

# Rei da Estrada

ANO XVIII, NÚMERO 82



SETEMBRO/OUTUBRO 1999

## Do tamanho da safra

**A maior capacidade dos bitrens  
acelera o escoamento  
de milhões e milhões de grãos**





Publicação bimestral  
da Scania Latin America.  
Editada pela Vice-Presidência  
de Comunicação.

**Diretor:**  
Walter Nori

**Gerente de Comunicação**  
Joaquim Castanheira

**Editor Responsável:**  
Mauricio Jordão

**Revisão:**  
Vicente dos Anjos

**Foto Capa:**  
Mônica Zanon

**Diagramação,  
Editoração e Produção:**  
Technoart Propaganda Ltda.

**Fotolitos:**  
AWA

**Impressão:**  
Gráficos Burti

**Tiragem desta Edição:**  
35.000 unidades



**Correspondências:**  
Av. José Odorizzi, 151  
São Bernardo do Campo - SP  
CEP 09810-902

É autorizada a reprodução de qualquer matéria  
editorial, desde que citada a fonte.



# Uma companhia autônoma e competitiva

Jorma Halonen - Presidente da Scania Latin America



**O** acordo Scania/Volvo, firmado no último dia 6 de agosto, foi um dos maiores negócios na história do setor automotivo no mundo. Juntas, as duas empresas tornam-se a maior fabricante de veículos pesados da Europa e a segunda maior no mundo.

Não se trata de uma fusão, na qual uma das empresas desaparece. A Scania permanecerá como uma unidade independente dentro do Grupo Volvo, ocupando o mesmo nível de importância da Volvo Caminhões. Isso quer dizer que os produtos e as redes de concessionárias de cada uma das marcas continuarão atuando de forma autônoma. Nós, da Scania, continuaremos desenvolvendo todos os projetos já iniciados e manteremos todos os investimentos planejados.

Nossos clientes podem ter a confiança de que nenhum ato resultante do acordo colocará em dúvida a imagem da marca que, ao longo de 42 anos de Brasil, tornou-se sinônimo de qualidade, tecnologia e respeito ao cliente. A marca de uma empresa é fator de grande importância na hora da escolha por um determinado pro-

duto e o Grupo Volvo, consciente disso, sabe que comprou, além de um grande

fabricante de caminhões, ônibus e motores, o nome Scania.

Desta união, surgirão benefícios tanto para os clientes da Scania como da Volvo. Teremos mais recursos financeiros, tecnológicos e um maior poder de negociação junto aos fornecedores, o que nos permitirá atender às exigências cada vez maiores dos nossos clientes.

Nossos clientes deverão ser sempre capazes de reconhecer um produto Scania e relacionar a ele todo o carisma desta marca. Assim, a competição será mantida, na forma de parceiros, é verdade, mas parceiros concorrentes, que disputarão os espaços no mercado e buscarão sempre as melhores alternativas aos desafios que surgem a cada novo dia.

De nossa parte, continuaremos nos esforçando para fazer da Scania uma empresa sempre lucrativa e de sucesso, como todos vocês têm acompanhado ao longo de todos esses anos. Por isso, gostaria de reafirmar: a Scania não deixará de ser Scania. 

## 4 Reportagem de Capa

*Safra recorde na agricultura este ano. Os caminhões Scania, em composições bitrem, ajudam a escoar a produção da soja colhida em Rondonópolis, Mato Grosso.*

## 14 Repotenciamento

*Motores industriais Scania equipam caminhão para transporte superpesado. O comboio cruza a cidade de São Paulo com destino ao porto de Santos.*

## 8 Entrevista

*O Diretor de Pós-Venda da Scania, Emanuel Queiroz, comenta as ações tomadas e as expectativas quanto à crise que enfrentamos.*

## 16 Motores Marítimos e Industriais

*Cresce a utilização de motores Scania na extração e transporte de areia pela hidrovía Tietê-Paraná.*

## 10 Pós-Venda

*A Scania lança sua linha exclusiva de óleos para motor e transmissão. Com eles, os períodos de troca podem até triplicar.*

## 19 Aplicação

*Os supermercados Sendas, do Rio de Janeiro, reafirmam investimentos nos veículos P para a distribuição de mercadorias.*

## 11 Ônibus

*Durante a Copa América de futebol, realizada no Paraguai, várias seleções foram transportadas por veículos Scania da empresa Nuestra Señora de la Asunción.*

## 20 Gente & Fatos

## 22 Clube do Rei

*Os vencedores do semestre.*

## 12 Empresa

*A Expresso Cristália, de São Paulo, adquire seus primeiros ônibus Scania.*

## 24 Raio-X

*P124GA4x2NZ 360*

# De grão em grão ...

**... o Brasil colhe mais uma safra recorde e os caminhões Scania em composições bitrem se afirmam definitivamente como a melhor opção para o escoamento**

**E**ste ano, os produtores rurais estão comemorando uma safra recorde de grãos no País. São mais de 80 milhões de toneladas, segundo dados do Governo. Só em oleaginosas, como o milho e, principalmente, a soja, foram mais de 30 milhões de toneladas. É verdade que nem tudo são flores. Os preços no mercado internacional não estão nos melhores níveis e o pessoal do campo queixa-se de aumentos nos custos. Mas os números desta safra mostram a força e o potencial da agricultura no País — um setor no qual a Scania tem uma presença fundamental.

Afinal, todos esses grãos, depois de colhidos e armazenados em silos, são transportados até portos ou indústrias de processamento e, na sua maioria, exportados. Cada grãozinho viaja milhares de quilômetros pelo País antes de ser consumido aqui ou em algum lugar do planeta. Esse tipo de transporte é quase totalmente realizado por rodovias e vem empregando com sucesso os chamados bitrens, cavalos mecânicos com duas carretas unidas por uma segunda quinta-roda, que aumentam a capacidade de carga em quase 50%.

Seja escoando a produção ou trazendo insumos para o novo plantio, caminhões Scania puxando os bitrens já fazem parte da paisagem do campo brasileiro.

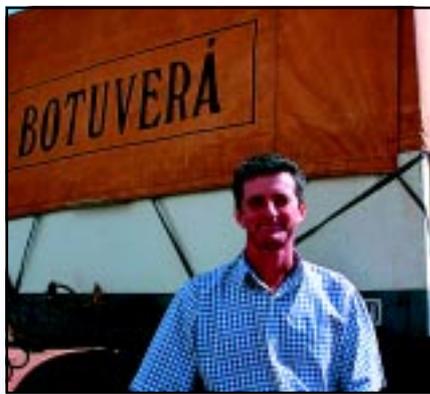
Um dos maiores mercados para esse tipo de composição é a região Centro-Oeste. Lá, Rondonópolis, em Mato Grosso, vem se firmando como pólo da produção nacional de soja e concentrando grande quantidade desses veículos.

Composição bitrem na colheita de milho: mais agilidade em função da maior carga transportada



Depois de colher toda a soja em meados de abril, o agricultor aproveita o “restinho” das condições favoráveis de clima e solo para a safrinha do milho e prepara-se para o novo plantio em outubro. Antes disso, ainda haverá para alguns o plantio do chamado “milheto”, útil para a alimentação do gado, mas que, na maioria dos casos, serve apenas para manter a umidade do solo e evitar erosões antes do próximo plantio da soja.

Ao contrário dos campos verdejantes, típicos do momento de florescimento da soja e que lembram “ondas do mar ao sabor dos ventos”, segundo os moradores da região, nos meses de agosto e setembro a terra está nua ou coberta pelo milho seco. A soja não escoada permanece estocada em silos, aguardando transporte ou melhores preços, pois a seca que castiga o cerrado brasileiro no momento também



***“Duas viagens de um bitrem correspondem a quase três feitas com carretas simples”***

Adelino Bissoni,  
Sócio Proprietário da Botuverá Transportes

compromete a colheita de nossa maior rival, a soja norte-americana.

Cultura plantada em extensas áreas planas, a soja possibilita total mecanização do processo, desde o plantio até a colheita. As modernas máquinas agrícolas, equipa-

das com ar condicionado, computador de bordo e navegação por satélite, revezam-se até 24 horas por dia, executando tarefas com extrema precisão e assegurando altíssima lucratividade.

Quem acompanha isso de perto é Mercy Martins, administrador das Fazendas Carolina, responsável por todo o maquinário e o processo de plantio das fazendas do grupo. “Nossas plantadeiras são a vácuo, o que garante o plantio de uma única semente por vez. As máquinas analisam até o solo, dizendo onde e como devemos corrigi-lo ou quanto estamos perdendo em produtividade nessa ou naquela área”, diz ele.

Gaúcho de Vacaria, Mercy é caso típico entre vários agricultores que trocaram os pampas pelo cerrado mato-grossense e se deram bem. Em 1975, ele instalou-se em Maracaju, Mato Grosso do Sul, para cuidar de 500 hectares. Hoje administra 32 mil hectares em Rondópolis e, este ano, colheu um milhão e quinhentas mil sacas só de soja, com uma produtividade respeitável de 50 sacas por hectare.



## Quem planta colhe

Principais países produtores de soja\*  
(em milhões de toneladas)

	<b>Estados Unidos</b> .....	<b>79,2</b>
	<b>Brasil</b> .....	<b>31,0</b>
	<b>Argentina</b> .....	<b>16,5</b>
	<b>China</b> .....	<b>14,0</b>
	<b>Índia</b> .....	<b>5,2</b>
	<b>Outros</b> .....	<b>8,1</b>

Estimativa: Safra 98/99

Fonte: USDA (United States Department of Agriculture)

Os caminhões, a maioria bitrens, entram nos campos e recebem diretamente das colheitadeiras os grãos, já livres de qualquer palha, vagem ou sabugo. Daí, dirigem-se para os silos, onde descarregam o produto. Verdadeiras montanhas de soja aguardam o escoamento, que também é feito por caminhões. Na época da colheita ou no auge do escoamento da safra, os caminhões chegam a trabalhar ininterruptamente, num ir-e-vir alucinante. Das fazendas de Mato Grosso, os grãos vão tanto para o norte, atingindo a Amazônia, como para o sul, chegando até Santa Catarina.

A Botuverá Transportes, por exemplo, leva cargas diretamente dos produtores do Estado até fábricas de ração em granjas do Espírito Santo; terminais ferroviários, como os de Araguari, em Minas Gerais; Alto Taquari, no próprio Mato Grosso; hidrovias em Porto Velho, Rondônia; Cáceres, em Mato Grosso; e São Simão, em Goiás; além do porto de Paranaguá, no Paraná.

Transportes Carolina:  
nas futuras aquisições, somente bitrens

Segundo Adelino Bissoni, sócio-proprietário da Botuverá, os bitrens vêm dominando esse tipo de atividade, pois transportam muito mais carga com aproximadamente os mesmos custos das composições convencionais. “Duas viagens de um bitrem correspondem a quase três feitas com carretas simples”, comenta.

Bissoni já considera nesses cálculos os custos da licença especial necessária para que os bitrens possam trafegar em determinados Estados. Estes veículos, conforme o pró-

prio Bissoni, possibilitam um aumento de 44 % do total transportado, passando de 27 para 39 toneladas, com uma melhor distribuição da carga no conjunto.

Outra empresa que utiliza os bitrens para o transporte de grãos é a RR Empacotadeira, que detém o nome fantasia Produtos Maravilha. Sua atividade está centrada no beneficiamento, empacotamento e distribuição de arroz, feijão e açúcar. Além da maior carga transportada nesse tipo de composição, Rodrigo Sérgio Kulevicz, sócio-proprietário da RR, salienta a capacidade de tração dos Scania 124 6x4 com bogie leve, os mais adequados para formar os bitrens. “As estradas das fazendas onde



buscamos nossa matéria-prima são quase sempre ruins e, com as chuvas, os caminhões que não são traçados (dois diferenciais) patinam”, diz ele.

A RR Empacotadeira conta ainda com um P93 destinado à distribuição dos seus produtos até os mercados. A preferência por esse modelo deve-se à facilidade com que ele vence os atoleiros das estradas, graças ao recurso do bloqueio do diferencial.

Algumas fazendas contam com frota próprias, principalmente para evitar a influência dos custos e a dependência dos prazos dos fretes. Esse é o caso da Carolina Transportes Rodoviários, do grupo das Fazendas Carolina. Com instalações próprias de silagem, o grupo utiliza seus caminhões tanto durante a colheita como no escoamento da produção e na preparação para o próximo plantio.

Entretanto, essas fazendas também necessitam dos serviços de terceiros para o transporte da safra. “É claro que recorremos a terceiros nos momentos de pico, em função da grande quantidade de grãos colhidos”, revela Moacir Oliveira Castro, gerente da Carolina Transportes. “Mas a frota própria é importante para nossa atividade. Nossas fazendas já estão todas abastecidas de insumos para o próximo plantio, graças aos nossos caminhões”, destaca.

Castro gerencia uma frota de 72 veículos, com 32 Scania, sendo 7 bitrens. Para ele, os bitrens proporcionam até um consumo total de combustível mais baixo, devido ao fato de transportarem mais com um número menor de viagens. “Daqui para a frente, só vamos comprar bitrens”, diz ele.

O domínio dos bitrens Scania tem se ampliado rapidamente no Centro-Oeste. Atualmente cerca de 80 % do transporte de grãos na região são feitos por bitrens e praticamente 100% dos Scania 6x4 com bogie leve, comercializados pela concessionária Rota-Oeste na região, são destinados a tracionar este tipo de composição. Como costuma dizer Adelino Bissoni, da Botuverá: “tudo começou com um sujeito aqui, outro ali, usando a novidade. A gente se perguntava: ‘será que pode, será que não?’ Então, o povo viu que era bom e hoje está todo mundo usando!” 🌾



# Vamos enfrentar a crise

Num ano difícil, em que situações favoráveis foram totalmente revertidas e planos tiveram que ser revistos, muitas empresas adiaram seus projetos. Outras, entretanto, continuaram acreditando que manter investimentos e seguir com políticas agressivas seriam a melhor alternativa para enfrentar a crise.

A área de Pós-Venda da Scania faz parte desse segundo grupo. Seu Diretor, Emanuel Queiroz, vem imprimindo forte ritmo à sua equipe e, em conjunto com a rede de concessionárias, tem trabalhado arduamente no intuito de fornecer condições e ferramentas para a redução dos custos operacionais dos clientes da marca e fazer com que todos, fabricante, concessionárias e clientes, possam superar as suas dificuldades.

**Rei** - Todos nós acompanhamos nos jornais, na TV e no rádio, que atravessamos um período de recessão na Economia. A Scania, entretanto, continua lançando diversos produtos de Pós-Venda no mercado. Qual é a estratégia por trás disso?

**E.Q.** - Nosso objetivo maior é ajudar o cliente a reduzir seus custos de operação, aumentar seus lucros e garantir a continuidade de seus investimentos. Todos os lançamentos de produtos de Pós-Venda buscam justamente isso.

Também, servimos de exemplo, pois, como nossos clientes, somos uma empresa que visa resultados e estamos sofrendo com a crise. Mostrando que é preciso e possível manter os investimentos e não assumir uma atitude passiva, tentamos motivar os clientes e as concessionárias a seguir o mesmo caminho e enfrentar a crise.



**Rei** - Então o senhor acredita que a melhor defesa é sempre o ataque?

**E.Q.** - Sim, com certeza! Se nos deixarmos abater e transmitirmos isso aos nossos parceiros, tudo ficará mais difícil. É preciso, definitivamente, continuar no mercado, continuar buscando e lançando novas alternativas contra a crise.

**Rei** - Como o senhor acredita que os clientes recebem essa atuação agressiva da Scania?

**E.Q.** - Os clientes estão vendo que muitas das novidades do Pós-Venda Scania buscam justamente diminuir os custos deles. Os óleos Scania, por exemplo, vão aumentar consideravelmente os períodos de troca, tanto do motor como da transmissão (veja matéria na página 10). Acredito que toda essa nossa agressividade, justamente em tempos difíceis como estes, vai mostrar aos clientes que uma parceria cada vez mais forte é a melhor alternativa para, juntos, vencermos a crise.

**Rei** - É correto dizer que vivemos hoje o “boom” do Pós-Venda?

**E.Q.** - Sim. Com a retração do mercado, as atenções de fabricantes, concessionárias e clientes, têm-se voltado muito mais para o cuidado com os veículos que já estão rodando. É aí que entram nós do Pós-Venda. Só para se ter uma idéia, este ano já lançamos o óleo Scania, ampliamos ainda mais o nosso serviço de atendimento 24 horas, reduzimos

o preço de várias peças de manutenção preventiva ou de desgaste, disponibilizamos toda a literatura de serviço em meio eletrônico (veja nota nesta edição), aumentamos a variedade de peças do

nosso Sistema de Troca e, ainda, estendemos a atuação do canal de comunicação com as concessionárias via internet, o Co-resnet.

Tudo isso traz, inegavelmente, uma melhoria significativa no atendimento aos nossos clientes,

seja na rapidez e na eficiência, seja no fornecimento de alternativas para a redução dos custos operacionais.

**Rei** - O senhor poderia resumir uma receita de Pós-Venda eficiente?

**E.Q.** - O que realmente interessa ao cliente é o preço e a disponibilidade de peças e serviços.

**Rei** - E como está o Pós-Venda da Scania nesses aspectos?

**E.Q.** - Estamos em um programa intenso de adequação dos nossos preços a níveis competitivos do mercado. Nossos clientes têm recebido malas diretas mensais, com muitos itens de alto giro sendo comercializados a preços especiais.

Além dos preços, temos que garantir uma boa disponibilidade de peças. No fechamento do mês de agosto

deste ano, nosso índice de atendimento de pedidos às redes de concessionárias foi de 94,6%, no primeiro atendimento. Vale ressaltar que as peças não atendidas imediatamente, e que ficam pendentes em nosso sistema, podem ser entregues num período muito curto, normalmente medido em horas.

**Rei** - E o que mais os clientes podem esperar do Pós-Venda da Scania?

**E.Q.** - Eles podem esperar justamente a continuidade de toda essa estratégia, com mais lançamentos de produtos e serviços que visem a redução dos custos operacionais dos veículos Scania.

**Rei** - Então teremos mais novidades até o final deste ano?

**E.Q.** - Sim. Entre outras coisas, estamos finalizando os estudos para a introdução de um programa inédito de manutenção.

**Rei** - A Scania foi considerada o melhor Pós-Venda do ano passado. Qual a expectativa para este ano?

**E.Q.** - Com o índice de atendimento que mencionei (94,6% em agosto), já somos novamente o melhor Pós-Venda do País.

**Rei** - O senhor poderia adiantar algo sobre esse programa de manutenção inédito?

**E.Q.** - Ainda não, mas espero estar de volta na próxima edição para dar os detalhes completos. 🌸

**“Se nos deixarmos abater e transmitirmos isso aos nossos parceiros, tudo ficará mais difícil.”**

**“O que realmente interessa ao cliente é o preço e a disponibilidade de peças e serviços.”**

# Óleos com grife

**Nada melhor do que um Scania  
para outro Scania.  
Lubrificante agora é peça  
original de fábrica**

Por: Luiz Carlos de Medeiros



A Scania Latin America está lançando uma linha própria de óleos lubrificantes para motores diesel e transmissão. Os lubrificantes SEO (Scania Engine Oil) para motores e STO (Scania Transmission Oil) para transmissões permitem um aumento significativo do intervalo de troca de óleo. “No caso do óleo para transmissão, por exemplo, o período de troca pode até triplicar, em comparação aos produtos disponíveis no mercado, o que traz uma importante redução no custo operacional”, afirma Emanuel Queiroz, diretor de Pós-Venda da Scania Brasil.

Especialmente desenvolvido para as transmissões utilizadas nos veículos Série 4, o óleo STO, com grau de viscosidade SAE 85 W 140, tem melhor filtrabilidade e vida útil mais longa do que outros lubrificantes. Com a utilização do STO em caminhões e ônibus da série 4, mais avançados tecnologicamente, os intervalos de troca, a depender do tipo de operação a que o veículo está submetido, podem ser estendidos para até 180 mil quilômetros, três vezes mais em relação a outros óleos. O STO, lubrifican-

te multiviscoso, atende as especificações STO 1:0 e API GL-5.

Permite, também, operar em uma ampla faixa de temperatura, com maior suavidade no engate de marchas, mesmo em baixas temperaturas, e boa lubrificação das caixas de câmbio e diferenciais em qualquer época do ano.

Nos caminhões e ônibus da Série 4, o óleo para motores SEO pode ser utilizado, conforme a operação, por até 60 mil quilômetros, equivalente ao dobro da quilometragem usual. O SEO, com grau de viscosidade SAE 15 W 40, atende as rigorosas especificações ACEA E3 e API CG/CF 40.

Entre outros benefícios, melhora a partida e a

operação em baixas temperaturas, pois apresenta menor variação da viscosidade tanto no frio como no calor.

Devido à qualidade superior, os lubrificantes SEO e STO podem ser utilizados também nos veículos das séries 1, 2 e 3. Com preços semelhantes aos de outros óleos existentes no mercado, os lubrificantes SEO e STO, em embalagens de 4, 20 e 205 litros, podem ser encontrados em todas as concessionárias e distribuidores Scania da América Latina. O lubrificante SEO para motores também é oferecido em embalagens de um litro. Assim como as peças e componentes da marca,

os óleos SEO e STO recebem a garantia original Scania. 



# Rei de Copas



**Em 1998, a Scania transportou as seleções durante o Campeonato Mundial da França. Este ano, foi a vez dos craques da Copa América aproveitarem o conforto dos veículos da marca**

Por: Fernanda Burjato

**A**rgentinos, bolivianos, equatorianos, japoneses, paraguaios, peruanos, colombianos e uruguaios.

Entre os meses de junho e julho deste ano, seleções de diversos países que participaram da Copa América puderam conferir novamente a qualidade dos ônibus Scania. Mais uma vez

os veículos da marca acompanharam o vaivém de uma copa de futebol. O campeonato aconteceu no Paraguai e contou com o apoio de dez ônibus rodoviários, da Série 3 e da Série 4, encarroçados pela Busscar. Eles fizeram o transporte de oito delegações e de duas equipes de dirigentes da Confederação Sulamericana de Futebol, a COL e a FIFA. No ano passado, o leva-e-traz dos times aconteceu na Copa do Mundo, realizada na França.

Os ônibus pertencem à empresa Nuestra Señora de la Asunción, tradicional cliente Scania, que está há 38 anos no mercado rodoviário. A companhia realiza serviços internacionais de transporte de cargas e passageiros entre os países do Mercosul, Chile e

Bolívia. Atualmente, a empresa conta com 200 veículos de várias marcas, sendo 124 deles Scania, 80 caminhões e 44 ônibus.

Beleza, segurança, conforto, potência e confiabilidade são requisitos básicos da marca Scania em todo o mundo e foram os aspectos avaliados para realização do

transporte. Além da estrutura impecável, os veículos também vestiram a camisa dos times. Eles receberam uma pintura toda especial com as cores das bandeiras de cada seleção, o nome do país, o logotipo da federação, o símbolo da FIFA e um [desenho do mascote da Copa América Paraguai 99](#), apelidado de 'Taguá'.

Não foram apenas os esportistas que aproveitaram a estrutura dos ônibus utilizados nessa copa. Mal acabaram as disputas, os veículos já estavam circulando pelas estradas do país, à disposição da população. De repente, se você visitar o Paraguai e resolver dar um passeio de ônibus poderá sentar-se nos mesmos bancos em

que estiveram Gamarra, Palermo, Bonilla. Quem sabe?

Segundo Esteban Gandulfo, diretor de Exportação da Scania Latin America, a presença de ônibus da marca em eventos importantes, como Copas de Futebol, significa muito para a empresa e acaba funcionando como uma estratégia de marketing muito forte. "É através dessas prestações de serviço que confirmamos nossa qualidade e fazemos nossa divulgação", afirma ele. Gandulfo ainda acredita que a circulação dos ônibus pelas estradas do país é uma iniciativa importante para a população. "Os ônibus rodoviários estão circulando como uma linha normal. A única diferença é que as pessoas têm a oportunidade de conhecer o meio de transporte dos jogadores.", acrescenta.

O Paraguai é um mercado significativo para a Scania. A marca está há 36 anos no país através da distribuidora Diesa S.A., que oferece um forte suporte técnico para os clientes. "Nosso produto tem presença no mercado paraguaio. Esse é um dos aspectos importantes para conseguir a confiança dos clientes", conclui Gandulfo. 🐾



# O primeiro Scania a gente nunca esquece

**Outra empresa de transporte de passageiros acaba de entrar para a família Scania. Trata-se do Expresso Cristália, que adquiriu 17 ônibus K124 e deu início à sua primeira experiência com a marca**

O namoro foi longo, coisa de quem avalia todas as possibilidades antes de fechar um bom negócio. “A Scania tem grande tradição no segmento rodoviário e possui tecnologia de ponta, como os novos K124, o motor eletrônico e o câmbio com Comfort Shift, além de cumprir com folga as exigências de emissões de poluentes. Isso tudo atende à política de inovação do Cristália e foi levado em conta”, afirma Francisco Carlos Mazon, diretor superintendente da empresa.

O Expresso Cristália faz parte do Grupo Santa Cruz, proprietário também da Viação Santa Cruz S.A. Além do transporte de passageiros rodoviário e urbano, sua atuação estende-se

ao setor de cargas e encomendas. Ao todo, são mais de 400 ônibus e 30 caminhões, ligando o ABC paulista e a Grande São Paulo ao interior do Estado e ao sul de Minas Gerais.

Tudo começou em 1952, quando Eugênio Mazon, hoje já falecido, arrendou uma pequena mercearia na cidade de Conchal, no interior paulista, e aceitou como forma de pagamento uma perua Opel com carroceria de madeira para transporte de passageiros. Daí, surgiu a oportunidade de transportar alunos de Conchal até um grupo escolar em Mogi-Mirim, o que acabou revelando a real vocação da família Mazon.

Com a compra de outros carros e, depois, de pequenas empresas de transporte, o grupo foi se fortalecendo e adquiriu, em 1982, o Expresso Cristália Ltda., sediado em Itapira desde 1969. Devido à sua importância e tradição, o nome Expresso Cristália foi preservado dentro do Grupo Santa Cruz.

Chefe de uma família numerosa - sete filhos e sete filhas - Eugênio Mazon sempre procurou valorizar o ser humano no trabalho. Afinal, seus próprios filhos trabalham ou já trabalharam to-



Ônibus Scania no Expresso Cristália: mais conforto e tecnologia para cativar os passageiros

dos no Grupo Santa Cruz. Esse caráter familiar no relacionamento profissional pode ser comprovado pelo interesse que o grupo tem em ajudar a fixar seus funcionários próximos aos seus locais de trabalho. “Temos orgulho de poder dizer que 75% de nossos 1.400 funcionários têm, hoje, a sua casa própria, graças a uma ajuda direta ou indireta nossa”, diz Francisco Mazon, filho de seu Eugênio e ele próprio na empresa desde os sete anos de idade.

Isso tudo vem evitando a rotatividade dos empregados e fazendo com que, freqüentemente, funcionários que comecem como lavadores de veículos cheguem a motoristas.

Na atuação junto à comunidade, dois projetos iniciados por Dona Sofia, esposa de seu Eugênio, merecem destaque especial. Há vinte anos, aulas de educação no trânsito são ministradas às crianças de 1ª a 4ª série das cidades onde estão localizadas as garagens da empresa. E em Mogi-Mirim, 90 crianças carentes de 10 a 14 anos são atendidas pelo projeto ICA, apelido de infância de D. Sofia (e que também quer dizer Incentivo à Criança e ao Adolescente), o que valeu ao Grupo Santa Cruz a classificação de Empresa Amiga da Criança pela Abrinq.

### **Qualidade total**

Essa política explica, em parte, os altos índices de aprovação do Cristália junto a seus 2 milhões de passageiros mensais. Segundo pesquisa do Datacorp, 75% dos passageiros que viajam pela Santa Cruz ou Cristália dão preferência a essas empresas em uma próxima viagem. Os vendedores de passagens nos terminais são considerados por 71% dos usuários como bons ou ótimos. Os motoristas contam com índice de 90% de aprovação e nove em cada 10 passageiros nunca chegaram atrasados a um compromisso por causa dos ônibus do grupo.

Com políticas de qualidade total e de participação nos resultados já implantadas, o Grupo Santa Cruz prevê

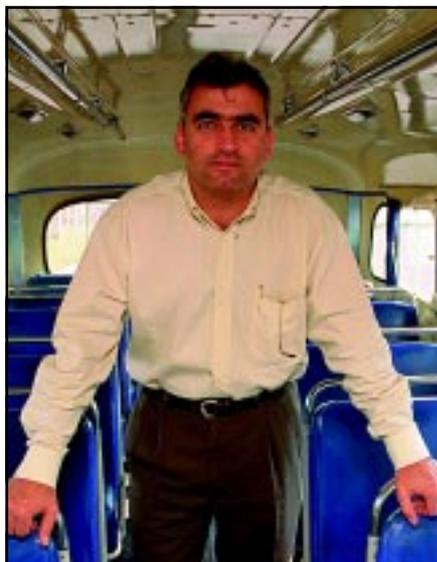


Foto: Sumail Lavigne

***“Temos orgulho de poder dizer que 75% de nossos 1.400 funcionários têm, hoje, a sua casa própria, graças a uma ajuda direta ou indireta nossa”***

**Francisco Carlos Mazon,  
Diretor Superintendente do Grupo Santa Cruz**

estar certificado pela ISO 9002 em novembro deste ano, assegurando ainda mais a sua boa imagem junto aos clientes.

Além disso, tanto a pintura da Viação Santa Cruz como a do Expresso Cristália foram, recentemente, remodeladas, buscando um visual mais contemporâneo e agradável.

A constante renovação da frota faz com que não circulem carros com mais de dois anos de uso, o que garante uma confiabilidade operacional muito grande. Francisco promete, ainda, que em breve todos os carros do Grupo, inclusive os urbanos, terão ar condicionado. Hoje, os ônibus rodoviários já oferecem serviços de bordo e vídeo-cassete. Até uma nova apresentação dos guichês e a criação de salas VIP nas principais rodoviárias estão em andamento. “E, é claro, a própria compra de 17 ônibus Scania demonstra a nossa in-

tenção em investir agressivamente como resposta às dificuldades do segmento e cativar nossos clientes”, diz o empresário.

### **Menor consumo**

Os ônibus são todos equipados com motor de 12 litros com 360 hp de potência, rodas de alumínio, suspensão pneumática e Comfort Shift, que foi a grande novidade para os motoristas da empresa. “O conforto na hora da troca de marchas já pôde ser reportado pelos nossos motoristas e esperamos com esses carros obter uma redução expressiva nas médias de consumo em nossas rotas”, comenta Eugênio Mazon Jr., diretor de operações do grupo.

Todos os motoristas do Cristália já foram treinados no programa Master Driver, da Scania, numa iniciativa da concessionária Quinta-Roda, de Sumaré.

Circulando em rotas planas, nas linhas Itapira - Campinas - São Paulo e Espírito Santo do Pinhal - Campinas - São Paulo, os Scania no Cristália terão exatamente a redução do consumo de combustível como objetivo principal nesses primeiros meses de atuação.

Essa meta deve ser rapidamente atingida, na avaliação de Carlos Augusto Monteverde, engenheiro de vendas da Scania. “Durante os testes de campo que antecederam ao lançamento da Série 4, uma exaustiva monitoração do consumo foi realizada, indicando médias até 20% menores que as dos veículos da Série 3”, diz ele.

Os ônibus K124 com motores de 360 hp apresentam o menor consumo do mercado nessa faixa de potência. “Isso se deve ao fato de que todo o trem de força desses veículos é Scania, o que possibilita uma integração perfeita do tipo de operação do produto com a faixa de rotações mais econômica do motor”, complementa Monteverde. 

# Sansão do asfalto

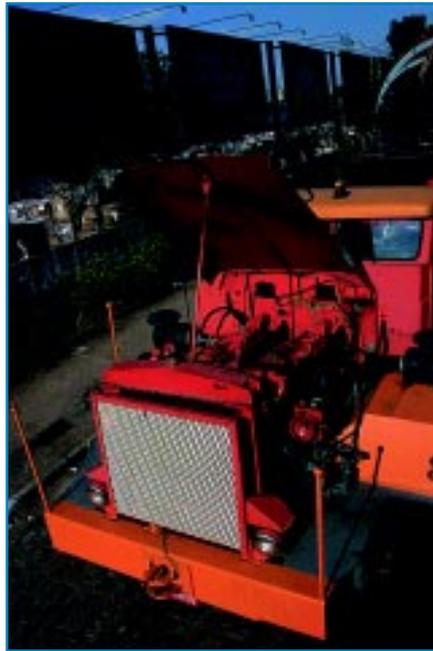
## Caminhão especial para transporte de cargas superpesadas ganha vida nova com 2 motores Scania

Um velho caminhão Euclid, ano 74, serviu de veículo para uma interessante e inédita operação de repotenciamento envolvendo a Transpesa Della Volpe, operadora de transporte super pesado, a Scania e sua concessionária Codema. Tradicional frotista da marca, com a qual mantém até mesmo relação de exclusividade, a transportadora só recorre a outras alternativas em casos extremos.

É isso, por sinal, que explica a presença de veículos Euclid, Oshkosh ou Kenworth, todos com mais de vinte anos de operação, em sua frota. Com tração 6x4 ou 6x6 extremamente reduzida e características técnicas adequadas ao transporte superpesado, esses caminhões ainda não puderam ser substituídos por um produto equivalente.

“Toda nossa frota é Scania. Somente quando não há alternativa da marca é que usamos outros”, afirma Luiz A. Martini, diretor comercial da Transpesa. Mas esses casos estão se tornando problemáticos. Ainda há pouco tempo, a empresa gastou US\$ 30 mil somente em uma revisão do conversor de torque de um Kenworth, ano 75. Apesar de obrigatório, o gasto foi considerado excessivo.

A Transpesa incorporou devidamente o conceito de *core business* e, por conta disso, está se desfazendo



do projeto, a Codema tirou os dois motores originais, trocando-os por duas unidades DSI 11, com 370 cv a 2.100 rpm. Em suas primeiras operações, o conjunto já vem se mostrando de 8% a 10% mais econômico que a configuração original.

“Antes de repotenciar, pesquisei opções de motor e custo com o fabricante original. Eu teria de importar, pagando antecipadamente e esperar 90 dias para o motor chegar. Depois, mais 60 dias para a instalação no veículo. Por isso, me decidi pela Scania”, revela Martini. A operação, executada pela Codema, foi supervisionada pela própria Scania e levou apenas 15 dias, a um custo aproximado de R\$65 mil, tudo incluído.

### Operação motores

O sucesso dessa idéia foi tanto que a Transpesa já está negociando o repotenciamento de um segundo caminhão, no caso um Euclid, ano 68, que possui um motor original de 12 cilindros e potência de 500 hp. A solução, nesse caso, recai sobre um DI 14, um V-8 de 14 litros importado que pode ir de 420 a 500 hp.

Trata-se do mesmo motor que foi fabricado no Brasil por muito tempo e, por questões de volume, teve sua produção restringida à Suécia. Mas que é um produto já devidamente conhecido e testado, com a vanta-

de todo o seu almoxarifado e estoque. Assim, contar com veículos importados se torna cada vez mais contraproducente. É por isso que a empresa concentra-se na marca Scania, para contar com todo o suporte de pós-venda de uma concessionária.

Foi nesse contexto, de manutenção terceirizada, que surgiu a solução de repotenciamento do Euclid. O caso era particularmente mais delicado devido ao fato do caminhão contar com uma motorização *twin system*, ou seja, com dois motores, cada um ligado a uma cadeia cinemática.

Com suporte da engenharia de fábrica, que chegou a utilizar equipamento CAD-CAM no detalhamento

gem adicional de chegar com o último nível de atualização disponibilizado pela Scania.

Otávio Barros, do setor de marketing e vendas de motores industriais e marítimos da Scania, explicou que essa foi a primeira vez em que a Scania repotenciou um caminhão que operasse no *twin system*, com dois motores. “A solução encontrada foi um imprevisto, mas essa situação se volta a favor da Scania, que conta com amplo leque de produtos no exterior e pode importar melhor que um concorrente com produto avulso”, diz.

Em um caso como esse, da Transpesa, e de outros equipamentos importados, as únicas alternativas são a importação ou o desenvolvimento local. As dificuldades com a moeda estrangeira terão enorme influência na decisão final, mas essa é uma situação familiar em um negócio que atende aplicações especiais. Alguns dos exemplos mais tradicionais de clientes de motores Scania indicam nomes como Randon, Maquigeral, Atlas Copco ou Case-Brastoft, o que ilustra adequadamente esse tipo de trabalho.



Emmanuel A. P.

**“Temos uma linha de produtos para diversos tipos de aplicação”**

Otávio Barros, Chefe de Marketing e Vendas de Motores da Scania Brasil

Nesse início de segundo semestre a companhia está iniciando a comercialização do motor de 12 litros, nacionalizado, em versão industrial e marítima. Essa nova opção deve representar cerca de 30% da demanda, cabendo 60% ao motor de 11 litros e os 10% finais ao V-8 de 14 litros. A oferta vai de 250 a 600 hp, onde não existe similar nacional.

Barros recorda que, nos anos 80, as aplicações de repotenciamento já representaram 20% da receita do setor na companhia, tendo praticamente desaparecido com a abertura do mercado, e estão sendo retomadas somente agora por conta das mudanças na paridade real/dólar.

Enquanto o motor de 11 litros mostra-se mais adequado a aplicações onde são permitidas potências menores e onde a necessidade de controle do custo de desembolso é fator primordial, o novo 12 litros será mais indicado para aplicações estacionárias, tipo grupo gerador.

Em termos de faturamento, os clientes de motores estacionários representam a maior parcela, com 50% de participação, seguidos pelos fabricantes de equipamentos, com 35% e pelo setor marítimo, com 15%. Um detalhe curioso sobre o setor marítimo é que a demanda é constituída quase que totalmente por aplicações fluviais, como empurradores e balsas. 🌿

Mônica Zanoni



Caminhões com dois motores: repotenciamento com linha industrial Scania

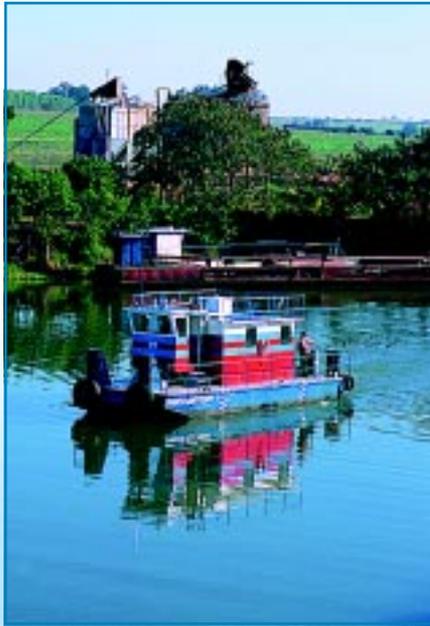
# Pescadores de areia

Motores industriais e marítimos Scania estão sendo cada vez mais empregados nas operações de extração de areia ao longo da hidrovia Tietê-Paraná

Por: Luiz Carlos de Medeiros / Fotos: Mônica Zanon

O dia começa cedo às margens da hidrovia Tietê-Paraná. O sol nem despontou e já é possível ouvir o característico som dos “empurradores” conduzindo barcaças por entre as águas dos grandes lagos formados pelo represamento do rio Tietê. A tripulação desses barcos, constituída por três “marinheiros”, tem uma árdua tarefa pela frente: eles vão ficar várias horas ancorados no meio do rio extraíndo areia de profundidades que chegam a 35 metros.

A operação não é simples. As grandes barcaças precisam ser levadas aos pontos exatos onde estão os bancos de areia e serem mantidas estabilizadas enquanto o “chupão” (um tubo de seis



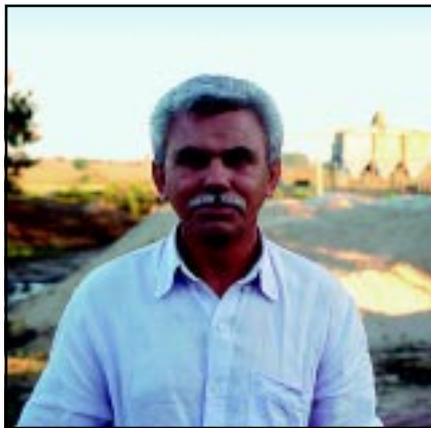
polegadas e que pode chegar a 30 metros de comprimento) é lentamente arriado até atingir o leito do rio. O “chupão”, como o próprio nome diz, vai puxar a areia com o auxílio de um motor estacionário instalado na barcaça.

O principal problema enfrentado pelos “marinheiros” é o vento, capaz de criar fortes ondas nas calmas águas represadas do Tietê. Vento e ondas colocam em risco tanto a operação de extração de areia como o próprio transporte no rio. Paulo Batista Grosso, comandante do “empurrador” Santo Antonio V, há 26 anos trabalhando com extração de areia, comenta que o vento e ondas já levaram para

Motores Scania na navegação fluvial: respostas rápidas ao comando dos “marinheiros”

o fundo do rio alguns “empurradores”. “Na hora em que o vento começa a soprar muito forte, é preciso sair rápido do local. O que exige potência dos motores, além de confiança no equipamento”, destaca. O “empurrador” Santo Antonio V está equipado com dois motores industriais Scania DS 11, que somam 500 cv de potência, adaptados para a navegação fluvial.

O “empurrador” Santo Antonio V é o mais novo integrante da frota da Cardil - Comércio de Materiais de Construção, situada no município de Sabino, interior de São Paulo. A empresa, de propriedade dos irmãos Aléssio e Itargino Furco, tem atualmente capacidade para extrair entre 600 m<sup>3</sup> e 700 m<sup>3</sup> por dia de areia. A Cardil opera com quatro barças, com capacidades que variam de 50 m<sup>3</sup> a 200 m<sup>3</sup>. Mas a empresa tem planos para construir uma barça com capacidade para 400 m<sup>3</sup> e aproveitar toda a potência do “empurrador” Santo Antonio V, que entrou em atividade em março deste ano.



***“Utilizamos motores Scania com o objetivo de tornar mais eficiente o transporte, que é o principal componente do custo da operação”***

Aléssio Furco, da Cardil

Há uma boa razão para isso. Conforme explica Aléssio Furco, com o represamento do Tietê já não há a renovação da areia no leito do rio, pela ausência das correntezas.

A tendência assim é que a extração passe a ser feita em locais cada vez mais distantes. “A saída é tornar o transporte, que representa o principal componente de custo da operação, mais eficiente. Equipamos o Santo Antonio V com motores Scania com esse objetivo”, afirma.

A opção pelos motores Scania, explica Aléssio, não se deve apenas à potência oferecida, mas também à facilidade de manutenção, consumo de combustível e confiança no desempenho. “Com essas características, vamos ganhar velocidade no transporte, mais segurança na operação e evitar o aumento de custos pela redução no número de viagens”, destaca.

Na Salioni, porto de areia situado na região de Lins, os motores Scania são utilizados há muitos anos na operação de extração de areia. Lá, motores marítimos Scania equipam os “empurradores” e motores industriais Scania fazem o trabalho de extrair a areia do fundo do rio e descarregá-la nos silos,





# Porta a porta

Grupo Sendas investe nos caminhões Scania P94 para abastecer as suas lojas



Caminhão Scania na distribuição urbana: agilidade e capacidade de carga

**P**rimero foram 17 caminhões P93; agora são mais 13 novíssimos P94 DB. O Grupo Sendas experimentou, gostou e aprovou o desempenho dos caminhões Scania na árdua tarefa de abastecer, diariamente, todos os 37 supermercados da rede, espalhados pelo Grande Rio, Petrópolis e Niterói.

Os caminhões recém-adquiridos possuem motor de 260 hp e vão transportar, em média, cerca de 2 toneladas a mais que os outros veículos da frota, graças sua maior capacidade de carga e à cabine avançada. Os P94 serão, preferencialmente, utilizados nas rotas mais longas e mais severas por contarem com cabine leito e motor de maior potência.

“Com a carga que pretendemos transportar nos Scania, alguns dos nossos veículos nem subiriam a serra de Petrópolis”, diz Jaime Reis, diretor de logística do Grupo Sendas.

No Sendas, tudo é minuciosamente controlado para que as mercadorias cheguem em tempo e nunca faltem às gôndolas. Trata-se de uma operação complexa, pois os estoques de cada supermercado são estrategica-

mente definidos conforme o perfil do consumidor, fazendo com que todas as lojas precisem ser atendidas em intervalos máximos de 24 horas.

## Capacidade de carga

É aí que a agilidade e a confiabilidade dos P94 fazem a diferença. O trânsito intenso dos grandes centros dificulta a locomoção de caminhões muito pesados e veículos leves têm que fazer várias viagens por dia para transportar as mesmas quantidades de mercadorias. Ao que tudo indica, o Sendas parece ter encontrado nos P94 da Scania o equilíbrio entre agilidade e capacidade de carga. “Os P da Scania proporcionam a instalação de um baú 2 metros maior do que os da concorrência, transportando mais carga por viagem e sendo, mesmo assim, mais econômicos”, comenta Reis.

O Sendas confia em sua frota própria para se manter imune às oscilações de custo dos fretes e garantir preços mais convidativos aos seus clientes, o principal fator de sucesso no setor de supermercados. Segundo

Reis, o abastecimento das lojas é primordial: “Também utilizamos terceiros, mas dependemos de nós mesmos para manter as lojas abastecidas”.

Outro fato que demonstra a importância que o Sendas dá à sua frota própria de veículos é que, junto com a aquisição dos novos P94, também foram assinados Acordos de Manutenção e Reparo para os 37 Scania da empresa, o que vai garantir a utilização de peças originais e a realização dos serviços exclusivamente em concessionárias.

Para a Equipo, concessionária Scania do Rio de Janeiro que atende o grupo Sendas, isso fará com que esses veículos estejam sempre em perfeitas condições de uso. Segundo Jaime Abby, gerente de vendas da Equipo, veículos com a manutenção preventiva em dia evitam as manutenções corretivas, gerando frotas com alto grau de produtividade e confiabilidade. “Além disso, ao ter o cliente sempre em contato conosco, criamos um grande entrosamento e podemos oferecer um atendimento personalizado”, diz ele. 🌿

## Novo comando

No último dia 18 de agosto, foi empossada em Brasília a nova diretoria da ABRATI, Associação Brasileira das Empresas de Transporte Rodoviário Intermunicipal, Interestadual e Internacional de Passageiros.

Oscar Conte, da Pluma Conforto e Turismo, é o novo presidente; Sandra Oger Garcia, do Expresso Itamaraty, a vice-presidente; e Odilon Santos Neto, da Viação Aragararina, o diretor administrativo e financeiro.

Estiverem presentes na solenidade Wilson Pereira, Gerente de Vendas de Ônibus, e Emanuel Queiroz, Diretor de Pós-Venda, ambos da Scania.

Wilson Pereira, da Scania; Sandra Oger Garcia, Vice-Presidente da ABRATI; Oscar Conte, Presidente da ABRATI; Emanuel Queiroz, da Scania, e Odilon Santos Neto, Diretor da ABRATI



Julio Fernandes

## Mais double deckers nas estradas



Manoel Zanoni

Três ônibus K124EB6x2LI com carrocerias Marcopolo do tipo double decker foram recentemente adquiridos pela Auto Ônibus Manoel Rodrigues, de Avaré, interior de São Paulo. Todos eles são top de linha da Scania, o que significa motor eletrônico de 420 hp com piloto automático, suspensão independente nas rodas dianteiras, freios a disco, ABS, suspensão pneumática controlada eletronicamente com recurso de abaixamento e levantamento total da carroceria, Comfort Shift e freio auxiliar hidráulico Scania Retarder. Com uma frota de 180 veículos, dos quais 61 Scania, a Manoel Rodrigues reafirma com essa aquisição seu interesse em valorizar o conforto e a segurança dos passageiros e aproveita para celebrar em grande estilo os seus 60 anos de atuação no mercado. Os novos carros estão sendo utilizados nas rotas que ligam as cidades de Ourinhos, Piraju e Avaré a São Paulo.

## Retarder desce a serra

A empresa Lubiani Transportes, de Piracicaba, adquiriu recentemente cinco R124 GA4x2NZ 360 e dois P124CA6x4 NZ 360 equipados com Scania Retarder. Os veículos serão utilizados nas rotas que descem a Serra do Mar, em direção ao Porto de Santos/SP.

Devido às características das cargas, papel e celulose do Grupo Votorantim e máquinas pesadas da Caterpillar, e ao grande desgaste dos freios convencionais na descida da serra, o Scania Retarder foi escolhido não só pela economia que proporciona, mas pela segurança de manter uma velocidade constante durante todo o percurso em declive, sem o uso dos freios de serviço. Junto com esses 7 veículos também foram adquiridos dez T124GA4x2NZ 360, que serão utilizados no transporte de cargas em geral por todo o país. De propriedade dos comendadores Antonio e Hermínio Lubiani, a empresa possui uma frota de mais de 130 caminhões pesados, todos Scania, e atua no mercado há 30 anos.



## Concreto para as alturas

A maior bomba para concreto da América Latina foi apresentada na M&T Expo 99, feira do setor de Construção e Mineração, realizada durante o mês de agosto em São Paulo. Com mastro distribuidor de 42 metros, o equipamento, desenvolvido pela Schwing, utiliza como meio de locomoção e propulsão um caminhão Scania 8x4 com motor de 12 litros e 360 hp. Com capacidade para elevar concreto até o 14º andar de um edifício, é o primeiro desse tipo a ser montado e comercializado na América Latina. O Scania 8x4 foi escolhido pela Schwing por ser o único disponível no mercado capaz de suportar todo o peso de mais de 22 toneladas da bomba de concreto, sem sobrecarregar os eixos e, assim, atender às exigências da Lei da Balança.



Samuel Iavertzberg

## CD Parts & Service 4-series



Agora o cliente Scania tem ainda mais benefícios na hora de procurar o concessionário. A Área de Marketing da Scania lançou, no mês de agosto, a nova versão 3.0 do CD Parts & Service 4-series, que garante muito mais agilidade

na identificação de peças, acessórios e serviços.

A grande novidade é que foram reunidos, em um único aplicativo eletrônico, o manual de serviço dos produtos da Série 4 e informações sobre as peças de reposição. Com a colaboração do novo produto, as concessionárias poderão fazer uma previsão mais segura do tempo de reparo dos veículos, facilitando o cumprimento dos prazos de entrega e evitando tempos de espera do cliente.

## Ônibus com sombrero

Decidido. A Scania começa a produzir em outubro, no México, os chassis K124 IB 6x2 e 4x2 para ônibus rodoviários. A capacidade inicial de produção na unidade de San Luis Potosí será de 20 chassis por mês. O mercado mexicano de ônibus vem se recuperando da crise de 1995, ano em que as vendas caíram para apenas 174 unidades. Para este ano, a previsão é de que serão comercializados cerca de 1.500 ônibus no México. Três tradicionais encarreadoras dos chassis Scania, a Busscar, a Marcopolo e a Irizar, também iniciarão, até o final do ano, operações no México. Os ônibus Scania produzidos no México serão equipados com o novo motor eletrônico de 400 hp e com o Scania Retarder.

## As festas que agitam o asfalto

A 10ª Festa do Caminhoneiro, realizada de 23 a 25 de julho, na Área de Exposições do Posto Sakamoto, na via Dutra, em São Paulo, reuniu mais de 6.800 caminhoneiros e suas famílias. Além das brincadeiras, dos brindes e do já tradicional churrasquinho grátis oferecido pela Scania, os participantes também assistiram a diversos shows. Havia ainda uma área especial destinada à recreação da criançada.

Também no mês de julho, o estacionamento da

Basílica de Aparecida/SP foi o palco da 20ª edição da Festa do Carreteiro.

A grande novidade foi um Truck-Test, no qual os motoristas tiveram a oportunidade de experimentar

em condições reais de condução os lançamentos das montadoras. A Scania disponibilizou para esse teste cinco veículos e contou com a participação de mais de 300 motoristas.

Este ano, a Scania já esteve presente em 25 eventos como esses. Nessas ocasiões, foram vendidos 18 caminhões e 22 cotas de consórcio. Foram até comercializados 3 Acordos de Manutenção, fato raro em feiras e exposições.



## Os campeões de venda

As concessionárias Guatapará, de Belém, e Equipo, do Rio de Janeiro, foram as premiadas pela Campanha de Vendas de Peças Genuínas da Scania nos meses de maio e junho, respectivamente.

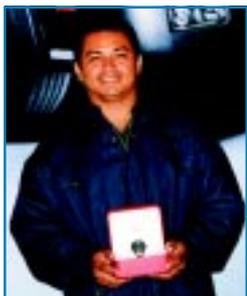
Segundo o regulamento da campanha, cabe a cada

uma indicar um vendedor que melhor represente o prêmio. Os felizardos foram [Carlos César Sousa Nunes](#), pela Guatapará, e [José Alcenor Azevedo Moreira](#), pela Equipo.

Ambos visitaram a Scania, em São Bernardo do Campo, no mês de agosto, almoçaram

com a diretoria da empresa e receberam um relógio Omega cada um.

Para Carlos César, esta foi sua primeira visita à fábrica. Ele ficou impressionado com a tecnologia de usinagem das peças. Já para Azevedo, foi a oportunidade de conhecer pessoalmente algumas pessoas com quem conversava constantemente apenas por telefone. Os dois consideram o prêmio um grande estímulo à área de venda de peças e destacaram o apoio recebido dos representantes de Pós-venda da Scania de suas regiões.



# Novos artistas

O concurso de desenhos do Clube do Rei continua. Desta vez, publicamos os melhores trabalhos recebidos no período de janeiro a junho. Cada ganhador receberá, pelo correio, uma miniatura Scania Série 4.

Este concurso começou há dois anos e já premiou muita gente boa. A cada semestre, o Departamento de Comunicação da Scania seleciona os melhores desenhos recebidos, que são publicados

aqui no Rei da Estrada. Para participar, basta usar talento e criatividade e retratar um produto Scania, enviando depois para o seguinte endereço:

Av. José Odorizzi, 151  
São Bernardo do Campo, São Paulo  
CEP 09810-902

Não se esqueça de escrever no envelope:

“Concurso Clube do Rei” - Scania - Departamento de Comunicação, junto com seu nome, endereço e telefone para contato.



Paulo Silas dos Santos  
Belo Horizonte - MG



Erison A. Castilho  
Rolim de Moura - RO



Davi Schäfer Maron  
Pelotas - RS

Xisto Feliciano Alves Filho  
Indaiatuba - SP



**ALAGOAS**

- **Rio Largo**  
Novope Nordeste Veículos Pesados Ltda.  
Tel. (82) 241-6833

**AMAZONAS**

- **Manaus**  
Arapaima Motores e Veículos Ltda.  
Tel. (92) 237-4043

**BAHIA**

- **Barreiras**  
Movesa Motores e Veículos do Nordeste S.A.  
Tel. (77) 811-4831  
- **Feira de Santana**  
Movesa Motores e Veículos do Nordeste S.A.  
Tel. (75) 622-3434  
- **Salvador**  
Movesa Motores e Veículos do Nordeste S.A.  
Tel. (71) 301-9911  
- **Vitória da Conquista**  
Movesa Motores e Veículos do Nordeste S.A.  
Tel. (077) 422-5135

**CEARÁ**

- **Fortaleza**  
Coterrânea Veículos Pesados Ltda.  
Tel. (85) 279-2222

**DISTRITO FEDERAL**

- **Brasília**  
Varella Veículos Pesados Ltda.  
Tel. (61) 394-5000

**ESPÍRITO SANTO**

- **Viana**  
Venac Veículos Nacionais Ltda.  
Tel. (27) 336-7944

**GOIÁS**

- **Aparecida de Goiânia**  
Varella Veículos Pesados Ltda.  
Tel. (62) 283-6363  
- **Rio Verde**  
Varella Veículos Pesados Ltda.  
Tel. (62) 612-3233

**MARANHÃO**

- **Balsas**  
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste Ltda.  
Tel. (98) 741-2431  
- **Imperatriz**  
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.  
Tel. (98) 723-1922  
- **São Luis**  
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.  
Tel. (98) 245-1919

**MATO GROSSO**

- **Cuiabá**  
Rota-Oeste Veículos Ltda.  
Tel. (65) 661-2660  
- **Rondonópolis**  
Rota-Oeste Veículos Ltda.  
Tel. (65) 421-3555  
- **Sinop**  
Rota-Oeste Veículos Ltda.  
Tel. (65) 531-4880

**MATO GROSSO DO SUL**

- **Campo Grande**  
Movema Mot. e Veíc. de M. Grosso do Sul Ltda.  
Tel. (67) 787-3277  
- **Dourados**  
Movema Mot. e Veíc. de M. Grosso do Sul Ltda.  
Tel. (67) 422-5233

**MINAS GERAIS**

- **Contagem**  
Itaipu Máquinas e Veículos Ltda.  
Tel. (31) 396-1622  
- **Governador Valadares**  
Covepe Comércio de Veículos Pesados Ltda.  
Tel. (33) 278-3000  
- **Juiz de Fora**  
Itaipu Máquinas e Veículos Ltda.  
Tel. (32) 221-3092  
- **Montes Claros**  
Itaipu Máquinas e Veículos Ltda.  
Tel. (38) 213-2200  
- **Muriá**  
Covepe Comércio de Veículos Pesados Ltda.  
Tel. (32) 722-3444  
- **Patos de Minas**  
Itaipu Máquinas e Veículos Ltda.  
Tel. (34) 822-5555  
- **Poços de Caldas**  
Quinta Roda Máquinas e Veículos Ltda.  
Tel. (35) 714-2157  
- **Pouso Alegre**  
Codema Comercial e Importadora Ltda.  
Tel. (35) 422-5600  
- **Uberlândia**  
Escandinávia Veículos Ltda.  
Tel. (34) 233-8000

**PARÁ**

- **Ananindeua**  
Guatapará Motores e Veículos Ltda.  
Tel. (91) 255-3011

**PARAÍBA**

- **Bayeux**  
Novope Nordeste Veículos da Paraíba Ltda.  
Tel. (83) 232-1686  
- **Campina Grande**  
Novope Nordeste Veículos da Paraíba Ltda.  
Tel. (83) 331-2799

**PARANÁ**

- **Cascavel**  
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.  
Tel. (45) 225-6011  
- **Curitiba**  
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.  
Tel. (41) 362-1515 (Cajuru)  
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.  
Tel. (41) 346-0202 (Pinheirinho)

- **Foz do Iguaçu**  
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.  
Tel. (45) 526-4333

- **Guarapuava**  
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.  
Tel. (042) 724-2188

- **Londrina**  
P. B. Lopes & Cia. Ltda.  
Tel. (043) 329-0780

- **Maringá**  
P. B. Lopes & Cia. Ltda.  
Tel. (44) 228-5757

- **Pato Branco**  
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.  
Tel. (46) 225-2598

- **Ponta Grossa**  
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.  
Tel. (42) 227-4141

**PERNAMBUCO**

- **Petrolina**  
Novope Nordeste Veículos de Pernambuco Ltda.  
Tel. (81) 864-5000  
- **Recife**  
Novope Nordeste Veículos de Pernambuco Ltda.  
Tel. (81) 339-3911

**PIAUI**

- **Teresina**  
Itaim Máquinas e Veículos Ltda.  
Tel. (86) 220-6700

**RIO DE JANEIRO**

- **Barra Mansa**  
Equipo Máquinas e Veículos Ltda.  
Tel. (24) 348-3332  
- **Rio de Janeiro**  
Equipo Máquinas e Veículos Ltda.  
Tel. (21) 474-5040

**RIO GRANDE DO NORTE**

- **Parnamirim**  
Carajás Veículos Ltda.  
Tel. (84) 272-2849

**RIO GRANDE DO SUL**

- **Canoas**  
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.  
Tel. (51) 477-2211  
- **Carazinho**  
Brasdiezel S.A. Comercial e Importadora  
Tel. (54) 330-1122  
- **Caxias do Sul**  
Brasdiezel S.A. Comercial e Importadora  
Tel. (54) 229-3577  
Brasdiezel S.A. Comercial e Importadora  
Tel. (54) 228-1344  
- **Eldorado do Sul**  
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.  
Tel. (51) 481-3900  
- **Garibaldi**  
Brasdiezel S.A. Comercial e Importadora  
Tel. (54) 463-8511  
- **Ijuí**  
Brasdiezel S.A. Comercial e Importadora  
Tel. (55) 332-8300  
- **Lajeado**  
Brasdiezel S.A. Comercial e Importadora  
Tel. (51) 748-9822  
- **Palmeira das Missões**  
Mecânica Comercial e Importadora Ltda.  
Tel. (55) 342-1771  
- **Passo Fundo**  
Mecânica Comercial e Importadora Ltda.  
Tel. (54) 317-9600  
- **Pelotas**  
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.  
Tel. (53) 223-0144  
- **Santa Maria**  
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.  
Tel. (55) 211-2002  
- **São Leopoldo**  
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.  
Tel. (51) 568-2666

**-Uruguiana**

Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.  
Tel. (55) 412-4141

**-Vacaria**

Mecânica Comercial e Importadora Ltda.  
Tel. (54) 232-1433

**RONDÔNIA**

- **Ji-Paraná**  
Rovema Veículos e Máquinas Ltda.  
Tel. (69) 421-5696

- **Porto Velho**  
Rovema Veículos e Máquinas Ltda.  
Tel. (69) 222-2766

- **Vilhena**  
Rovema Veículos e Máquinas Ltda.  
Tel. (69) 322-3715

**SANTA CATARINA**

- **Concórdia**  
Ediba Eletro Diesel Battistella Ltda.  
Tel. (49) 442-5011

- **Cordilheira Alta**  
Ediba Eletro Diesel Battistella Ltda.  
Tel. (49) 728-0111

- **Itajaí**  
Mecânica de Veículos Piçarras Ltda.  
Tel. (47) 346-1447

- **Joinville**  
Mecânica de Veículos Piçarras Ltda.  
Tel. (47) 473-7597

- **Lages**  
Ediba Eletro Diesel Battistella Ltda.  
Tel. (49) 226-0411

- **Piçarras**  
Mecânica de Veículos Piçarras Ltda.  
Tel. (47) 345-0577

- **Tubarão**  
Ediba Eletro Diesel Battistella Ltda.  
Tel. (48) 628-0511

**SÃO PAULO**

- **Araçatuba**  
Transcam Comércio de Veículos Ltda.  
Tel. (18) 631-1010

- **Araraquara**  
Escandinávia Veículos Ltda.  
Tel. (16) 222-5766

- **Bauru**  
Transcam Comércio de Veículos Ltda.  
Tel. (14) 223-2944

- **Caçapava**  
Codema Comercial e Importadora Ltda.  
Tel. (12) 253-1611

- **Guarulhos**  
Codema Comercial e Importadora Ltda.  
Tel. (11) 6461-8500

- **Jales**  
Escandinávia Veículos Ltda.  
Tel. (17) 632-2835

- **Marília**  
Transcam Comércio de Veículos Ltda.  
Tel. (14) 427-4144

- **Ourinhos**  
Movepa Motores e Veículos de São Paulo S.A.  
Tel. (14) 322-2933

- **Porto Ferreira**  
Quinta Roda Máquinas e Veículos Ltda.  
Tel. (19) 581-4144

- **Presidente Prudente**  
Movepa Motores e Veículos de São Paulo S.A.  
Tel. (18) 217-1000

- **Registro**  
Codema Comercial e Importadora Ltda.  
Tel. (13) 821-6711

- **Ribeirão Preto**  
Escandinávia Veículos Ltda.  
Tel. (16) 622-9900

- **Santo André**  
Codema Comercial e Importadora Ltda.  
Tel. (11) 4976-2755

- **Santos**  
Codema Comercial e Importadora Ltda.  
Tel. (13) 230-2980

- **São José do Rio Preto**  
Escandinávia Veículos Ltda.  
Tel. (17) 225-1166

- **São Paulo**  
Codema Comercial e Importadora Ltda.  
Tel. (11) 876-4777 (Piqueri)  
Codema Comercial e Importadora Ltda.  
Tel. (11) 6954-4000 (Vila Maria)

- **Sorocaba**  
Codema Comercial e Importadora Ltda.  
Tel. (15) 221-2838

- **Sumaré**  
Quinta Roda Máquinas e Veículos Ltda.  
Tel. (19) 864-1890

**SERGIPE**

- **Nossa Senhora do Socorro**  
Movesa Motores e Veículos do Nordeste S.A.  
Tel. (79) 253-1204

**TOCANTINS**

- **Gurupi**  
CVR Máquinas e Impl. Agrícolas e Repres. Ltda.  
Tel. (63) 714-1001

**REPRESENTANTES NA AMÉRICA LATINA**

**BOLÍVIA**

- **Sta. Cruz de la Sierra**  
Coral Corporación Automotriz Ltda.  
Tel. (005913) 42-1444/1555/1800/2229/1091

**COLÔMBIA**

- **Santafé de Bogotá**  
Inversiones Betco S.A.  
Tel. (00571) 416-6464/412-3030

**COSTA RICA**

- **San Jose**  
Eurobus S.A.  
Tel. (00506) 290-2255

**EQUADOR**

- **Quito**  
Ponce Yepes Cia. De Comercio S.A.  
Tel. (005932) 410-650/400-222

**GUATEMALA**

- **Guatemala**  
Promotora de Camiones S.A.  
Tel. (00502) 4-711333/4-735867

**NICARÁGUA**

- **Manágua**  
NIMAC - Nicaragua Machinery Company  
Tel. (005052) 631151/331152 a 331159

**PARAGUAI**

- **Asunción**  
Diesa S.A.  
Tel. (0059521) 50-3921 a 50-3928/50-3720

**REPÚBLICA DOMINICANA**

- **Santo Domingo**  
Atlantica C. Por A.  
Tel. (001809) 565-3161

**URUGUAI**

- **Montevideo**  
Jose Maria Duran S.A.  
Tel. (005982) 924-0433/0435/0450/0451

**VENEZUELA**

- **Maracaibo**  
Venezolana de Camiones C.A. (Venecamiones C.A.)  
Tel. (005861) 210721/213209/228807  
- **San Cristobal**  
Venezolana de Camiones C.A. (Venecamiones C.A.)  
Tel. (005876) 419202/419375

**UNIDADES DA SLA**

**ARGENTINA**

- **Buenos Aires (Unidade Comercial)**  
Scania Argentina S.A.  
Tel. (0054327) 51-000  
- **Tucumán (Unidade Industrial)**  
Scania Argentina S.A.  
Tel. (005481) 50-9000

**BRASIL**

- **São Bernardo do Campo - SP (Unidade Comercial e Industrial)**  
Scania Latin America Ltda.  
Tel. (005511) 752-9333

**CHILE**

- **Santiago (Unidade Comercial)**  
Scania Chile S.A.  
Tel. (00562) 738-6000

**MÉXICO**

- **Tlalneantla (Unidade Comercial)**  
Scania de México, S.A. de C.V.  
Tel.: (00525) 379-7361  
- **San Luis Potosi (Unidade Industrial)**  
Scania de México, S.A. de C.V.  
Tel.: (00524) 824-0505

**PERU**

- **Lima (Unidade Comercial)**  
Scania del Peru S.A.  
Tel. (005112) 41-3016/3017

**VENEZUELA**

- **Caracas (Unidade Comercial)**  
Scania de Venezuela S.A.  
Tel. (00582) 793-8982/2737



“A Gafor sempre teve veículos Scania devido à sua confiabilidade, facilidade de operação, baixo custo operacional e maior valor de revenda. Com o lançamento da Série 4, a Scania apresenta mais um fator diferencial: o produto específico para cada tipo de operação, especialmente o veículo denominado ‘fleet truck’, adequado ao frotista, mas sem perder o conforto para o motorista.

Escolhemos a cabine avançada P, em função do maior conforto interno e da dirigibilidade. Além disso, essa cabine proporciona o acoplamento de semi-reboques mais longos, transportando mais carga. Combinada com o motor de 12 litros e 360 hp, temos o equipamento ideal para nosso tipo de transporte, no qual o peso da carga é significativo e a necessidade de manobras, constante. Os P124GA4x2 estarão transportando gases e produtos químicos, cruzando grandes centros e passando por várias operações de carga e descarga. Graças ao desempenho do trem de força desses veículos, nossos motoristas efetuarão trocas de marcha mais suaves e em menor quantidade, mantendo uma velocidade mais uniforme e reduzindo o tempo da viagem.

A satisfação com a Scania se deve, principalmente, à perfeita sintonia da marca com nossas necessidades, pois ela nos oferece o produto mais adequado a cada tipo de transporte.”

Ruben Javier Coppola Garcia,  
Supervisor de Manutenção da Gafor

FICHA TÉCNICA

**P124GA4x2NZ 360**

<i>Cabine</i> .....	CP19
<i>Motor</i> .....	DSC12
<i>Cilindradas</i> .....	12 litros
<i>Cilindros</i> .....	6 em linha
<i>Válvulas por cilindro</i> ....	4
<i>Diâmetro dos cilindros</i> ..	127 mm
<i>Curso</i> .....	154 mm
<i>Sistema de injeção</i> .....	Mecânico
<i>Potência máxima</i> .....	360 hp a 1600 - 1900 rpm
<i>Torque máximo</i> .....	1650 Nm a 1300 - 1500 rpm
<i>Classe</i> .....	G (veículos indicados para todas as necessidades de transporte, em rotas imprevisíveis, que exijam chassi para serviço pesado)
<i>Tração</i> .....	4x2
<i>Suspensão</i> .....	Molas
<i>Entre-eixos</i> .....	3550 mm
<i>Caixa de câmbio</i> .....	Scania GR900