

Rei da Estrada

ANO IX, NÚMERO 84



JANEIRO/FEVEREIRO 2000



Disciplina e profissionalismo

Originária da arte da guerra, a logística conquista definitivamente o transporte de cargas



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

Diretor:
Walter Nori

Gerente de Comunicação
Joaquim Castanheira

Editor Responsável:
Maurício Jordão (Mtb 28.568)

Revisão:
Vicente dos Anjos

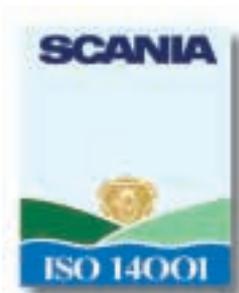
Foto Capa:
Samuel Iavelberg

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

Fotolitos:
AWA

Impressão:
Takano Editora Gráfica Ltda.

Tiragem desta Edição:
35.000 unidades



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

Home page:
www.scania.com.br



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



SCANIA
Scania Latin America Ltda.

Chegamos ao ano 2000!

Flávio Mermejo - Diretor Geral da Scania Brasil

Toda a magia que há muito tempo vem cercando este ano renova nossas esperanças, gera expectativas até então inéditas e nos leva a vislumbrar um futuro muito melhor.

Pode haver aí uma boa dose de exagero, fruto do clima místico que, em geral, cerca datas marcantes como essa. Mas, se olharmos com certo distanciamento para a realidade que nos cerca, podemos descobrir que talvez essas previsões não estejam tão distantes da realidade.

Muitos dos sonhos do Homem neste século, e em séculos passados, já se concretizaram nos últimos anos. Outros estão prestes a se tornar realidade em muito pouco tempo.

O que vem impulsionando isso tudo não é outra coisa senão o crescente nível de competição que caracteriza esses tempos em que vivemos.

É um momento em que a rapidez da informação e a agilidade dos negócios estão definindo a sobrevivência das empresas em um universo de consumidores cada vez mais exigentes e diversificados.

Na indústria de caminhões pesados isso não é diferente. Quem se lembra de quantos fabricantes tínhamos no País há poucos anos?

Nós, que estamos no Brasil há mais de 40 anos, competíamos com apenas alguns poucos concorrentes. Hoje o número é maior e possivelmente au-



Roberto Zanoni

mentará nos próximos tempos.

A Scania, no entanto, começou a se preparar bem antes para esse novo cenário. Anos atrás, iniciamos um processo de globalização de nossas atividades e negócios, chegando a uma linha de veículos única em todo o mundo, a Série 4.

Com ela, usufruímos das vantagens da economia de escala e oferecemos a nossos clientes um produto global.

Todo esse esforço nasceu da convicção de que nossos clientes não buscam mais apenas produtos isolados, mas soluções completas para o transporte.

Essa tarefa está longe de chegar a seu fim - mesmo porque não devemos vislumbrar um ponto final na dinâmica do mercado.

Certos disso, continuaremos apresentando muitas novidades daqui para a frente, sempre com o objetivo de oferecer soluções completas para os negócios e as necessidades de nossos clientes.

A responsabilidade de manter nossa liderança histórica no mercado de pesados no País nos estimula a reinventar permanentemente nossas atividades, num processo de desenvolvimento contínuo.

Por isso, brindamos a chegada do ano 2000 com otimismo, pois estamos preparados para esta nova era.

4 **Reportagem de Capa**
Operadoras logísticas surgem no mercado como a seqüência natural do profissionalismo no negócio de transporte de cargas.

8 **Cliente**
Parceria entre a Lubiani Transportes e a Scania chega ao ano 2000 com a maturidade de 30 anos de existência.

10 **Tecnologia**
Agora já é possível comprar caminhões seminovos e usados sem sair de casa. A home page da Scania Latin America na Internet inaugura mais esse serviço eletrônico.

12 **Empresa**
Com o objetivo de oferecer um serviço completo a seus clientes, a Intermarítima, de Salvador (BA), entra no ramo do transporte rodoviário.

14 **Aplicação**
Centro de convenções garante auto-suficiência em energia elétrica por meio de motores geradores Scania.

15 **Comunicado**
A Scania informa que todos os seus sistemas computadorizados estão em conformidade com o ano 2000.

16 **Aventura**
Seis ônibus Scania saem do sul do Brasil e chegam, por terra, até a Venezuela, num percurso de mais de cinco mil quilômetros.

19 **Cidadania**
Scania participa de convênio para construção de centro de educação para motoristas em Concórdia, Santa Catarina.

20 **Gente & Fatos**

22 **Clube do Rei**
Os primeiros premiados do ano 2000.

24 **Raio-X**
Caminhão T124GA 4x2 NZ 420

Os mestres do transporte

Vindas de fora ou nascidas a partir de tradicionais transportadores, as operadoras logísticas tornam o negócio de movimentar cargas cada vez mais profissional

Por: Ariverson Feltrin

Abem da verdade, logística, do francês *logistique*, é um termo bélico, o guarda-chuva que garante o suporte para tropas, equipamentos e instalações físicas. Com efeito, no dicionário de Mestre Aurélio, a definição é longa - é parte da arte da guerra que cuida de planejar, desenvolver, transportar, distribuir, reparar, manter e evacuar materiais para fins operativos ou administrativos. Abrange ainda a tarefa de recrutar, instruir, treinar, transportar, evacuar, hospita-

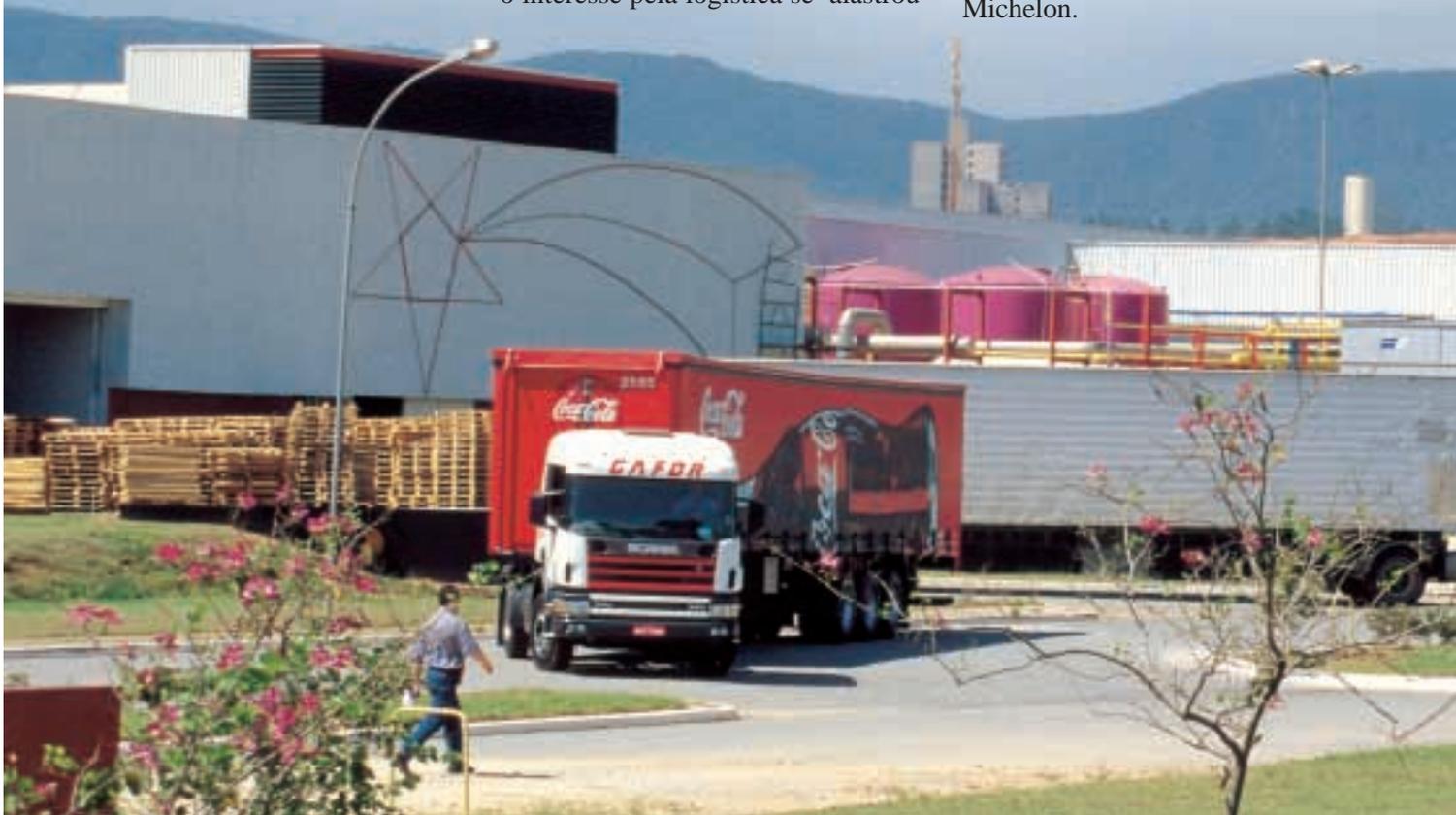
lizar e desligar pessoas. Cuida também de adquirir, construir, reparar, manter e operar instalações e acessórios destinados a ajudar o desempenho de qualquer função militar. À área logística cabe também a tarefa de contratar ou prestar serviços.

Entende-se, portanto, porque este substantivo feminino sempre esteve ligado à linguagem dos quartéis. No Brasil, como relata o professor coordenador da área de Transporte e Logística da Universidade Federal de Santa Catarina - UFSC, Antônio Galvão Novaes, só por volta de 1997 o interesse pela logística se alastrou

de verdade. “Eu diria que nosso atraso em relação aos Estados Unidos é de 20 anos, embora, comparativamente a outros países em desenvolvimento, estejamos em melhor posição, principalmente na América Latina”.

Se por longas décadas esta abrangente ciência esteve adormecida no campo civil, nestes últimos cinco anos a logística, efetivamente, passou a ser a bola da vez. Pode-se criticar até um certo abuso no uso do termo, mas é inegável a necessidade de clientes e operadores de recuperar o tempo perdido.

Os transportadores, pela natureza da sua atividade, que é a prestação de serviços (uma das etapas da cadeia logística), buscam suprir os apelos dos clientes. Neste sentido, o grupo Michelin, especializado na movimentação de carga fria, acaba de criar a Michelin Logística. “Assumimos a armazenagem de alguns embarcadores que, com toda razão, mais e mais precisam concentrar-se no foco principal do seu negócio, que é produzir”, comenta o diretor Ladair Michelin.



Outro grande grupo originário do transporte, o Luft, tem três braços logísticos, a Alpha Logística, Bomi Brasil e FBD Logística e Distribuição. “Nos tornamos operador logístico em 1993, um noviciado se comparado ao estágio nos países desenvolvidos, mas que considero uma larga experiência no que diz respeito ao Brasil”, diz o diretor Luciano Luft, economista formado pela PUC do Rio Grande do Sul.

Um dos passos primordiais para dar esse salto foi investir em capital humano. “Quem opera logística vende inteligência. Temos pelo menos 10 executivos e 20 supervisores recrutados junto a multinacionais”, lembra Luciano. A Luft Transportes opera uma frota própria de 400 veículos desde furgões leves a caminhões trucados.

“Nosso próximo passo, a ser dado no ano 2000, é incorporar caminhões pesados, entre 30 a 40 unidades, para realizar

transferências de cargas entre centros de distribuição”, acrescenta ele.

Em paralelo à profissionalização, foi indispensável dar balizamento de longo prazo à estrutura da empresa. A segunda geração da família Luft, da qual o jovem Luciano participa, já opera com regras claras para a terceira geração. O objetivo é impedir que a estrutura familiar que caracteriza as transportadoras seja um empecilho ao desenvolvimento da carreira dos profissionais que ingressam no grupo Luft.

Solução completa - A Gafor, outro tradicional transportador rodoviário de produtos especializados, oferece “um leque de serviços de forma a cobrir com soluções toda a cadeia logística do cliente e não somente a alternativa do transporte rodoviário”, destaca seu diretor Sérgio Maggi. Neste leque está incluída consultoria de serviços integrados de transporte em parceria com empresas de navegação e operadoras ferroviárias.

O engenheiro naval Sérgio Luiz Fornazza, Gerente de Projetos da Gafor, destaca as operações de rodocabotagem assumidas pela empresa

entre Jundiaí-Manaus e Recife-Manaus. No campo da consultoria, a Gafor mantém, por exemplo, convênio com a cadeira de engenharia naval da Universidade de São Paulo para o estudo detalhado de fluxos de cargas a fim de obter racionalização de custos de fretes e otimização de equipamentos.

O professor Galvão Novaes reconhece que o leque de opções intermodais no Brasil ainda é incipiente e afirma que há espaço para a melhor utilização de combinações rododiferroviárias e de rodocabotagem, desde que esses meios de transporte passem a incorporar padrões logísticos “minimamente aceitáveis”. O especialista em logística da UFSC lembra o avanço intermodal nos países da América do Norte, Europa e até mesmo Ásia, fato que permite optar por modalidades de menor custo associadas a outras de maior velocidade para atender prazos preestabelecidos.

“Artigos de vestuário produzidos em Taiwan, Hong Kong e Coreia são levados de avião até Cingapura e, de lá, deslocados em contêineres de navio para a Europa e América do Norte. A coleta na Ásia, que exige maior

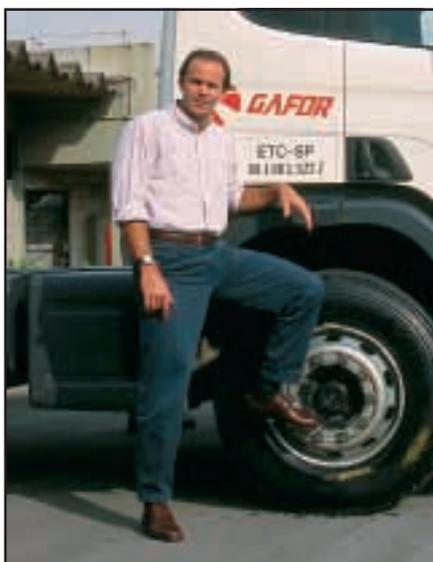


Transporte de Coca-Cola pela Gafor: alta eficiência é a chave para atrair grandes clientes

agilidade, é feita de avião, enquanto o transporte consolidado utiliza o navio, que cobra fretes mais baixos, compatíveis a prazos e custos exigidos pelo mercado”.

Michelon, Luft, Gafor, na verdade, enfrentam na operação logística competidores internacionais de longa tradição no setor. A McLane, empresa fundada há 105 anos, subsidiária integral do grupo Wal Mart, chegou ao Brasil em 1997 a convite da Philip Morris. Desde então, a carteira da McLane Brasil vem crescendo “e hoje temos, entre outros, clientes como Procter & Gamble, Effem, Danone e Café do Ponto”, enumera o Gerente de Transportes da empresa, Amilcar Fryszman.

Nos Estados Unidos a McLane tem 10 mil empregados, quinze centros de distribuição, 1.300 caminhões próprios e fatura ao redor de US\$ 15 bilhões por ano. No Brasil, onde apenas começou, já são sete os armazéns - com área seca e câmara fria - emprega 800 pessoas e, recentemente, debutou como transportador, comprando os primeiros dez caminhões Scania modelo R124 GA 4x2, de 360 hp, para rotas de transferência de cargas entre os centros de distribuição localizados em Barueri, Perus e Araraquara, no



Samuel Javelberg

“Oferecemos um leque de serviços de forma a cobrir com soluções toda a cadeia logística do cliente e não somente a alternativa do transporte rodoviário”

**Sérgio Maggi,
Diretor da Gafor Transportes**

Estado de São Paulo, na cidade do Rio de Janeiro (RJ), em Canoas, no Rio Grande do Sul, Curitiba, no Paraná, e Brasília, no Distrito Federal.

O professor Galvão Novaes, que tem no currículo mestrado no Massachusetts Institute of Technology (MIT) e trabalhos prestados em pro-

jetos logísticos militares para a Marinha norte-americana, salienta que os operadores logísticos que vêm do exterior, por sua experiência comprovada nos conceitos básicos de gerenciamento da cadeia de suprimentos, são candidatos naturais a servir os maiores clientes. “É claro que, na dúvida, principalmente as multinacionais tendem a escolher as prestadoras de serviços logísticos que já conhecem em suas operações no estrangeiro. As empresas genuinamente nacionais desse setor têm que se capacitar num prazo muito curto se quiserem partilhar de uma fatia desse mercado”.

Carlos Panzan, Diretor da Transportadora Americana, TA, uma das empresas brasileiras pioneiras em incorporar novas funções logísticas, admite que os operadores logísticos estrangeiros criam grande competitividade com os nacionais e comenta que “a consequência disso é a melhoria do nosso desempenho, embora tenhamos que enfrentar o fato de que eles trazem tecnologia e equipamentos adquiridos com preços e vantagens maiores do que os praticados no Brasil”. Ainda assim, destaca: “A vantagem das empresas nacionais é conhecer a logística da distribuição nacional, repleta de legislações, dificuldades de operar em grandes centros com o rodízio de veículos e restri-



O passo seguinte para as grandes transportadoras nacionais, como a Michelin, é tornarem-se operadores logísticos

ção de horário, sem contar com o agravante do roubo de cargas, que exige um gerenciamento de risco de alta tecnologia e grande custo”.

Maggi, da Gafor, destaca dois fatores competitivos dos operadores logísticos estrangeiros - disponibilidade de capital para investimentos e tecnologia de informação desenvolvida - mas, como Panzan, aponta o desconhecimento das peculiaridades do País como “fator que já levou ao fracasso grandes marcas no passado e que se torna mais significativo ainda no setor de serviços”.

Futuro promissor - A TA, que mantém em parceria com a Fundação Getúlio Vargas um centro de treinamento em Americana, interior paulista, voltado para o setor de transporte e logística chamado Universidade do Transporte, prevê para os próximos cinco anos animadoras perspectivas: “O mercado está receptivo aos serviços de logística e por esse motivo esperamos para os próximos anos quadruplicar o faturamento da TA Logística”.

Igualmente, o grupo Luft, por conta da ascensão da logística, montou um plano de negócios que contempla um cenário promissor: “Vamos sair de R\$ 150 milhões faturados em 1999 para R\$ 1 bilhão em 2005”, antecipa Luciano Luft.

A entrada na área logística, na verdade, é o estopim para alargar os horizontes das empresas originariamente nascidas como transportadores. “Muda toda a concepção. Nossos motoristas chegam às revendas onde ge-



Samuel Javelberg

Centro de distribuição próprio da McLane: agilidade para planejar os itinerários

Solução alternativa: associação entre os pequenos

Há, no Brasil, um grande universo de pequenos transportadores, para os quais sempre se pregou o provérbio da união para a consolidação da força. A Associação Regional de Transportadores de Cargas Perecíveis atesta a eficácia do velho chavão.

Criada em 1981, coordena as áreas administrativa e operacional de quatro transportadoras: Rodoviário Serrafrio, Ernani Oscar Bruhn Transportes, Transporte Nibion e Transporte Nicolau. Este pool opera para clientes como McDonald's, Perdigão, Lacta e Sadia.

Olavo Braido, sócio de uma das empresas e atualmente no comando da Associação, lembra que a frota da entidade mais do que quadruplicou nestes 19 anos de vida, chegando hoje a 80 caminhões Scania, a maioria cara-chata por permitir maior aproveitamento cúbico.

“Costuma-se dizer que cachorro de quatro donos morre de fome”, brinca Braido ao alinhar, agora sério, os motivos relevantes para a longevidade da união. “Operamos com seriedade e baixo custo, lembrando que, não fosse isto, certamente seria muito difícil sobreviver à crise por que passou o setor rodoviário de cargas em 1999”.

A se manter dentro desse figurino e contando com os ganhos de escala proporcionados pela união numa quinta empresa comum de serviços, o professor Galvão Novaes prevê progresso para esses quatro transportadores. Isto porque, segundo ele, o transporte de carga - cujo modal rodoviário prevalecerá ainda por muito tempo - tende a crescer em ritmo mais expressivo do que as taxas de expansão da economia. E ele relaciona os motivos que levam à expansão do transporte:

- *A globalização tende a espalhar as unidades produtoras de componentes e matéria-prima, implicando em maiores necessidades de transporte, como ocorre no Mercosul principalmente com a indústria automobilística.*
- *Há uma acentuada redução de estoques com reabastecimentos mais frequentes, fato que leva também a lotes menores e maior movimentação de veículos, sobretudo nos centros urbanos.*
- *A crescente amplificação da oferta de produtos com marcas, tipos, formas e acabamentos cada vez mais amplos, implica também em esforços na armazenagem, controle de estoques, transporte e distribuição.*

ralmente são recebidos pelo proprietário. Eles são o espelho da empresa e é inconcebível, portanto, que cheguem de bermuda e chinelos”, comenta Luciano ao justificar os três meses de cursos a que o motorista é submetido antes de assumir o volante.

Um manual de treinamento e desenvolvimento profissional dá o suporte ao aprendizado, que contempla dicas de atendimento (incluindo um comentário sobre a necessidade de manter sigilo a respeito de informações sobre cargas e clientes), direção defensiva, segurança (pessoal,

da carga e ambiental) até noções sobre documentação, rastreamento via satélite e legislação do Código Nacional de Trânsito.

Panzan, da TA, reforça a prioridade de que se deve dar ao capital humano. “Entendemos que o setor de logística não é feito apenas de equipamento e tecnologia, mas também de pessoal bem treinado para atender às exigências e necessidades do mercado”, diz.

Outro ponto nevrálgico é a dificuldade de enquadrar caminhoneiros terceirizados no receituário de qualidade exigido pelo mercado. A Michelin está

convencida que a necessidade de assumir armazenagem e controle de estoques, por exemplo, redireciona os investimentos, antes destinados somente à frota própria. “Temos refletido muito sobre isto, mas como dizer para um cliente que não temos caminhão próprio para atendê-lo? Ficar na mão dos terceiros é ainda uma temeridade”, comenta Ladair Michelin.

Entretanto, para Luciano Luft, cada vez mais a posse do caminhão deixará de ser mandatória para os operadores. “Estamos prevendo que a disseminação da modalidade de aluguel de caminhões deverá, em breve, reduzir os investimentos em frota própria”, comenta.

É voz corrente uma impiedosa máxima no setor de transporte segundo a qual quem não se enquadrar convenientemente na categoria de operador logístico fatalmente terá de se contentar em atuar como “caminhoneiro” desta elite. O professor Galvão Novaes comenta que “ser operador logístico de ‘classe internacional’ não se resume física e operacionalmente a uma série de atividades, tais como distribuição, controle de estoques, desembaraços aduaneiros etc. O desafio está muito mais na gestão da informação de forma estratégica, na organização flexível da empresa, na transparência de custos e preços, entre outros”.

“Uma das grandes dificuldades que tenho observado no contato com diversas transportadoras é a distância entre a vontade (e o respectivo discurso) de se tornar um operador logístico e a prática concreta. O que se vê, salvo honrosas exceções, são estruturas organizacionais rígidas, não condizentes com as exigências atuais”, acrescenta o teórico da UFSC.

Para ele, o risco é iminente. “Transportador que não fizer a lição de casa de forma adequada continuará como transportador, estando, mesmo assim, sujeito a ser deslocado por concorrentes que vierem a modernizar em tempo suas operações e seu processo de gestão”, finaliza. 🌿



Uma união que deu certo

Frotista exclusivo Scania, a Lubiani desfruta da posição de cliente referencial da marca. Pela empresa já passaram desde os 110 até os modernos série 4

Tudo começou com o desejo da mãe, que queria dar um caminhão de presente para seus dois filhos. Dona Bárbara Travaglini Lubiani sonhava em poder ver os filhos trabalhando juntos, construindo o futuro lado a lado, longe dos campos ou das fábricas, na boléia de um caminhão.

Esse sonho tornou-se realidade em 1946, quando a família adquiriu um Chevrolet “Tigre” movido a gasolina e passou a operar na própria região onde morava, Piracicaba, interior de

São Paulo. O transporte era escasso e logo apareceram fretes para levar papel das fábricas paulistas até o Rio de Janeiro.

Os dois irmãos, Hermínio e Antonio, progrediram rapidamente e a empresa Lubiani Transportes foi fundada em 1969. Um ano depois, a Lubiani compraria seu primeiro Scania, um L110, que passaria a transportar além de papel e celulose, ferro em vergalhões e as primeiras máquinas da Caterpillar do Brasil.



Antonio e Hermínio: competência e criatividade no desenvolvimento da carreta de cinco eixos, um projeto exclusivo da Lubiani

Foto: Henrique Spaviani

Em 1978 viriam mais seis L111 S e, em 1979, outros 20 LK111, sendo a Lubiani a primeira empresa no Brasil a utilizar os “caras-chatas” de seis cilindros. “Percebemos na Scania a parceria que necessitávamos para crescer no nosso negócio”, diz Antonio Lubiani, que cuida hoje da parte comercial da empresa. “Nossos clientes exigiam veículos confiáveis e só a Scania poderia dar cobertura à Lubiani”, acrescenta.

A dificuldade de transportar cargas indivisíveis, como as pesadas máquinas da Caterpillar, não foi obstáculo para a Lubiani. Hermínio Lubiano, que desde a fundação se responsabiliza pelos assuntos técnicos, desenvolveu junto a implementadores carretas tipo prancha de cinco eixos, inéditas no País. “Antes, tínhamos que desmontar as máquinas, que pesam em média 48 toneladas, e transportá-las em dois veículos”, conta ele.

Com o sucesso da empresa, os Lubiani tornaram-se pessoas de des-

taque em Piracicaba e em 1983 foram honrados com o título de comendadores pelo povo da cidade.

Hoje, a Lubiani tem uma frota de 140 cava-

los mecânicos, todos Scania, e mais de 360 carretas. A idade média dos caminhões é de quatro anos. Os principais produtos transportados são ferro em vergalhões, papel e celulose, madeira para as fábricas de papel e máquinas da Caterpillar. Carretas com baú lonado (tipo “sider”) e porta-contêineres também levam cargas diversas para todo o País.

As principais rotas passam por Santos, Rio de Janeiro, Goiás, Distrito Federal, Belém, Fortaleza, Recife, Paraná e Mato Grosso. Cada caminhão percorre de 12 mil a 15 mil quilômetros por mês, numa média diária de 900 quilômetros. As cargas transportadas totalizam 150 mil toneladas a cada mês e os planos da Lubiani são de chegar a 200 mil toneladas por mês ao final deste ano.

Além da matriz em Piracicaba, a empresa possui mais cinco unidades

espalhadas pelo Estado de São Paulo, nas cidades de Osasco, Santos, Limeira, Luiz Antonio e Jacareí.

Completados 30 anos de sua fundação no ano passado, a Lubiani pretende conquistar a certificação ISO 9000 ainda em 2000 e segue com a renovação de sua frota através do Consórcio Nacional Scania. Dos 140 veículos, 45 já são da série 4. “Temos que atualizar nossa frota, seguindo as exigências de nossos clientes”, comenta Antonio Lubiani.

Frotista cem por cento Scania, a Lubiani celebra no princípio deste ano sua parceria com a montadora e com a concessionária Quinta Roda através do “Lubiani Projeto 2000”. “Trata-se de carretas tipo “sider” que se transformarão em outdoors móveis da Scania e da concessionária exibidos por seu cliente em todo o Brasil”, relata Paulo Provenza, Diretor da Quinta Roda. “A Lubiani, ao longo de seus 30 anos, tornou-se um cliente referencial da Scania, o que faz dela um grande formador de opinião nacional”, conclui.

Para os irmãos Lubiani, o projeto reforça uma união que deu certo durante toda a existência da empresa. “Sem a Scania, provavelmente não existiria o que é a Lubiani hoje. De certa forma, nós nos consideramos filhos da Scania”, resume Antonio Lubiani. 🌟

Lubiani Transportes

Frota	140 cavalos mecânicos Scania e 364 carretas
Idade média da frota	4 anos
Distâncias percorridas	12 a 15 mil km/mês/veículo
Média diária	900 km/veículo
Tonagem transportada	150 mil/mês

Comércio eletrônico

Venda de caminhões seminovos e usados é a grande novidade na home page da Scania na Internet



Sair de casa para procurar um caminhão usado para comprar já é coisa do passado. Agora qualquer usuário da rede mundial de computadores pode entrar na página da Scania, www.scania.com.br/seminovos, e consultar um banco de veículos pesados seminovos e usados. Estão lá caminhões de várias marcas e modelos,

disponíveis em todas as concessionárias da Scania no País, cada um devidamente classificado e com fotos.

“A rede de concessionárias Scania sempre ofereceu a opção de compra de veículos usados, mas nunca houve um gerenciamento dessa atividade por parte da fábrica, pois cada revenda negociava seu acervo isoladamente”, diz Emanuel Queiroz, Diretor de

Marketing da Scania Brasil. “Agora, todas vão trocar informações e o cliente vai poder escolher dentro de um universo nacional”, acrescenta.

Após eleger a marca que lhe interessa, o cliente internauta opta entre uma pesquisa simples e outra avançada. Na simples, o preenchimento de informações como modelo do caminhão, ano de fabricação, potência do motor e concessionária da preferência faz com que o sistema filtre todo o acervo de veículos e apresente ao possível comprador apenas os produtos que correspondam às suas expectativas.

Basta, a seguir, consultar os detalhes de cada veículo, observar as fotos e anotar o telefone da pessoa de contato da concessionária em questão. Uma ligação telefônica, então, será suficiente para as últimas informações e, em minutos, um bom negócio poderá ser fechado.

Robustez e alta qualidade garantem valor de revenda aos veículos Scania



Caso o comprador busque um produto com algum equipamento específico, como ABS, ar condicionado ou retarder por exemplo, a pesquisa avançada abre a possibilidade de especificar mais de 30 itens, tornando a busca muito mais efetiva.

Em qualquer circunstância, se o comprador escolher um veículo que está à venda em uma concessionária de outra localidade, um acordo entre as revendas Scania possibilita que o negócio seja concluído naquela de sua preferência, bastando, para tanto, informar em qual concessionária tal veículo se encontra.

“A possibilidade de compra de seminovos e usados pela Internet é mais um serviço de Pós-Venda da Scania, dentre tantos outros que já disponibilizamos a nossos clientes”, finaliza o Diretor de Marketing da Scania.



Usados na Internet: todas as ofertas na tela de um microcomputador

Usados e bem cotados

Qualidade e durabilidade garantem ao Scania maior valor de revenda na hora da troca



No ramo do transporte de cargas, muita gente já ouviu falar do chamado “Clube do Milhão”, grupo seletivo de caminhões Scania que rodam mais de um milhão de quilômetros sem a necessidade de fazer nenhum tipo de reparo no motor.

Fatos como esse têm consolidado ao longo do tempo o nome Scania como sinônimo de qualidade e durabilidade, assegurando aos produtos da marca lugar de destaque também entre os veículos usados.

O caminhoneiro, mais do que ninguém, sabe que um caminhão usado recém-adquirido não pode apresentar problemas bem na hora que mais se precisa dele para recu-

perar o investimento feito ou pagar a dívida assumida.

A simplicidade e o baixo custo da manutenção regular de um Scania são fatores que também pesam positivamente na hora de adquirir o usado.

Investimento garantido - Segundo Paulo Yachimciuc, vendedor especializado em usados da Concessionária Codema, em Guarulhos, a troca da embreagem, por exemplo, chega a ser 40% mais barata em um Scania. “E esse é um argumento que tem um impacto muito grande no raciocínio dos motoristas”, diz ele.

Mesmo na hora de fazer uma retífica de motor a diferença é de 30% a favor do Scania usado.

Graças, justamente, ao seu custo operacional mais baixo, sua vida útil mais longa e uma resistência maior que a concorrência, os caminhões Scania usados apresentam o maior valor de revenda no mercado.

Apenas como exemplo, enquanto um modelo T113H4x2 de 360 cavalos e ano de fabricação 1995 é vendido por cerca de R\$ 68.000,00, um veículo similar da concorrência fica algo em torno de R\$ 50.000,00.

Um outro fator que vem influenciando o mercado de usados é a garantia de que todas as manutenções efetuadas no veículo que se deseja comprar tenham sido executadas em uma concessionária da marca e somente com peças genuínas.

O Acordo e o Contrato de Manutenção e Reparo Scania atestam isso. “Todos os veículos comercializados que possuíam Acordo ou Contrato de Manutenção foram vendidos por preços melhores e mais rapidamente”, afirma o vendedor da Codema, Paulo Yachimciuc. 🍀



Carregamento em caminhão da Intermarítima: valor agregado para o cliente

Do porto à porta

A Intermarítima, de Salvador, vira transportadora para oferecer serviços completos aos clientes

Por: Nilza Vaz Guimarães

Para atender às necessidades de seus clientes, a Intermarítima Terminais, a primeira instalação portuária privada de uso público do Norte/Nordeste, adquiriu frota própria de veículos pesados para o transporte de cargas e contêineres, incorporando à sua estrutura o setor de transportes.

Líder em movimentação em contêineres de cargas soltas e paletizadas (embaladas em pallets), a Intermarítima foi fundada em 1994, como forma de atender a um mercado carente em serviços especializados de logística de transporte de mercadorias.

Hoje, além de exercer o importante papel característico de um ar-

mazém alfandegado (que realiza o desembarço aduaneiro), na zona primária do Porto de Salvador na Bahia, a empresa oferece ainda soluções específicas de logística integrada na modalidade porta-a-porta (*door-to-door*), tanto em importação e exportação como em cabotagem.

Para complementar a operação logística do transporte, seja ele marítimo, aéreo ou ferroviário, a empresa adquiriu uma frota constituída de cavalos mecânicos, carretas tipo prancha alta, empilhadeiras de diversos tamanhos e capacidades e, também, um guindaste para 45 toneladas.

“Nossos 10 cavalos mecânicos são Scania, o que para nós da Intermarítima é sinônimo de robustez e durabilidade, além de ter um bom valor de revenda”, afirma o Diretor Presidente da Intermarítima, Roberto Zitelmann de Oliva.

Ainda segundo ele, os caminhões Scania têm um bom preço em relação à concorrência e contam com o custo de manutenção baixo. “Hoje estamos operando com 10 caminhões Scania, sendo 6 modelos da série 4, T114GA4x2. Nossa intenção já é de triplicar a frota num curto espaço de tempo”, comenta.

Para a Intermarítima, a tonelage transportada por mês não é o mais significativo. A operação logística de mercadorias em si tem maior importância. Dentre as cargas transportadas estão equipamentos pesados, cargas vulneráveis, fumo, produtos petroquímicos, frigorificados e de irrigação, papel, explosivos e cargas perigosas, que são levados para todas as cidades do Brasil, além da exportação e importação de mercadorias para diversos países.

“Nossos terminais são responsáveis pela movimentação de cerca de 35.000 contêineres por ano, representando mais de 400.000 toneladas de cargas em igual período no Nordeste. Mas o nosso grande desafio é agregar valores e não somente ter uma grande tonelage transportada”, acrescenta o diretor da empresa.

“O cuidado que dispensamos para cada carga é muito especial, cada cliente nosso é especial. Damos todo o apoio



“O cliente é a parte mais importante do nosso negócio. Ele não depende de nós, nós é que dependemos dele. O cliente não está fora do nosso negócio, mas sim dentro dele. Nós não estamos fazendo um favor em atendê-lo... ele é quem nos dá a oportunidade de servi-lo”

**Roberto Zitelmann,
Diretor Presidente da Intermarítima**

ISO 9002

A Intermarítima está no processo final de qualificação para receber a certificação ISO 9002. Conta com profissionais qualificados, treinados periodicamente e com conhecimento em logística.

Dentre os fatores principais da política de qualidade da empresa destacam-se:

- ▶ **Busca da melhoria contínua**
- ▶ **Preocupação com o meio ambiente e a comunidade**
- ▶ **Parcerias com fornecedores, agentes marítimos e comissários de despachos aduaneiros**
- ▶ **Manutenção de altos padrões de segurança**
- ▶ **Valorização e capacitação de seus funcionários**

logístico desde o início do transporte - seja ele marítimo, aéreo ou ferroviário - até o final, quando é feita a entrega ao cliente”, afirma.

Para Oliva, o objetivo principal da empresa é ajudar na redução do Custo Brasil, que hoje é muito alto por falta de especialização das empresas prestadoras de serviços. “Na região Nordeste, a nossa empresa é a única que presta todo o serviço de logística, desde a contratação do transporte até a entrega da mercadoria na porta do cliente, enfocando o melhor custo, melhor prazo e qualidade dos serviços”.

Em contato direto com clientes e fornecedores através de eficientes sistemas de informação, a Intermarítima busca total integração das atividades no processo global em que as mercadorias estão inseridas. Com uma área de 20 mil metros quadrados, a empresa oferece aos seus clientes grandes vantagens em redução de custo na logística das mercadorias destinadas e oriundas do comércio exterior.

As instalações no Porto de Salvador contam ainda com uma central de cargas refrigeradas, inaugurada em maio do último ano, que está dimensionada para atender à demanda da região gerada pela exportação de frutas, sucos, congelados e perecíveis em geral, bem como pela importação de alimentos e outros perecíveis, além de equipamentos e máquinas que necessitam estar acondicionados a baixas temperaturas durante o seu transporte ou armazenamento. 

Blecaute nunca

Almenat, centro de convenções de São Paulo, garante auto-suficiência de energia elétrica graças à utilização de motores Scania

Por: Nicéia Climaco de Freitas

Uma das principais preocupações de um grande empreendimento deveria ser a sua capacidade interna de produzir energia para sustentar a infra-estrutura e a tecnologia que o espaço dispõe.

Único na América Latina, o Almenat nasceu com características próprias e um conceito inovador no mercado hoteleiro. Localizado em Embu, São Paulo, o empreendimento é considerado uma extensão corporativa porque atende especificamente eventos realizados por empresas.

Bem planejado e estruturado, possui quatro grupos geradores com potência de 400 kVA cada, que são acionados por motores diesel industriais, modelo DSC 1158 da Scania, para evitar eventuais imprevistos com a falta de energia elétrica.

O Almenat foi projetado para ter energia auto-suficiente. De acordo com o engenheiro operacional, Valmir Alves Figueiredo, a demanda atual das instalações é de 600 kVA e os geradores

proporcionam quase três vezes essa potência: 1.600 kVA.

“Os motores funcionam bem, possuem partida rápida, tanto manual como automática, e ligam assim que cai a energia da rede elétrica. Uma queda de energia é remediada em 10 segundos pelos geradores”, explica ele.

Otávio César Fonseca de Barros, Chefe de Marketing e Vendas de Motores da Scania, afirma que os motores são desenvolvidos justamente para atender tais características de partida e potência.

Além da potência, o gerador permite a transmissão de uma energia estável enquanto que a rede elétrica convencional tem oscilações e pode sofrer quedas de energia repentinas. Segundo o Gerente de Logística do Almenat, José Carlos Moço, a região em que o empreendimento foi construído, dentro da mata atlântica, é sujeita a chuvas e ventanias, com riscos de quebra de fiação e conseqüente corte no abastecimento de energia. “Contudo, conseguimos prosseguir tranqüilamente nossas atividades porque os geradores impedem que os equipamentos sejam desligados, o que normalmente ocorreria durante uma queda de energia”. 

Tartuci e Moço: tranqüilidade assegurada por quatro grupos geradores com motores Scania



Projeto

Inaugurado em maio de 1999, o Almenat levou quatro anos para ser construído e consumiu investimentos de US\$ 25 milhões, com retorno previsto para quatro anos. Localizado a 30 minutos da capital paulista, o empreendimento ocupa um terreno de 155 mil m² dentro da mata atlântica, dos quais 25 mil são de área construída.

Idealizado para ser um centro de convenções desde o princípio, o empreendimento surgiu da própria demanda do mercado e da necessidade de uma holding brasileira de indústrias diversificar seus negócios. Marcos Ibrahim Tartuci, Gerente Comercial do Almenat, explica que o diferencial está em oferecer um atendimento exclusivo para convenções, um conceito totalmente inovador do que existe no mercado. “Geralmente os hotéis adaptam suas salas para atender as empresas, baseiam suas receitas em hospedagem relegando



Vocação certa: Almenat já nasceu como centro de convenções



Fotos: Samuel Javelberg

inovador

para segundo plano as convenções, o que é justamente o contrário do nosso objetivo”, explica.

Entre os planos estratégicos para este ano estão o incremento dos negócios, que inclui o dobro da atual taxa de ocupação de 200 pessoas/dia. “Para tanto, vamos dar seqüência a uma comunicação dirigida, manter as condições de igualdade e transparência com os nossos clientes e praticar preços competitivos”, acrescenta Tartuci. Segundo ele, o pico de ocupação de 1999 ocorreu em dezembro, com 5500 diárias, por conta das festas de confraternização.

O Almenat dispõe de 22 salas de eventos, com capacidades que variam de seis a 800 pessoas. Possui restaurantes e extensa área de lazer. Abriga também um centro de hospedagem, exclusivo para os participantes das convenções, com capacidade para 360 pessoas.

Produtos Scania estão em conformidade com o ano 2000

Atendendo à Portaria nº 212 do Ministério da Justiça, a Scania vem a público informar que todos os seus produtos, (caminhões, ônibus e motores industriais e marítimos), bem como os serviços de Pós-Venda a eles associados, encontram-se em conformidade com o ano 2000.

Isso significa que clientes e usuários de produtos e serviços Scania não correm o risco da perda de parâmetro cronológico, o chamado “bug do milênio”, que pode causar a confusão de datas e o colapso de sistemas computadorizados a partir da virada do ano.

A Scania foi uma das primeiras empresas do setor automobilístico a afirmar, já em julho de 1998, que todos os seus produtos, entregues conforme especificação de fábrica, satisfazem as exigências de conformidade com o ano 2000.

Até setembro de 1999, todos os demais sistemas, que incluem a produção, comercialização e assistência técnica dos produtos Scania foram revisados, testados e, quando necessário, adaptados ou substituídos para funcionar adequadamente após 31 de dezembro de 1999.

A Scania investiu três anos de trabalho no projeto para adequação ao ano 2000, que envolveu 30 mil programas de computador diferentes e outros tantos equipamentos que utilizam recursos de informática, com um custo estimado de 780 mil dólares.

Tudo para garantir que, tanto durante a produção como em operação, os produtos Scania não sofrerão imprevistos devido ao “bug do milênio”, apesar da grande tecnologia embarcada nos veículos ou utilizada nas fábricas. 🌿



Samuel Lavberg

Condições precárias ao longo do caminho atestam a robustez dos veículos Scania

Além da linha do Equador

Seis ônibus Scania cruzam o Brasil, num percurso superior a 5 mil quilômetros, até chegar à cidade de Puerto Ordaz, na Venezuela, sede da Caribe Expresos

Por: Luiz Carlos de Medeiros

Por mais que a tecnologia de transporte avance, por mais que sistemas de informação, como o GPS, sejam incorporados pelos transportadores, sempre haverá espaço para a aventura. Principalmente em um país com as dimensões continentais do Brasil.

Afinal, como classificar uma viagem que começa em Caxias do Sul, na Serra Gaúcha, e termina 12 dias depois em Vila Pacaraíma, na fronteira do Brasil com a Venezuela, num percurso superior a 5 mil quilômetros, com passagem por oito estados e que inclui vencer por balsa, pela hidrovia do rio Madeira, uma distância de 625 milhas

náuticas entre Porto Velho e Manaus?

Trata-se, sim, de uma aventura e que ganha tons ainda mais fortes quando se sabe que ela foi realizada por seis ônibus Scania K94. Adquiridos pela Caribe Expresos, com sede em Puerto Ordaz, na região central da Venezuela, os ônibus Scania, com carroceria piso alto Paradiso, da Marcopolo, e equipados com motor de 9 litros de 310 hp, ar condicionado e suspensão a ar, venceram serras, planícies e muitos desafios até chegar a seu destino.

A operação de entrega dos veículos começou no dia 21 de novembro de 1999, um domingo, quando os ônibus saíram das instalações da Marcopolo, em Caxias do Sul, com destino a Cas-

cavel, no Paraná, onde chegariam no dia seguinte. Lá, já estavam a postos cinco motoristas designados pela Eucatur - União Cascavel de Transportes e Turismo, empresa associada à Caribe Expresos, e Arlindo Rodrigues, homem de confiança da operadora venezuelana. Rodrigues, que pilotou um dos ônibus durante todo o trajeto, foi o coordenador da operação. De Cascavel, os ônibus seguiram até Campo Grande, no Mato Grosso do Sul, depois para Cuiabá, no Mato Grosso, até chegarem, no dia 25, a Porto Velho, capital de Rondônia.

Começava aí uma das principais dificuldades da operação. Hoje, a única ligação entre Porto Velho e Manaus é a hidrovia formada pelo rio Madeira. As balsas, com capacidade para 25 carretas ou semi-reboques, são conduzidas por “empurradores” e navegam a uma velocidade média de 12 milhas por hora. São, no mínimo, três dias de viagem, que inclui riscos como bancos de areia e toras de madeira submersas carregadas pela caudalosa correnteza. Não é incomum as balsas

encalharem. Também não há horário certo para partida. As balsas só partem carregadas. Muitas vezes, é necessário esperar mais de uma dia para o início da jornada.

“Aqui, a única coisa a fazer é ter paciência”, suspira Arlindo Rodrigues, enquanto aguarda, às margens do Madeira, o embarque dos ônibus. Experiente, conhecedor da rota que liga o Sul do Brasil à Venezuela (ele já conduziu outros veículos pelo mesmo caminho), Rodrigues orienta pessoalmente a colocação dos ônibus na balsa. “Não podemos deixar nenhum ônibus nas laterais. Sempre há o risco de a balsa se aproximar muito das margens e um galho de árvore danificar o veículo”, observa. Confirmando as previsões, os ônibus, que foram embarcados na madrugada do dia 26, só partiriam na manhã do dia seguinte, com Rodrigues a bordo, rumo a Manaus. “Alguém precisa acompanhar os veículos”, adverte, sorrindo. Os outros motoristas retornaram à Cascavel.

Reserva indígena - Três dias depois, na madrugada do dia 1º, os ônibus chegariam a Manaus. Após uma breve parada para reabastecimento nas oficinas da Eucatur, o comboio, já com novos motoristas, toma, no início da tarde, o rumo da BR 174, que liga Manaus a Boa Vista, capital de Roraima. Rodrigues tem pressa. Ele quer chegar na reserva indígena dos Waimiri-Atroari antes das 18 horas. Há uma boa razão para isso. Após as 18 horas, não é permitido o tráfego de veículos no trecho da 174 que corta a reserva. A estrada só é reaberta às 6 horas da manhã. Faltando cerca de 30 minutos para o fechamento da estrada, os ônibus entram nos limites da reserva. E, surpresa! Na pequena parada para fotografar o comboio, chega o alerta: os Waimiri-Atroari proibem fotos em suas terras. Ninguém discute. Todos embarcam nos ônibus para seguir viagem.

Há uma longa noite pela frente. Rodrigues, ao volante de um dos ônibus, lembra o tempo em que a BR 174 não era asfaltada, o que só ocor-

reu há cerca de dois anos. “Antes, havia trechos em que simplesmente não era possível passar. Os veículos atolavam e só saíam com a ajuda de tratores”. Não que hoje a BR 174 seja uma maravilha. Há muitos trechos em obras, que obrigam os veículos a passar por precárias pontes de madeira. Em outros, nota-se a ação da selva reclamando seu território: o asfalto apresenta várias rachaduras e já há alguns buracos na pista. “É uma pena perder um investimento desse. Se não houver uma manutenção periódica, a mata vai engolir também esta estrada”, comenta Rodrigues, enquanto desvia de mais um trecho acidentado.

A noite traz duas novidades: a passagem do comboio pela linha do Equador e a travessia do Rio Branco, também realizada por balsa. Uma operação que, dentro de dois anos, poderá deixar de existir com o término da construção da ponte que ligará as duas margens do rio. “Essa ponte vai facilitar muito o transporte entre Boa Vista e Manaus”, comenta Rodrigues. É possível entender o porquê. Apesar de a travessia ser realizada em poucos minutos, a operação é feita apenas por uma balsa, com capacidade para poucos veículos. Às vezes, é necessário esperar horas para atravessar o rio.

Travessia feita, os ônibus seguem sem parar rumo à fronteira. A novida-

Risco que vale a pena

Na ponta do lápis, os 12 dias de viagem, os milhares de quilômetros rodados, a travessia de balsa e os riscos da estrada enfrentados pelos ônibus Scania para chegar até a Venezuela foram altamente compensadores. Nas contas de Luiz Serao, Diretor da Caribe Expresos,

o transporte dos ônibus por via marítima custaria algo em torno de US\$ 6,5 mil por veículo. Por terra, as despesas com o transporte ficaram em aproximados

US\$ 900 por veículo. “Além de mais caro, o transporte por navio seria mais demorado. Isso sem contar que seria necessário ter a garantia de disponibilidade de vaga nos navios específicos para transporte de veículos (conhecidos como roll-on/roll-off), o que nem sempre é muito fácil”, destaca Serao.

Para ele, risco por risco, as estradas e a balsa, conhecida como “ro-ro caboclo” (alusão ao roll-on/roll-off), continuam a ser a melhor opção.



Planos de crescimento

de fica por conta da estrada que liga Boa Vista à Vila Pacaraíma. Uma reta só, com trechos de serra só na parte final, poucos defeitos na pista e lindas paisagens. O percurso entre Boa Vista e a fronteira pode ser feito em cerca de três horas, a uma velocidade segura. Detalhe: não há nenhum ponto de apoio em toda a estrada. Combustível para os veículos ou comida e água para os motoristas, só na saída de Boa Vista. Ou na chegada à Vila Pacaraíma.

A manhã do dia 2 encontra os ônibus na fronteira do Brasil com a Venezuela. Depois de superarem os desafios de estradas e rios, os veículos, assim que receberem a liberação da alfândega, vão rodar mais 800 quilômetros em território venezuelano até chegar a Puerto Ordaz. Será o trecho final de uma aventura e o início de um trabalho regular ligando cidades de seis estados venezuelanos.

Luiz Seroa, diretor da Caribe Expresos, chega à fronteira para acompanhar pessoalmente a liberação dos ônibus. Ele está satisfeito e não cansa de admirar os veículos. “Estão muito bonitos”, elogia. O único problema durante a viagem foi um retrovisor danificado, um acidente de pequena monta. No meio da tarde, os ônibus cruzam a fronteira brasileira. Agora, só falta a liberação da Guarda Nacional da Venezuela, o que demandará dois ou três dias.

Arlindo Rodrigues, mesmo ansioso para voltar à Boa Vista e rever a esposa e o filho, ainda tem tempo para elogiar o desempenho dos ônibus: “Esses são os primeiros Scania que eu trago para a Venezuela. O que mais me impressionou foi a estabilidade desses veículos e o sistema de freios. Eles passaram com louvor no teste”, garante. Rodrigues não sabe, mas talvez, em breve, poderá ser convidado a repetir a façanha. A Caribe Expresos, segundo seu diretor, Luiz Seroa, já planeja a compra de mais alguns ônibus Scania. E, ao que tudo indica, eles também seguirão por terra até a Venezuela. 🌿

Luiz Seroa, Diretor da Caribe Expresos, tem uma meta clara: quer colocar a sua empresa entre as três maiores operadoras da Venezuela. Hoje, a Caribe Expresos, com apenas sete anos e uma frota de 30 ônibus, dos quais seis são Scania (outros quatro ônibus Scania já foram recomendados pela empresa), é a sexta maior operadora do país.

Os números da Caribe Expresos são o sonho de muitos operadores brasileiros: o índice de ocupação dos assentos é, em média, de 90%, o consumo de combustível é o terceiro item em importância na planilha de custos (em primeiro, vem salários e, em segundo, pneus) e a receita da empresa cresceu este ano 30% em relação a 1998. O faturamento médio é de US\$ 250 mil por mês. Os veículos da Caribe Expresos rodam, em média, 550 mil quilômetros e transportam cerca de 35 mil passageiros por mês. As estradas são excelentes e o índice de acidentes é muito baixo. Na Venezuela, as tarifas rodoviárias são livres e as operadoras não precisam obter uma concessão, basta apresentar ao governo um estudo de viabilidade e receber uma autorização para dar início ao serviço.

Administrador de empresas, com experiência no transporte urbano (sua família foi proprietária da Viação Caravele, do Rio de Janeiro), Seroa

chegou à Venezuela em 1992, após trabalhar por seis anos em Boa Vista, onde fundou uma empresa de transporte urbano. Mas seu sonho era trabalhar com transporte rodoviário. “Percebi uma oportunidade na Venezuela. O serviço de transporte era

ruim, sem horários fixos. Os veículos eram antigos, em péssimo estado de conservação e não havia, por exemplo, venda antecipada de passagens”, comenta. Seroa decidiu diferenciar o serviço, oferecendo mais qualidade e conforto aos passageiros. Os ônibus da Caribe Expresos têm poltrona individual em vez de bancos, ar condicionado e banheiro. Os horários de saída são regulares, independente do



Samuel Lindeberg

“Temos espaço para crescer e nosso plano é aumentar a frota para até 120 carros”

**Luiz Seroa,
Diretor da Caribe Expresos**

nível de ocupação.

Seroa quer aperfeiçoar ainda mais o serviço e planeja utilizar o sistema GPS (Gerenciamento por Satélite) para controlar horários e rota dos veículos. A empresa tem um programa de investimentos de US\$ 1,5 milhão por ano e o objetivo de manter o preço das passagens entre 10% e 15% menor do que o cobrado pelos concorrentes. “Nós queremos aumentar o número de passageiros e não as tarifas”, diz Seroa, sorrindo, enquanto inspeciona os novos ônibus Scania que está incorporando à frota. “Temos espaço para crescer e nosso plano é aumentar a frota para até 120 carros em quatro anos”, diz. 🌿



O Ministro da Educação Paulo Renato de Souza assina convênio para criação do CETT

Educação para o trânsito

Novo centro de formação para motoristas de caminhão será construído em Concórdia, Santa Catarina, e contará com apoio técnico e oito caminhões cedidos pela Scania

Os motoristas de todo o Brasil têm uma nova ferramenta para a qualificação ou requalificação de suas carreiras. Junto com a Fundação Adolpho Bósio de Educação no Transporte, FABET, a Scania participa de parceria que viabilizará a instalação, manutenção e funcionamento do Centro de Educação e Tecnologia no Transporte, a ser construído no município de Concórdia, em Santa Catarina.

“Com esse projeto, a Scania procura incentivar e aprimorar a formação dos motoristas de caminhão e contribuir para a melhoria da qualidade de vida no trânsito”, comenta Mauro Marcondes Machado, Diretor de Assuntos Governamentais da Scania.

O objetivo do novo centro será fornecer formação técnica aos motoristas do setor de transporte rodoviário de carga, incluindo direção defensiva

e econômica, primeiros socorros, mecânica, custos no transporte, informática, legislação, prática de direção, entre outros.

Para a construção do centro, o Ministério da Educação liberou, em dezembro de 1999, verba no valor de R\$ 2,1 milhões, financiada pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento, BID. A Scania cederá para as aulas práticas, em regime de comodato, oito caminhões, num investimento de mais de R\$ 1,8 milhão.

Caberá a Scania, ainda, equipar uma oficina completa para as aulas de mecânica e fornecer assessoria nas áreas de gestão, marketing e mecânica. O centro gráfico da montadora será disponibilizado para a impressão de material didático e a manutenção dos veículos ficará a cargo da sua rede de concessionárias.

Também participam do convênio a Cooperativa de Transporte de Cargas de Santa Catarina, COTRESC, o Sindicato das Empresas de Transporte de Cargas do Oeste e Meio Oeste Catarinense, SETCOM, e a Águia Corretora de Seguros Ltda. Cada um destinará R\$ 8 mil para a manutenção do centro.

A Scania colabora com a FABET desde 1996, quando doou um cavalo mecânico R113, através do Consórcio Nacional Scania, para as aulas práticas. Mais tarde, devido à alta demanda por treinamento, 2 unidades P93 foram cedidas em regime de comodato.

O Centro de Educação e Tecnologia no Transporte será construído na rodovia SC-283, em Fragosos, distante 8,8 km da cidade de Concórdia, oeste de Santa Catarina. Com uma área construída de 3.360 m², contará com a única pista de treinamento para caminhão pesado do País. O início das operações do centro está previsto para fevereiro do próximo ano. 🌸

Centro de Educação e Tecnologia no Transporte - CETT

Área construída: 3.360 m²

Distribuição física: 5 prédios, contendo

- 8 salas de aula
- 11 laboratórios
- 14 ambientes administrativos
- 9 salas de apoio
- 1 pista de testes de 1.080 metros
- 1 auditório para 250 pessoas
- 1 biblioteca com mais de 1.000 títulos

Frota para aulas práticas: 8 caminhões Scania

Cursos oferecidos: 47 cursos básicos para motoristas e 4 cursos técnicos

Capacidade de vagas:

Cursos básicos - em 2001, 3.100 vagas; em 2002, 3.620 vagas; em 2003, 4.150 vagas e em 2004, 4.825 vagas

Cursos técnicos - em 2001, 240 vagas; em 2002, 240 vagas; em 2003, 450 vagas e em 2004, 520 vagas



Divulgação

Scania engorda frango

Na região de Lajeado, no Rio Grande do Sul, veículos P94 obtêm altos índices de aprovação no transporte de ração para frangos das fábricas até os criadores.

Os caminhões P94 com terceiro eixo e motor de 260 hp estão substituindo os cavalos mecânicos 4x2 nesse tipo de trabalho devido ao seu melhor desempenho nas estradas de acesso às granjas e maior capacidade de carga por viagem. Empresas como a Minuano (foto) possuem hoje 30 por cento da frota já na configuração 6x2, que pode ser oferecida de fábrica pela Scania.

Nesse tipo de empreendimento, as empresas produtoras de ração também fornecem aos avicultores os pintos e a assistência necessária para a criação. Os avicultores entram com os alojamentos para as aves, chamados aviários, os equipamentos e a mão-de-obra.

A remuneração dos criadores é calculada em função da eficiência na relação entre consumo de ração e ganho de peso das aves. O negócio vai tão bem que, além do mercado interno, o frango gaúcho é exportado para Espanha, Japão, Cingapura, Coréia e Iraque.



Mônica Zanoni

Cegonheiro eletrônico na Translor

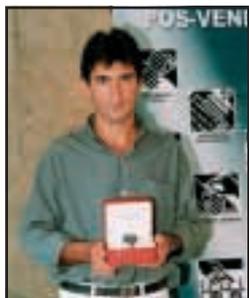
A Transpetines, de São Bernardo do Campo (SP), adquiriu recentemente um R124 LA 4x2, de 420 hp, e tornou-se a primeira transportadora com motor de 12 litros eletrônico da Scania no transporte de automóveis para a Translor, operadora logística que cuida do abastecimento das concessionárias de diversas montadoras.

O veículo conta ainda com ABS, suspensão pneumática com controle eletrônico e cabina leito com duas camas.

João Petines (foto), proprietário da Transpetines, pertence a uma família toda de caminhoneiros e junto com o pai e dois irmãos tem oito Scania a serviço da Translor.

Escandinávia de novo!

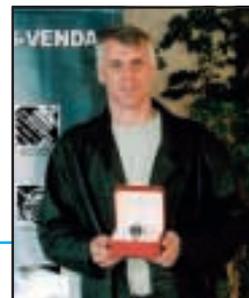
A vencedora do mês de setembro de 1999 da Campanha de Vendas de Peças Genuínas Scania foi novamente a concessionária Escandinávia, de Araraquara (SP), que já havia faturado o prêmio em agosto. Em outubro, a vencedora foi a Brasdiesel, de Caxias do Sul (RS).



Para representá-las na visita à Scania e receber o prêmio, um relógio Omega, estiveram presentes na fábrica em São Bernardo do Campo, São Paulo, [Adolfo Luiz Borges](#), pela Escandinávia, e [Ivan Jerônimo Demori](#), pela Brasdiesel. Após o almoço com a diretoria da

empresa, Borges confessou estar particularmente feliz com a vitória consecutiva da casa de Araraquara: “Da outra vez, fizemos um sorteio para definir quem viria e eu perdi. Agora foi a minha vez de vir”. Otimista, ele avisa que a casa tem grandes chances de ganhar mais vezes, pois todos estão muito empolgados com o rendimento do time de vendas.

Já Demori, que está há 24 anos na rede, comenta que ficou surpreso com a indicação e que o prêmio vai motivar a todos os seus colegas em Caxias.



Série 4 em vídeo

Na hora de entregar os caminhões da série 4 aos clientes, as concessionárias Scania contam com uma nova ferramenta: uma fita de vídeo VHS com diversos detalhes dos produtos.

Durante a chamada Entrega Técnica, que é o momento em que o cliente recebe efetivamente as chaves do caminhão, a equipe de vendas das concessionárias demonstra, na prática, os cuidados necessários para sair operando o veículo. A partir de agora, tais informações passam a ser reforçadas pela exibição de uma fita, que conta com dados de funcionamento e operação, dicas de manutenção e descrição dos serviços de Pós-Venda disponíveis ao cliente Scania. Há, ainda, cenas filmadas com pilotos de teste da própria fábrica da Scania, que ensinam como conduzir o caminhão recém-adquirido da forma mais eficaz e econômica.

A fita tem aproximadamente 40 minutos de duração e pode, também, ser encomendada pelos clientes junto às concessionárias de toda a rede Scania do País.



Schio treina na Scania

Como parte do novo trabalho que a Scania vem desenvolvendo no atendimento a frotistas, o treinamento de motoristas no programa Master Driver foi incluído na venda de dez unidades R124 LA 6x2, com motor eletrônico de 420 hp, para a transportadora Schio, de Vacaria, Rio Grande do Sul.

Os motoristas da empresa formaram a primeira turma fechada a ser treinada nas instalações da Scania, em São Bernardo do Campo (SP).

Além do motor eletrônico, os novos veículos adquiridos pela Schio são equipados com suspensão a ar, freio auxiliar Scania Retarder, ABS e ar condicionado. Vão integrar uma frota que já possui outros 103 veículos da marca.



Rodotrem no transporte de asfalto

A Cerama, transportadora de Fortaleza (CE), adquiriu dois cavalos mecânicos Scania R124GA 6x4, com motor eletrônico de 420 hp, e é a primeira a empregar composições tipo rodotrem no transporte de emulsão asfáltica (mistura de água e asfalto) no País.

O asfalto e as emulsões correspondem a 80 por cen-

to das cargas transportadas pela empresa. O restante é preenchido metade por parafina e metade por combustíveis, num total de sete mil toneladas por mês.

Os novos Scania da Cerama possuem caixa de câmbio GRS900, ABS, Scania Retarder, tomada de força e ar condicionado.

Os primeiros do ano 2000

O Clube do Rei e seu tradicional concurso de desenhos apresentam os primeiros ganhadores deste ano.

Como todos sabem, o ano 2000 sempre foi cercado de magia e muita esperança. Para brindar esta nova era, o Departamento de Comunicação da Scania selecionou trabalhos com nível praticamente profissional, num exemplo de como a técnica evolui ao longo do tempo. Mas escolheu também o desenho do pequeno Antonio, de nove anos, que simboliza a confiança num futuro melhor, tão criativo como uma criança com um lápis na mão.

Para participar das próximas seleções, basta enviar um desenho criativo de um produto Scania para:

Scania Latin America Ltda.

**Av. José Odorizzi, 151 - Bairro Vila Euro
São Bernardo do Campo, SP
CEP 09810-902**

Lembre-se de anotar no envelope "Concurso Clube do Rei" - Scania - Departamento de Comunicação, e de escrever seu nome, idade, endereço e telefone para contato.

Os ganhadores recebem, pelo correio, uma miniatura da Série 4.



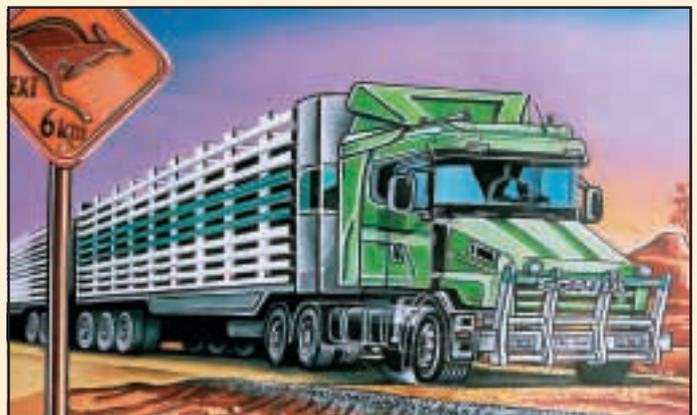
Nelson Bispo dos Santos
São Pedro do Turvo - SP



Alan Carlos Gabriel
Copacabana do Norte - PR



Antonio M. Lopes Júnior (9 anos)
Adamantina - SP



Ricardo Francesco
São Bernardo do Campo - SP

ALAGOAS

- **Rio Largo**
 Novepe 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. (77) 422-5135

CEARÁ

- **Fortaleza**
 Conterrânea 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**
 Novepa Nordeste Veículos da Paraíba Ltda.
 Tel. (83) 232-1686

- **Campina Grande**
 Novepa 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. (42) 724-2188

- **Londrina**
 P. B. Lopes & Cia. Ltda.
 Tel. (43) 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**
 Novepe Nordeste Veículos de Pernambuco Ltda.
 Tel. (81) 864-5000

- **Recife**
 Novepe 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**
 Equipe Máquinas e Veículos Ltda.
 Tel. (24) 348-3332

- **Rio de Janeiro**
 Equipa 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**
 Brasdiesel S.A. Comercial e Importadora
 Tel. (54) 330-1122

- **Caxias do Sul**
 Brasdiesel S.A. Comercial e Importadora
 Tel. (54) 229-3577
 Brasdiesel 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**
 Brasdiesel S.A. Comercial e Importadora
 Tel. (54) 463-8511

- **Ijuí**
 Brasdiesel S.A. Comercial e Importadora
 Tel. (55) 332-8300

- **Lajeado**
 Brasdiesel 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

-Uruguaiana

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

- **Tlalneptantla (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



FICHA TÉCNICA

T124GA4x2NZ 420

“A Reino Vegetal é uma empresa que atua no ramo do paisagismo há 32 anos. Temos nove caminhões, sendo três pesados Scania, que são utilizados para o transporte de plantas, terra e adubo. As plantas necessitam de todo um cuidado especial durante sua movimentação.

As grandes vantagens do caminhão Scania são a sua maior durabilidade, que garante nossa pontualidade nas entregas e no transporte em geral, o menor custo operacional, que envolve maior economia de combustível, e o menor custo das manutenções, que nos ajuda a ser competitivos no mercado.

Para os nossos motoristas, é evidente que desfrutam de um grande conforto ao conduzir, com menos cansaço após o dia de serviço, maior atenção ao volante e atendimento melhor a nossos clientes.

A satisfação com a marca é fruto, sobretudo, do desempenho do produto durante sua operação e de seu alto valor de revenda, que garante grande liquidez, pois vende bem e rápido.” 

Pedro Augusto de Andrade,
Proprietário da Botânica Reino Vegetal Ltda.

Cabine	CT19
Motor	DSC1205
Cilindradas	12 litros
Cilindros	6
Válvulas por cilindro	4
Diâmetro dos cilindros..	127 mm
Curso	154 mm
Sistema de injeção	Eletrônica
Potência máxima	420 hp a 1700 - 1800 rpm
Torque máximo	1950 Nm a 1050 - 1450 rpm
Classe	G (veículos indicados para todas as necessidades de transporte, em rotas imprevisíveis, que exijam chassi para serviço pesado)
Tração	4x2
Suspensão	Molas
Caixa de câmbio	Scania GR900