

Rei da Estrada

ANO X, NÚMERO 92



MAIO/JUNHO 2001

Alívio para o trânsito

Transporte em corredores recebe novo ônibus Scania de 15 metros



Mais uma opção

400

Chega ao mercado motor eletrônico Scania de 400 cavalos





Publicação bimestral
da Scania Latin America.
Editada pelo Departamento
de Comunicação Social

Gerente de Comunicação:
Luiz Carlos de Medeiros

Editor Responsável:
Mauricio Jordão
(Mtb 28.568)

Colaboradora:
Lais Chita

Revisão:
Vicente dos Anjos

Fotos Capa:
Wagner Menezes

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

Fotolitos:
AWA

Impressão:
Takano Editora Gráfica Ltda.

Tiragem desta Edição:
36.000 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.

A Scania sempre em movimento

Wilson Pereira - Diretor de Vendas de Ônibus da Scania



Mônica Zanoni

O compromisso da Scania com os seus clientes é oferecer sempre tecnologia, modernidade e qualidade. Por isso, a agilidade é, para nós, pré-requisito essencial.

O sistema modular, criado pela empresa na década de 80, possibilita a rápida resposta às mais diversas necessidades dos mercados de transporte urbano e rodoviário.

Prova disso é a mais recente novidade da Scania, lançada na Expobus deste ano: o primeiro ônibus de 15 metros do País. O novo veículo é uma alternativa aos ônibus articulados, no transporte em corredores e grandes vias. Com capacidade para cerca de 100 passageiros, o produto contribui para a diminuição da quantidade de veículos nas ruas, proporcionando uma velocidade média mais alta.

Para viabilizar o ônibus de 15 metros de comprimento, a Scania trouxe para o Brasil, de sua matriz na Suécia, um sistema de terceiro eixo direcional inédito no País, que foi imediatamente incorporado à linha de produção da fábrica de São Bernardo do Campo, em São Paulo.

Novidades como essa são sempre muito bem recebidas num país como o Brasil, cujo transporte de passageiros é, fundamentalmente, realizado por estradas. Os ônibus com tecnologia, que

privilegiam o conforto dos passageiros, têm, então, papel de destaque nessa atividade.

Com a melhoria da economia, a quantidade de pessoas viajando a negócios ou turismo aumentou e os empresários voltaram a investir na ampliação e renovação de suas frotas. Eles buscam justamente os veículos com maior tecnologia para obter os menores custos operacionais. Se as expectativas se confirmarem, o mercado brasileiro de ônibus deverá crescer cerca de 10% este ano, alcançando 12 mil unidades, aproximadamente.

Além da preocupação com a tecnologia nos veículos, a Scania também busca atender prontamente as leis que regulamentam o transporte de passageiros no Brasil. Nosso modelo L94UB, por exemplo, é o único veículo de fábrica que cumpre com as exigências de órgãos gestores como a SPTrans, em São Paulo, e a BHTrans, em Belo Horizonte, para o transporte urbano.

No momento, estamos trabalhando na homologação do ônibus de 15 metros, já que a lei permite apenas o comprimento máximo de 14 metros. A Scania está fazendo sempre a sua parte, oferecendo alternativas tecnológicas para a solução dos problemas críticos do transporte. 🦁

4 Reportagem de Capa

Em algumas cidades do País, corredores urbanos possibilitam o aumento da velocidade média dos ônibus, contribuindo para o melhor fluxo do trânsito

17 Financiamento

Scania e BCN lançam linha de crédito para caminhoneiros autônomos

8 Aplicação

Ônibus de piso baixo da Scania apresenta resultado positivo em teste realizado pelo órgão gestor do transporte público da cidade de São Paulo

18 Vendas

Cegonheiros do Grande ABC, em São Paulo, já podem adquirir veículos em condições especiais

10 Marketing

Empresa aérea utiliza cinco ônibus Scania como parte de sua estratégia de marketing

19 Motores marítimos

Scania participa da quarta edição do Rio Boat Show

12 Lançamento

Família de motores da Scania aumenta com novo motor eletrônico de 400 cavalos

20 Cliente

Tradicional estaleiro do País volta a produzir lanchas com motores marítimos Scania

14 Curiosidade

Pela primeira vez, um ônibus de dois andares é transformado em motor-home

22 Gente & Fatos

16 Educação no trânsito

Obras no Centro de Treinamento de Motoristas, em Concórdia (SC), estão praticamente concluídas

24 Raio-X

*L941B 6x2*4 (15 metros)*

Em nome do coletivo

Grandes capitais nacionais adotam os corredores urbanos no transporte público. Nas vias exclusivas, os ônibus desenvolvem maior velocidade e o passageiro é privilegiado em relação ao transporte individual

Transporte coletivo e individual brigam por espaço nas ruas e avenidas das cidades mais populosas. Um atrapalha o outro. A velocidade média do trânsito em uma cidade como São Paulo, que possui uma das maiores concentrações de veículos do mundo, por exemplo, não passa dos 15 km/h. A idéia da separação entre os dois, garantindo vias exclusivas aos ônibus, tem se mostrado como uma solução para parte do problema, na tentativa de melhorar o fluxo dos veículos e estimular o uso do transporte coletivo.

Nos chamados corredores urbanos, os ônibus podem trafegar com velocidades até 25% maiores e liberam o trânsito convencional do incômodo das paradas e saídas dos pontos de coleta de passageiros. Nos horários de

pico, veículos maiores, como os articulados e bi-articulados entram em ação, transportando de 160 a 270 passageiros cada, o que seria impossível em vias normais, com a concorrência por espaço dos veículos de passeio.

A cidade de Curitiba, capital do Estado do Paraná, afirma ter sido a pioneira na implantação de corredores para o transporte coletivo no País, em 1974. Dos 123 quilômetros de vias exclusivas existentes no Brasil hoje, 72 quilômetros estão lá, o que corresponde a 60% do total. Com uma média de velocidade de 20 km/h, frente a 16 km/h das ruas e avenidas, os 160 ônibus que operam nos cinco corredores da cidade transportam uma média de 505 mil passageiros por dia, cerca de 25% do total quando considerados todos os outros meios de transporte coletivo.

Liane Neves



Corredores em Porto Alegre (RS): diminuição dos tempos das viagens e do consumo de combustível

Descentralização da cidade: em Curitiba (PR), os corredores criaram novas áreas residenciais e comerciais

Joel Rocha



“A implantação de corredores foi uma das prioridades no plano de desenvolvimento da cidade”, comenta Euclides Rovani, diretor de transportes da URBS (Urbanização de Curitiba S.A.), órgão gestor do transporte local. Segundo ele, os corredores provocaram uma mudança no perfil da cidade. Houve uma concentração de novas habitações ao longo das vias exclusivas devido à maior facilidade de transporte, gerando uma descentralização de Curitiba. “Vários empreendimentos passaram a ser construídos próximos aos eixos dos corredores, colaborando para uma melhor distribuição das pessoas pela cidade, o que melhorou o fluxo do trânsito e reduziu o tempo e a distância das viagens”, acrescenta.

“O projeto dos corredores privilegiou a acessibilidade da cidade ao abrir caminhos exclusivos para o transporte coletivo”

Henry Weiss, gerente de transportes da EPTC

Porto Alegre, a capital gaúcha, é outra que investiu nas vias exclusivas para o transporte coletivo. Cinco corredores foram implantados a partir de 1978, como parte de um projeto do Governo Federal em parceria com o Banco Mundial (BIRD). Num segundo estágio, três novas linhas foram acrescentadas em 1999 por iniciativa da Prefeitura Municipal, com financiamento do BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento

Econômico e Social).

Nessa segunda fase dos corredores de Porto Alegre, o conceito de portas à esquerda, típico para embarque e desembarque de passageiros em plataformas, foi incorporado por influência dos bons resultados obtidos nas cidades de Curitiba e São Paulo.

A partir das vias exclusivas para ônibus, houve aumento significativo das velocidades médias, com conseqüente diminuição dos tempos de viagem. A EPTC (Empresa Pública de Transporte e Circulação), órgão gestor do transporte coletivo de Porto Alegre, também reporta uma considerável economia de combustível depois da implantação dos corredores.

Impacto urbano - “O projeto dos corredores privilegiou a acessibilidade geral da cidade ao abrir caminhos exclusivos para o transporte coletivo desenvolver velocidades médias maiores”, informa Henry Weiss, gerente de transportes da EPTC.

Os dois corredores mais antigos da cidade, o da avenida Assis Brasil e o da avenida Farrapos, suportam todo o tráfego das regiões norte e nordeste de Porto Alegre, que são as mais populosas. Chegam a atingir um volume de 300 a 350 ônibus por hora nos momentos de pico, operando no limite de sua capacidade.

Ao longo desses corredores desenvolveu-se uma boa rede de comércio e serviço, que retém parte da população com origem nos bairros próximos. A EPTC também tem observado movimento de contrafluxo em decorrência dos atrativos das áreas comerciais formadas.

No corredor da avenida Assis Brasil, 4.500 pessoas chegam a ser transportadas por hora no sentido de maior fluxo durante os momentos de pico da manhã. O movimento no corredor da avenida Farrapos é um pouco menor, ficando em torno de 3.500 pessoas por hora no sentido de maior fluxo no mesmo horário.

O modelo operacional dos corredores de Porto Alegre está sendo reformulado, com a implantação do modelo de troncos alimentados. Quando o projeto estiver concluído, esses dois corredores passarão a ter função de alimentação à linha principal, chamada de troncal.

Os corredores, entretanto, não são unanimidade entre os urbanistas e administradores públicos. Há quem confirme que as vias exclusivas para ônibus podem prejudicar o comércio situado ao longo dos trechos atendidos, já que os veículos de passeio ficam impossibilitados de estacionar próximo às lojas. Em alguns casos, ocorre uma des-

valorização dos imóveis das áreas atendidas por corredores.

“No corredor da avenida Farrapos, houve uma diminuição do comércio local, que era freqüentado por usuários de automóvel, devido à impossibilidade de estacionamento”, revela Weiss, da EPTC, de Porto Alegre.

Mas, na maioria dos casos, a implantação de corredores é benéfica para a vizinhança, tanto comercial como residencial. Na mesma Porto Alegre, o corredor da avenida Assis Brasil possibilitou aumento do comércio local em função da maior facilidade de transporte de passageiros. O comércio nessa área é voltado ao usuário do transporte coletivo.

Em Curitiba, os corredores propiciaram uma melhor distribuição das habitações nas proximidades das áreas atendidas. Houve valorização dos terrenos e desenvolvimento do comércio. Segundo Rovani, da URBS, a população apresentou resistência a princípio, temendo a desvalorização das áreas. Essa primeira impressão foi mudada depois da descentralização das áreas de comércio e o crescimento de novos pólos por onde passam os corredores.

Em São Paulo, o órgão gestor SPTrans trabalha junto com a Scania e a encarregadora gaúcha Marcopolo no desenvolvimento de uma alternativa para os ônibus articulados em vias exclusivas. O primeiro veículo foi apresentado ao público durante o Salão Internacional de Ônibus, a ExpoBus 2001, na capital paulista.

Trata-se de um ônibus de 15 metros de comprimento, com o terceiro eixo direcional, construído sobre um chassi Scania L94IB 6x2 ou L94UB 6x2, que possibilita o transporte de 20% a mais de passageiros em relação aos veículos convencionais. São 42 passageiros sentados e 57 em pé, em um veículo com motor traseiro, caixa de mudanças automática e suspensão a ar com opção de piso baixo e rebaixamento para embarque e desembarque.

Mudança na lei - “O eixo direcional traseiro é uma solução tecnológica para a construção de ônibus urbanos com maior capacidade, sem que haja a necessidade da articulação”, destaca Wilson Pereira, diretor de Vendas de Ônibus da Scania, que busca junto aos órgãos de trânsito a homologação do produto, já que a legislação nacional contempla apenas ônibus até 14 metros sem articulação.

“Houve uma concentração de novas habitações ao longo das vias exclusivas devido à maior facilidade de transporte”

Euclides Rovani, diretor de transportes da URBS

Referência mundial: ônibus Scania de 15 metros com terceiro eixo direcional será enviado para demonstração na Europa



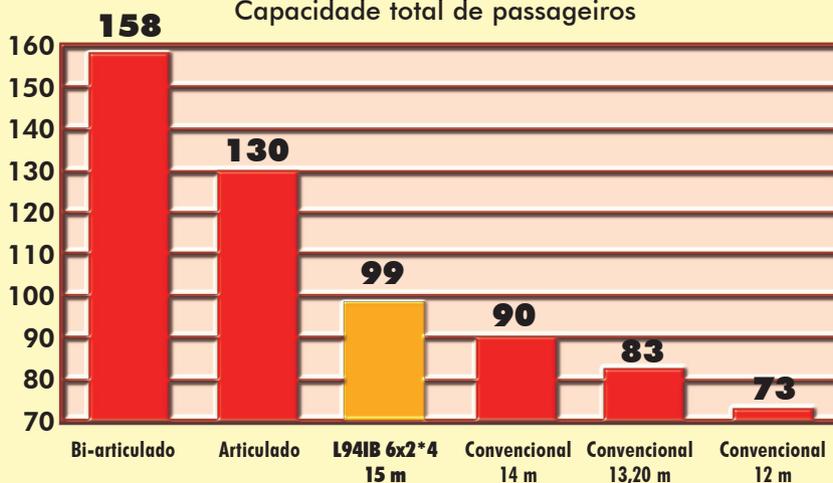


Ônibus Scania com 15 metros: alternativa aos articulados graças ao terceiro eixo direcional

Wallace Feitosa

Um novo conceito de ônibus

Capacidade total de passageiros



“Nós acreditamos, porém, que a homologação de modelos com 15 metros pelo Contran ocorrerá já no segundo semestre, em função da melhor distribuição de peso desse modelo e do menor arraste dos pneus pela aplicação do terceiro eixo direcional”, afirma Pereira.

O conceito de ônibus maiores e não articulados já existe na Europa desde 1997. A Scania opera veículos de 15 metros na Espanha e Itália. Para o projeto conjunto com a SPTrans, a Scania conta com uma autorização especial. O veículo será testado por pelo menos cinco grandes operadoras do sistema de transporte coletivo da cidade.

O objetivo do veículo com 15 metros de comprimento é atender uma demanda situada entre o ônibus convencional, de 12 a 14 metros, e os articulados e bi-articulados, a partir de 18,2 metros de comprimento (veja gráfico).

“É um nicho de mercado em que o produto Scania poderá substituir os articulados, de custo operacional mais alto, e transportar mais passageiros que

os ônibus convencionais. Com a maior capacidade de carga, estaremos contribuindo para a melhoria do fluxo a partir da retirada de alguns veículos de circulação”, explica Pereira.

Soluções globais - Alternativas como essa, que oferece conforto ao passageiro, menor dano ao pavimento e maior velocidade média, estão sendo constantemente pesquisadas e testadas pelos gestores do transporte coletivo em todo o mundo. Prova disso é que um ônibus Scania de 15 metros construído e encarroçado no Brasil será enviado para exposição na Europa, visando a homologação em alguns países, como a Noruega.

Um dos temores das grandes metrópoles é o chamado “grid lock”, fenômeno que pode ocorrer, segundo alguns especialistas, quando todos os veículos saírem às ruas ao mesmo tempo. Nenhum, em tese, conseguirá se mover, no que seria conhecido como o congestionamento definitivo.

Para que previsões trágicas como essa não se concretizem, a esperança na melhor distribuição dos centros urbanos, como vem ocorrendo em Curitiba, e nas estratégias que estimulem a preferência pelo transporte coletivo têm, tanto como a introdução de novas tecnologias, muito a contribuir. 🌿

Uma chance ao passageiro

Ônibus de piso baixo e motor traseiro da Scania completa um ano de testes na capital de São Paulo, a terceira maior metrópole do mundo. O resultado final favorece a renovação da frota atual por veículos de maior conforto

O transporte urbano é um problema comum às grandes metrópoles do mundo contemporâneo. Hoje, a maior cidade brasileira e a terceira do mundo, com quase 10 milhões de habitantes segundo o senso do IBGE, São Paulo não é exceção e enfrenta dificuldades ainda piores, como o aumento do transporte alternativo em resposta às deficiências do setor.

Para combater parte do problema, a SPTrans, empresa gestora do transporte de passageiros do município, estuda alternativas que ofereçam mais conforto e segurança. A Portaria nº 147/98- SMT.GAB, criada pelo órgão em janeiro de 1999, prevê, por exemplo, a necessidade da implantação de ônibus com tecnologia que priorize o conforto

do passageiro. Todo veículo novo, segundo o documento, deve ter sistema de movimentação da suspensão que possibilite seu rebaixamento na hora do embarque e desembarque, motor traseiro, transmissão automática e suspensão a ar.

Na busca por alternativas que atendam essa portaria, a SPTrans, juntamente com algumas das empresas responsáveis pelo sistema de transporte urbano paulistano, como Santa Brígida, Brasil Luxo, Itaim Paulista, Santo Amaro e Bola Branca, testou o ônibus de piso baixo da Scania, modelo L94UB, no período de dezembro de 1999 a dezembro de 2000. O resultado obtido após o teste em variadas aplicações



Fotos: divulgação/Mônica Zanoni

Ônibus de piso baixo: referencial para a renovação de frota em São Paulo

atendeu as expectativas e gerou um relatório distribuído a todos os órgãos relacionados com o transporte público da cidade, no primeiro trimestre deste ano.

O ônibus L94UB vem equipado de fábrica com um sistema eletrônico (ELC - Electronic Level Control) que possibilita, na hora do embarque, um rebaixamento do lado direito do veículo até a altura de 28 centímetros do solo, bem próximo da guia da calçada. Após a entrada dos passageiros, o veículo volta à altura normal de 37 centímetros. Essa operação é feita pelo motorista e dura, em média, um segundo e meio. O modelo piso baixo ainda conta com motor traseiro de 9 litros, suspensão a ar, transmissão automática com freio auxiliar hidráulico e ABS.

Respeito ao passageiro - “Um modelo como esse é de extrema importância para as grandes cidades, principalmente, nas linhas que atendem hospitais, com benefícios para gestantes, idosos e deficientes físicos”, explica Carlos Alquieres, gerente de Engenharia e Tecnologia da SPTrans. Segundo ele, a SPTrans se organiza para que, no processo de licitação das linhas de

ônibus da cidade, a ser realizado no próximo ano, as empresas de transporte coletivo já iniciem a renovação de suas frotas com veículos que adotem tecnologias semelhantes ao modelo L94UB da Scania.

“Quanto mais conforto, maior será a motivação dos passageiros para utilizar as linhas”

Carlos Alquieres,
gerente de Engenharia e Tecnologia da SPTrans

los a ser adquirida”, explica o gerente.

Caso a compra seja programada e em lotes de veículos, a Scania, única montadora a atender a portaria com um produto inteiramente montado em sua fábrica, adianta que é possível oferecer um preço mais competitivo. Na opinião de Wilson Pereira, diretor de Vendas de Ônibus da Scania, ao planejar antecipadamente a produção e aproveitar integralmente seus recursos, a montadora ganha em economia de escala e pode repassar parte dessas vantagens para o preço do produto.

De acordo com o relatório da SPTrans, os usuários reconheceram no modelo com piso baixo da Scania maior conforto e operação mais silenciosa.

Outra alternativa que pode ajudar a colocar em prática a portaria será a negociação com os fabricantes. “Vamos conversar diretamente com as montadoras para que elas estabeleçam um preço mais acessível conforme a quantidade de veículos

Com a entrada baixa e sem qualquer obstáculo, o tempo de embarque e o fluxo de passageiros acaba sendo mais rápido, não formando filas na porta do ônibus. Outra vantagem observada está no fato de o veículo apresentar uma maior altura interna, que o deixa mais ventilado e melhor iluminado.

Os operadores do transporte público, por sua vez, destacaram o sistema de elevação da suspensão (zoom), usado em situações de transposição de obstáculos, como valetas e lombadas. Entretanto, sugeriram algumas alterações nos próximos projetos de carroceria. A rampa interna, que apresenta inclinação de 8%, poderia, segundo eles, ser substituída por dois degraus para acesso à região traseira. A versão atual causa um certo incômodo ao passageiro quando este permanece em pé na rampa durante a viagem.

“Quanto mais conforto oferecermos aos passageiros, maior será a motivação que eles terão em utilizar as linhas. Com isso, crescerá também a lucratividade da empresa, pois os veículos circularão com mais passageiros”, informa Alquieres. Na sua opinião, a implantação de tecnologia e conforto no segmento é uma das maneiras mais rápidas para atrair de volta os passageiros para o transporte urbano municipal. “Medidas como essas ajudarão a combater o problema do transporte de veículos clandestinos”, conclui. 🌿

Os números do teste

Fonte: SPTrans - São Paulo Transportes S.A.

Empresa	Passageiros Transportados	Número de Viagens	Média Passageiro/Viagem	Quilometragem Percorrida	Dias Operados
Santa Brígida	19.309	232	83,23	9.434	46
Brasil Luxo	28.896	347	83,27	15.329	65
Itaim Paulista	10.917	213	51,25	7.565	31
Santo Amaro	6.828	205	33,31	4.487	31
Bola Branca	7.022	150	46,81	5.893	41
Total	72.972	1.147	63,62	42.708	214

Ilusão de ótica

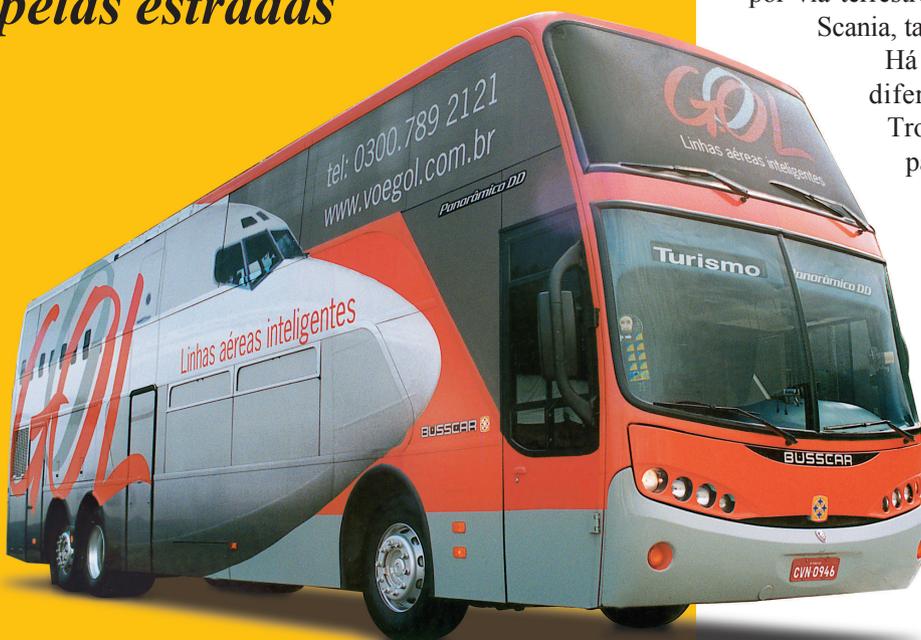
Um ônibus ou um avião? A Gol, a mais nova empresa aérea do País, chega ao mercado apresentando as menores taxas do setor e, além dos preços baixos, inova fazendo sua divulgação com ônibus pelas estradas



Surge no mercado uma nova empresa aérea. Trata-se da Gol Linhas Aéreas Inteligentes, pertencente ao grupo Áurea, que há 40 anos atua no transporte de passageiros por via terrestre, com uma frota de mais de 500 ônibus Scania, tanto no segmento urbano como rodoviário.

Há pouco tempo em atividade, a Gol tem se diferenciado por uma estratégia agressiva. Trouxe para o mercado o desafio de vender passagens mais baratas. Para isso, os serviços de bordo sofreram algumas alterações, como a exclusão de refeições quentes e bebidas alcoólicas. A emissão de bilhetes foi substituída por uma senha, que é trocada pelo cartão de embarque no aeroporto. A operação com aviões novos, de apenas um ano de fabricação, tem possibilitado uma sensível diminuição dos custos operacionais.

Para sua divulgação promocional, a Gol aproveita a estrutura do grupo Áurea, empregando cinco ônibus como outdoors ambulantes. Todos estão adesivados com o avião, principal produto da empresa. A jogada de marketing é simples. Os veículos ro-



Grande idéia: os aviões "rodam" pelas estradas do País



dam as cidades brasileiras levando a equipe de promoção e fazem propaganda pelo simples fato de passar perto de locais de grande visibilidade.

“Os ônibus são uma oportunidade de estarmos presentes com o mesmo equipamento e qualidade em diversas cidades do Brasil. Ele sempre está onde as pessoas estão”, explica Tarcísio Gargioni, vice-presidente de Marketing & Serviços. Segundo o executivo, para transmitir a imagem da Gol, os veículos tinham que ser grandes, novos e bonitos. Para tanto são usados chassis Scania K124IB 4x2 e K124IB 6x2, com carrocerias de um e dois pisos.

Além do trabalho promocional, os ônibus também são utilizados para levar passageiros no percurso entre o aeroporto de Jacarepaguá e o Galeão, no Rio de Janeiro. A idéia está em oferecer mais conforto e praticidade. A Gol instalou um posto avançado no aeroporto de Jacarepaguá, onde é feito o check-in para embarcar no Galeão.

“Aproveitamos algumas facilidades de Jacarepaguá, como localização e estacionamento. De lá, o passageiro segue sem preocupação para seu voo no outro aeroporto”, explica Gargioni.

Resultados positivos - Em menos de cinco meses, a Gol atinge uma marca significativa em relação às principais empresas do setor: fechou o mês de abril com uma ocupação de seus voos superior a 60%. “Esses números foram bem acima do esperado”, comemora Gargioni. “As pessoas estão aprendendo que pagar uma tarifa baixa e voar com avião novo é um bom negócio”, completa. Outro motivo para tanta comemoração se deve ao fato de que, em junho próximo, a empresa passará a operar na ponte aérea Rio - São Paulo, nos aeroportos de Congonhas e Santos Dumont. O valor cobrado na rota considerada a mais importante do País será, se-

gundo a empresa, em torno de 5% mais barato que o do concorrente mais próximo.

Com mais de 4 mil passageiros transportados diariamente, a Gol reserva para o futuro mais novidades, como a integração rodoviária-aérea. O cliente comprará um bilhete único que inclui o trajeto de ônibus e avião combinados. Será possível, por exemplo, ir de Araraquara (SP) a Salvador (BA) mesmo não havendo voos entre as cidades. A primeira etapa da viagem será feita de ônibus, neste caso até São Paulo, e, depois, o passageiro embarcará em um avião com destino a Salvador.

“A Gol fará a integração de nossas linhas de ônibus com o transporte aéreo”, comenta Joaquim Constantino Neto, diretor geral do Grupo Áurea. “Estaremos atendendo, assim, também os passageiros que não se utilizam dos ônibus, o que amplia a gama de nossos negócios”, acrescenta ele. 🌿

Mais um da família

4

Wagner Menezes



A linha de motores de 12 litros da Scania aumentou. Agora, além das potências de 360 e 420 cavalos, uma alternativa com 400 cavalos está disponível para clientes que transportam até 57 toneladas de carga bruta

Um motor Scania de 12 litros com 360 cavalos mecânico ou 420 cavalos eletrônico? Difícil de escolher. Prova disso era a divisão das vendas desse tipo de propulsor: 50% para a versão com 360 cavalos e 50% para a versão com 420 cavalos.

É claro que, para aqueles clientes que não necessitam de uma potência elevada nem dos recursos da eletrônica embarcada, a opção pelo motor mecânico de 360 cavalos era tranquila. O mesmo ocorria com os que demandam a alta potência de um motor eletrônico. Mas para aqueles que se situam na chamada “zona de fronteira”, aquela em que a potência poderia ser um pouco maior, mas a eletrônica já havia se tornado indispensável, a opção forçada por um motor 60 cavalos mais forte identificava a existência de um espaço a ser melhor explorado pela Scania.

“Hoje, os clientes estão se profissionalizando cada vez mais. Eles buscam alternativas perfeitamente adequadas às suas atividades e não estão dispostos a pagar mais por uma potência que não necessitam. É preciso, então, aumentar a oferta de opções para po-

der atender os clientes melhor”, informa Sílvio Munhoz, diretor de Vendas de Caminhões da Scania.

Tal raciocínio motivou a Scania a introduzir um motor eletrônico com potência de 400 cavalos, que oferece todos os recursos da eletrônica embarcada, mas com um preço mais acessível que o de 420 cavalos. O novo motor, denominado DSC12 01, equipa, a partir de abril, os veículos GA 4x2, LA 4x2 e LA 6x2, destinados à tração de uma carreta ou para os bitrens, com peso bruto total combinado (PBTC) de 40 a 57 toneladas.

Recursos da eletrônica - A motorização com gerenciamento eletrônico permite que os veículos sejam equipados com piloto automático, controle de tração, computador de bordo e limitador de velocidade, equipamentos que já estão integrados ao dia-a-dia de muitas transportadoras. Com eles é possível obter uma melhor uniformidade da condução e um controle mais preciso da operação.

“O motor de 400 cavalos oferece uma relação custo/benefício bem atrati-



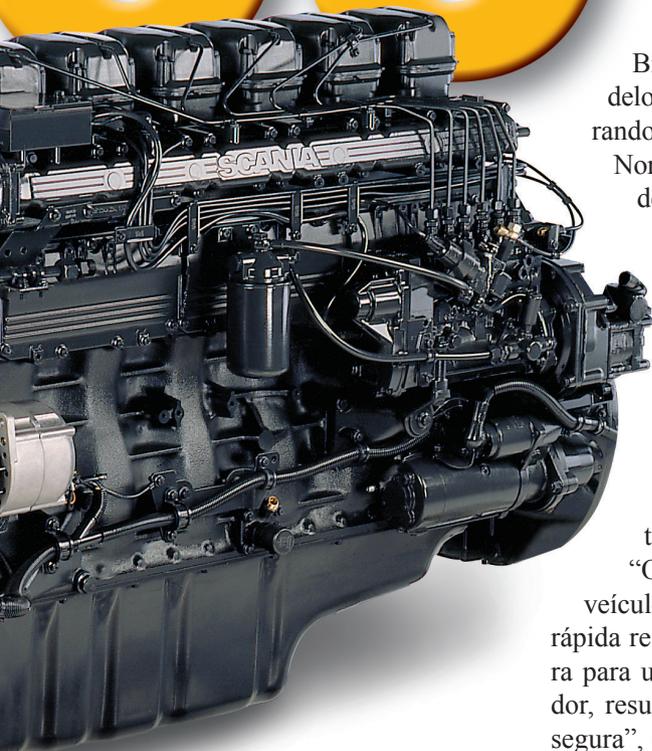
Alberto Murayama

va. Nossa expectativa é comercializar por ano cerca de 1.000 veículos equipados com esse motor”, acrescenta Munhoz. A nova opção de motorização, segundo ele, combina os recursos da eletrônica com um alto torque e um baixo consumo de combustível.

A família de motores de 12 litros da Scania, que foi lançada junto com a Série 4 no País, em março de 1998, apresenta como características principais quatro válvulas por cilindro, cabeçotes individuais e torque plano, que mantém o torque máximo durante uma ampla faixa de rotações e reduz a frequência de mudanças de marchas. Todas as variantes de potência (360, 400 e 420 cavalos) atendem às normas de emissões Euro II (na Europa) e Conama IV (no Brasil).

O lançamento oficial do motor de 400 cavalos ocorreu na assembléia do

00



Um dos primeiros clientes a receber um veículo com motor de 400 cavalos foi a Binotto, de Lages (SC). O modelo, um R124GA 4x2, está operando nas rotas da região Norte e Nordeste, percorrendo uma média de 18 mil quilômetros por mês.

Os resultados iniciais reportados pela Binotto indicam um bom consumo de combustível em relação ao alto torque do motor. A empresa vem obtendo maior velocidade de cruzeiro, que é mantida por mais tempo sem a necessidade da troca de marchas constante.

“Os motoristas que operaram o veículo repararam imediatamente na rápida resposta de motor. Isso colabora para um menor desgaste do operador, resultando em uma viagem mais segura”, comenta Edilson Binotto, diretor operacional da empresa.

Segundo a Binotto, que tem uma frota de cerca de 130 caminhões Scania, a eletrônica já está incorporada

ao cotidiano da transportadora, o que torna a chegada de mais uma opção de motor muito atrativa. “Teremos sempre um controle melhor da operação do veículo através do monitoramento e da recuperação posterior dos dados da viagem”, revela Edilson Binotto.

A segmentação de potência é algo comum em mercados altamente profissionalizados, como o europeu. Lá, a Scania, por exemplo, comercializa uma gama de motores que vai desde o 9 litros com 220 cavalos até os motores V8, com potência de 580 cavalos. São mais de dez opções de propulsores, que graças ao conceito modular da montadora, podem ser especificados em diversos veículos.

“No Brasil, com a retomada do crescimento da economia e com a alta competitividade do setor, as transportadoras estão identificando e atacando áreas específicas. A exigência por mais opções de produtos junto aos fabricantes será cada vez maior”, afirma Munhoz, da Scania. 🌟

Consócio Nacional Scania, realizada no dia 10 de abril nas cidades de Curitiba (PR) e Pelotas (RS). Com transmissão ao vivo para todas as concessionárias Scania, o evento foi acompanhado por mais de 4 mil pessoas, entre clientes e convidados.

Em Curitiba, na sede da concessionária Cotrasa, a assembléia foi realizada no Expotrade, um pavilhão de exposições que recebeu cerca de 900 pessoas na oportunidade. Quatro veículos com motor de 400 cavalos estavam expostos e 60 novas cotas de consócio foram vendidas.

Em Pelotas, região atendida pela Suvesa, o evento aconteceu na própria sede da concessionária, com presença de 250 pessoas e venda de 40 novas cotas. Na ocasião, estiveram expostos 2 veículos com motor de 400 cavalos.



Maior velocidade de cruzeiro e baixo consumo de combustível: primeiros resultados da Binotto com o motor de 400 cavalos

Paixão pelo movimento

Empresário de ônibus rodoviário produz motor-home em ônibus de dois andares. O motivo: usufruir de luxo e conforto em seu hobby das horas vagas, as corridas de Stock Car

O primeiro motor-home a ser construído em um ônibus de dois andares é brasileiro. Essa é a afirmação do proprietário, Rodney Felício, que aproveitou a estrutura da empresa da família, a Viação Danúbio Azul, para pôr em prática o que antes era apenas um sonho.

A Danúbio Azul, de São Paulo (SP), que atua há quase 50 anos nas áreas de transporte rodoviário e urbano de passageiros, transporte de cargas e encomendas, além de turismo e fretamento, viabilizou a fabricação do motor-home dentro da própria garagem. O veículo base do projeto foi um K124IB 6x2, com carroceria Busscar, que já vem de fábrica com freio auxiliar Scania Retarder, Comfort Shift, posto de condução rebaixado e motor de 360 cavalos.

Para construir a parte interna do veículo, Rodney não economizou. O material usado foi praticamente todo importado. Quem tiver a oportunidade de conhecer o motor-home já vai perceber nas maçanetas das portas peças vindas da Europa. Piso de madeira norte-americana e espelhos de cristal completam o luxo.

A idéia do motor-home não se deve apenas aos caprichos de Rodney. O empresário, quando não está dividindo o comando da Danúbio Azul com os irmãos, disputa o Campeonato Brasileiro da Chevrolet Stock Car.

Durante a semana, o assunto é ônibus. Custo operacional, estratégias e frequência de passageiros ocupam o dia de Rodney. Quando chega o final de semana, entretanto, ele tira a camisa da

empresa e veste o macacão. Agora, as conversas giram em torno da velocidade, melhor tempo, melhor equipe e, é claro, melhor piloto.

Vida de piloto - “Com o motor-home tenho a comodidade de dormir próximo ou até mesmo no autódromo, o que melhora a minha disposição para a competição” explica Rodney. “Muitas vezes, o hotel fica longe do local das provas e isso nos causa um grande desgaste físico”, acrescenta. Na sua opinião, um veículo como o motor-home possibilita também acompanhar melhor cada detalhe junto à equipe. “Com esse veículo eu respiro automobilismo 24 horas por dia!”, comemora ele.

A cozinha instalada no veículo é completa e recebe atenção especial do empresário. “Tudo está adaptado para eu não precisar de ninguém. A cozinha é um cômodo fundamental para nós pilotos, pois temos que nos alimentar bem, com bastante carboidratos e proteínas. Nela eu posso fazer, por exemplo, o prato da minha especialidade, que é o macarrão”, completa Rodney. O ônibus ainda tem aparelhos de TV de plasma ligados ao circuito fechado de transmissão da corrida e marcação dos tempos de cada piloto. “Com a aparelhagem de TV faço um estudo minucioso tanto de mim como dos adversários”, explica.





Fotos: Mônica Zanoni



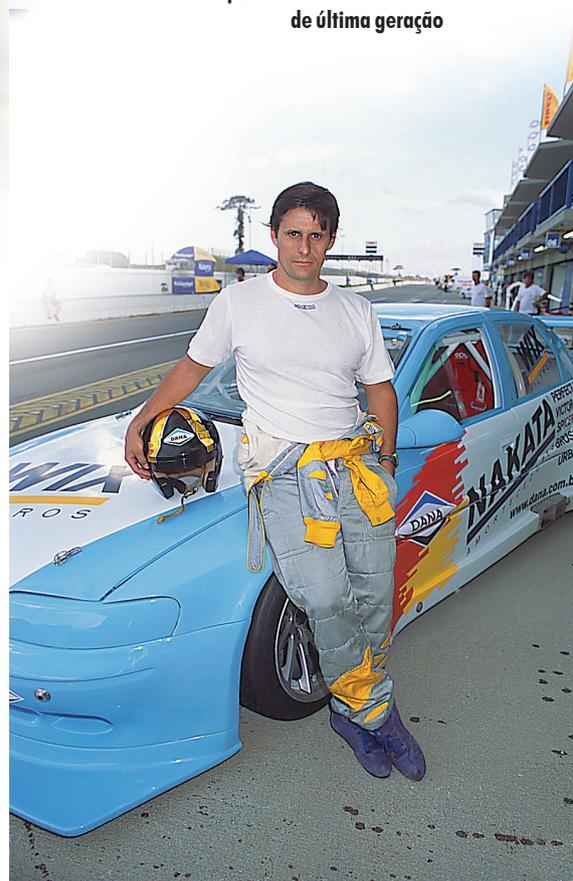
O empresário Rodney Felício disputa o campeonato de Stock Car e nos intervalos dos treinos descança a bordo de seu motor-home, equipado com todo o conforto da vida moderna, como aparelhos de áudio e vídeo de última geração

Segundo Rodney, o motor-home traz vantagens não só para o piloto, mas também para o patrocinador das corridas. “O ônibus é como se fosse um outdoor ambulante, faz a propaganda por onde passa. Ele acaba sendo um espaço a mais para meu patrocinador, além do carro de corrida”.

Planos para o futuro - A satisfação com o motor-home foi tanta que Rodney pensa em construir outros. Ele até já cogita a idéia de alugar o próprio motor-home para quem queira se aventurar na “casa sobre rodas”. O aluguel será sempre por tempo determinado, pois o piloto tem compromissos durante o ano com o campeonato de Stock Car.

Durante a competição, o veículo deve rodar cerca de 26 mil quilômetros em diversos estados brasileiros. O campeonato é constituído por 12 provas anuais, sendo três realizadas em São Paulo e as outras nove em cidades como Rio de Janeiro (RJ), Brasília (DF), Goiânia (GO), Curitiba (PR) e Tarumã (RS).

De olho na Fórmula 1, Rodney até brinca com a possibilidade de, na próxima temporada, a escuderia italiana Ferrari alugar o seu motor-home. “Com a divulgação deste ano, quem sabe a Ferrari se interessa pelo meu veículo e oferece melhor comodidade para os seus pilotos, o Schumacher ou o Barrichello”, imagina. 🍷



João Thibes

Só mais alguns

meses...

Centro de treinamento de motoristas em Concórdia (SC) está quase pronto. A previsão de inauguração é para julho deste ano



Divulgação

Falta pouco. Após meses de intenso trabalho, o primeiro Centro de Educação e Tecnologia do Transporte (CETT), na cidade de Concórdia (SC), tem previsão de estar pronto no segundo semestre deste ano. O projeto da Fabet, Fundação Adolpho Bósio de Educação no Transporte, que tem a Scania como uma de suas principais parceiras, é oferecer recursos para a qualificação e atualização dos motoristas de caminhões, melhorando, assim, a profissionalização do transporte de cargas no País.

“Com a criação do centro, o nosso trabalho terá outra dinâmica, pois ganharemos melhores condições de ensino e mais profissionais qualificados

para aplicar os cursos. Além de toda a estrutura, uma das principais atrações será a pista de simulação usada para as aulas práticas”, explica Pedro Rogério Garcia, superintendente da Fabet. A pista terá 1.080 metros de comprimento e será a única no Brasil destinada a treinamento de caminhões pesados.

Mais vagas - Enquanto o centro não está concluído, a Fabet vem ministrando alguns cursos em locais alugados. “Mesmo com uma equipe reduzida, já temos cerca de 20 turmas formadas no nosso curso básico, o Programa Caminhão Escola. Com o centro, além de

oferecer mais de 100 vagas nos cursos técnicos para profissionais de todos os setores do transporte, vamos abrigar um número maior de profissionais de ensino”, afirma Garcia. Segundo ele, foram investidos mais de R\$ 1 milhão com os equipamentos para os cursos. “Nós, entretanto, ainda não temos a quantidade suficiente. Mas já entramos com o pedido de mais equipamentos por meio de licitação”, completa.

No total serão oferecidos 47 cursos básicos e três técnicos. O CETT ainda disponibilizará cursos de direção defensiva e econômica, custos no transporte, gestão empresarial, transporte no

Os interessados podem fazer cópia desta ficha, preencher e enviar pelo correio para o endereço:
Rua Independente, nº 126 - Sala 02 - CEP: 89700-000, Concórdia - SC - Caixa Postal: 320



Ficha de cadastramento

Data de inscrição ____ / ____ / ____

Assinatura _____

Nome _____

Data Nascimento ____ / ____ / ____ Local _____ UF _____

RG _____ CPF _____ Fone _____

Função _____

Mercosul, legislação de trânsito e logística no transporte. Os cursos serão divididos em aulas práticas e teóricas, com duração de até 200 horas.

Para os interessados, a Fabet disponibiliza a ficha de cadastramento no site www.fabet.com.br. A ficha também está reproduzida na página anterior. Basta preencher e mandar por e-mail ou correio. Os motoristas serão contatados e chamados para os cursos conforme as vagas disponíveis. Devido à grande procura pelos cursos, não será possível atender a todos de imediato, mas a Fabet garante que os alunos cadastrados serão chamados no decorrer do tempo.

A Scania participa do projeto do CETT com oito caminhões avaliados em mais de R\$ 1,8 milhão, com toda a manutenção preventiva e corretiva dos veículos coberta pelo contrato de Reparo e Manutenção Scania (R&M). A Scania ainda equipará uma oficina completa para aulas de mecânica, fornecendo, também, assessoria na área técnica, em gestão empresarial e em marketing. Os materiais didáticos utilizados pelos alunos serão impressos no centro gráfico da montadora, em São Bernardo do Campo (SP). 🌿

CETT

Centro de Educação e Tecnologia no Transporte

Área contruída

3.360 m

Distribuição física

5 prédios, contendo

8 salas de aula

11 laboratórios

14 ambientes administrativos

9 salas de apoio

1 pista de teste 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 e 3 técnicos

ENFIM FINAME

Nova linha de crédito da Scania para caminhoneiros autônomos viabiliza proposta do Governo e agita o mercado

Bons negócios podem surgir no segmento do transporte rodoviário este ano. Para quem pensa em investir na troca por um caminhão novo, há agora recursos para facilitar a difícil tarefa de arcar com o pagamento das prestações. No último mês de março, a Scania, em parceria com o BCN, lançou uma nova linha de financiamento para o transportador autônomo baseada no programa da Agência Especial de Financiamento Industrial - Finame, com recursos do BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social).

O prazo para o pagamento das parcelas é de cinco anos, a taxa de juros fica a 1% ao ano, acompanhada da variação da TJLP, e a comissão do agente financeiro (risco de crédito) é de 6% ao ano. O valor máximo de financiamento é de 70% do preço do veículo, ou seja, o interessado tem que dar uma entrada mínima de 30%.

“Atualmente, a Scania estima que há quase 300 mil caminhões nas mãos de profissionais autônomos, de um total de 1,5 milhão existente no País”,

diz **Sílvio Munhoz**, diretor de Vendas de Caminhões da Scania. “A expe-

riência da Scania nesse mercado possibilitou o equacionamento do risco, que era o principal obstáculo imposto pelos agentes financeiros”, acrescenta ele. Para Munhoz, a introdução do financiamento aumenta a possibilidade de renovação da frota de caminhões pesados, que soma mais de 250 mil, com idade média de 12 anos.

Sem carência - Assim que o Finame for solicitado, o prazo para aprovação de crédito, desde que a documentação requerida esteja completa, é de, no máximo, uma semana e não há carência. O plano de financiamento para autônomos é válido somente para aqueles que preenchem algumas características específicas da legislação vigente (Circular do BNDES 40/00, de 30/10/00). Munhoz acredita que a redução nos custos do financiamento e a possibilidade de oferecer o veículo usado como entrada são os principais atrativos do novo negócio.

As expectativas da Scania para as vendas de caminhões pelo Finame são positivas. “Acreditamos que, agora, os profissionais autônomos têm condições reais para trocar de caminhão e se tornar competitivos”, afirma Munhoz. 🌿



Financiamento Scania

Prazo para amortização	5 anos
Taxa de juros	TJLP + 1% ao ano
Risco de crédito	6% ao ano
Valor máximo a ser financiado	70% do preço do veículo
Carência	não há

Exemplo

Modelo	R124 GA 4x2 NZ 360
Valor	R\$ 137.000,00
Entrada (30%)	R\$ 41.100,00
Total financiado (60 meses)	R\$ 95.900,00
Primeira prestação	R\$ 2.586,56
Última prestação	R\$ 1.878,24

Grupo fechado

Consórcio exclusivo para cegonheiros aproveita o crescimento da demanda pelo transporte de veículos

Os mais de 1,7 mil cegonheiros existentes na região do Grande ABC, em São Paulo, podem, a partir de abril deste ano, adquirir veículos novos por meio de um grupo especial do Consórcio Nacional Scania, que conta com o apoio da Cooperceg - Cooperativa dos Cegonheiros do Grande ABC. O consórcio só é válido para os associados da Cooperceg, com grupos de 160 participantes e duração de 80 meses. A cada mês, serão entregues até três caminhões, sendo uma unidade pelo método tradicional, por sorteio, e outras duas por lance.

“Devido à necessidade de ampliação e renovação da frota das transportadoras desse segmento, vimos a oportunidade de oferecer algo diferenciado e exclusivo para a categoria. Desde o ano passado, houve um aumento significativo de veículos a serem transportados, o que levou a uma procura maior por caminhões cegonheiros”, afirma Eronildo Barros Santos, gerente de Negócios da Scania e coordenador do projeto para cegonheiros.

Para o lançamento desse grupo, a Scania montou uma grande estrutura de divulgação. “Visitamos as empresas de transporte de veículos, trouxemos vários grupos de clientes para conhecer a fábrica, com direito a test-drive em nossa pista de testes, e levamos, ainda, um trailer de exposições para pontos estratégicos da região, facilitando o acesso de todos ao projeto”, conta Eronildo.

Produto ideal - O modelo básico do consórcio para cegonheiros é o caminhão P114GA 4x2, com motor de 330 cavalos. Com ele é possível utilizar o espaço que existe sobre a cabina para o transporte de mais um veículo. Entretanto, como em qualquer grupo de consórcio, as pessoas que forem contem-

pladas poderão optar por outro modelo, pagando a diferença.

A Cooperceg, que foi fundada em 1999, reúne 800 associados. O movimento de cargas para o mercado nacional originado só no Grande ABC é de uma média de 265 saídas por dia. Como são transportados, aproximadamente, dez automóveis em cada carreta, esse movimento representa o deslocamento de 67 mil automóveis por mês.

“Pretendemos chegar a 1,2 mil cooperados até o final de 2001”, diz Aliberto Alves, presidente da Cooperceg e do sindicato nacional dos cegonheiros. “A cooperativa procura sempre obter junto a seus fornecedores produtos em condições mais competitivas para seus associados, como é o caso do consórcio de veículos da Scania”, informa ele. 🌻

Só para cegonheiros:
caminhão Scania por
consórcio em condições
especiais



Para ver e comprar

Scania marca presença na quarta edição do Rio Boat Show, o maior salão náutico da América Latina

Marina da Glória, Rio de Janeiro, de 20 a 29 de abril. Esse foi o Rio Boat Show deste ano. O maior salão náutico da América Latina reuniu, em uma área de 50 mil metros quadrados, mais de 100 expositores nacionais e internacionais do mercado de barcos, motores, acessórios, mergulho, pesca e demais atividades náuticas de esporte e lazer.

Lá estavam os motores marítimos da Scania DSI11 75M e DI12 44M, com 600 e 675 cavalos, respectivamente. Destinados a lanchas de tamanho superior a 40 pés (cerca de 13 metros), os motores marítimos da Scania chamaram a atenção dos visi-



Motores Scania recebem acabamento diferenciado para o Rio Boat Show

tantes pela alta potência e tecnologia.

“Os motores Scania são concebidos para proporcionar excelente desempenho com durabilidade e baixo custo operacional, que são características muito apreciadas pelo segmento de lazer. As lanchas com motores Scania alcançam um ótimo valor de venda no mercado devido a essas qualidades”, explica Otávio Barros, gerente da área de Negócios de Motores Industriais e Marítimos da Scania.

Motores especiais - No estande da Scania, os motores também atraem os visitantes pelo impacto visual. As duas unidades expostas foram cuidadosamente preparadas na fábrica da Scania, em São Bernardo do Campo (SP). A pintura vermelha do bloco foi

enriquecida com detalhes cromados e em bronze, que transformam o motor num verdadeiro sonho de consumo. Esses motores são destinados apenas para exposições e não saem da fábrica nessas condições.

O Rio Boat Show é, além de um ponto de encontro de empresas e clientes do ramo náutico de todo o Brasil, uma oportunidade para a realização de negócios. “Os contatos realizados durante o evento abrem as portas para novos negócios, isto quando o fechamento não ocorre ali mesmo. Afinal estão presentes desde os fabricantes de barcos até os de acessórios para a pesca esportiva, por exemplo”, comenta Barros.

A linha de motores marítimos da Scania é completada pelo modelo DI14 82M, de 800 cavalos, fabricado pela matriz na Suécia. Tanto o modelo DI12 como o DI14 contam com sistema de gerenciamento eletrônico da injeção de combustível Scania DEC2.



Bons negócios: exposição também serve para encaminhar vendas

Fotos: Wallace Feitosa

Navegar é preciso

Primeiro estaleiro nacional, com mais de 45 anos de história, volta a construir lanchas após período de inatividade. Em seus barcos, motores marítimos Scania

Uma lenda nos mares nacionais. Lanchas de esporte e recreio construídas aqui, para as condições do mar local. A Carbrasmar tornou-se sinônimo da embarcação ideal para o navegador da costa brasileira, principalmente na pesca esportiva, com barcos maiores que 40 pés (13 metros).

Por motivos particulares, seus antigos donos, entretanto, decidiram paralisar as atividades no final de 1997 e o estaleiro deixou órfã uma legião de apaixonados. Seus barcos continuaram navegando, mas passaram a conviver com variedades importadas, trazidas com a abertura da economia, na expectativa de ocupar o espaço deixado num país com mais de 7.300 quilômetros de costas navegáveis.

Dois anos se passaram e os donos, motivados pelas queixas dos amigos clientes, que reclamavam por barcos com preços mais atrativos e melhor adaptados ao gosto nacional, resolveram vender parte dos projetos. Era o primeiro passo para possibilitar a volta do estaleiro à ativa.

Três irmãos, que cresceram praticamente a bordo das lanchas da Carbrasmar, não resistiram à tentação e embarcaram no negócio. Aceitaram retomar a construção dos três modelos que, segundo eles, seriam os de maior aceitação no mercado: as lanchas de 41, 46 e 50 pés.

“São barcos voltados principalmente para a pesca esportiva. Foram campeões de vendas. Não podiam ficar fora

do mercado”, afirma Marcos Campos, que reativou o estaleiro Carbrasmar junto com os irmãos Márcio e Marcelo.

Tudo voltou a funcionar exatamente no mesmo lugar, nos galpões no Mercado São Sebastião, no bairro da Penha, cidade do Rio de Janeiro (RJ). Até os antigos funcionários do estaleiro foram chamados de volta.

Time de feras - “A maioria das pessoas que, agora, trabalha conosco tem mais de 20 anos de Carbrasmar”, informa Marcos. “Um dos nossos engenheiros principais entrou para a Carbrasmar como estagiário, aos dezesseis anos de idade, e está no ramo há pelo menos 25 anos”, orgulha-se ele.

Mas as lanchas não voltaram exatamente iguais. Incorporaram a tecnologia de ponta, que chegou ao Brasil por meio dos barcos importados. Nos cascos, sanduíches de divynyl, material que aumenta a resistência e a espessura do casco, sem aumentar o peso da embarcação. Na camada externa, gel-coat importado.



Lancha Carbrasmar de 41 pés

O projeto original do casco, de Joachim Küsters, foi mantido integralmente, como se esperava. “Atualizamos apenas o tempo parado”, brinca Marcos. “Demos atenção especial ao conforto interior das lanchas, com todas as comodidades da vida moderna”, acrescenta.

Na hora de definir a motorização, os irmãos confirmaram a parceria de décadas entre o estaleiro e a Scania. A maior parte das lanchas é equipada com propulsores Scania, como acontecia com a Carbrasmar anteriormente.

“Mais de 70% das lanchas Carbrasmar de 41 pés que navegam pelo País estão equipadas com motor Scania”, informa Marcos. “Eu mesmo e meus irmãos sempre fomos usuários de lanchas com motores Scania”, confessa.

Como a concorrência no setor é forte, o grande diferencial da parceria entre a Carbrasmar e a Scania, segundo ele, está na assistência técnica. A Scania possui concessionárias nos principais pólos náuticos do País, como Rio de Janeiro, São Paulo, Bahia e, mais recentemente, o sul do Brasil.

O estaleiro Carbrasmar esteve no último Rio Boat Show, o maior evento náutico brasileiro, realizado entre 20 e 29 de abril. “Foi a primeira oportunidade real de mostrar ao mercado o retorno da Carbrasmar”, comenta Marcos.



Pedro Dantas

Parceria de longa data: motores Scania equipam as lanchas Carbrasmar

Para ele, a maior prova de satisfação foi ver velhos clientes da marca se emocionarem ao subir a bordo de uma lancha nova, recém-saída do estaleiro. “A relação entre fabricante e consumidor é muito próxima. Conhecemos as pessoas e sabemos como elas apreciavam o desempenho das lanchas da Carbrasmar antigas”, diz o jovem empresário.

Com o mercado aquecido e a forte procura pelos barcos novos, todos feitos sob encomenda, os irmãos comemoram a boa iniciativa de trazer de volta a marca Carbrasmar. “Dizemos que quem vende uma lancha, ganha um amigo. Estamos contentes em voltar a conviver com tantos amigos”, conta Marcos. 🍷

Três opções de barcos

Carbrasmar 41 pés

Comprimento total 13,40 m
 Comprimento na linha d'água .. 10,45 m
 Boca 4,20 m
 Calado 1,16 m
 Deslocamento 11.800 kg
 Motorização Scania 2 x DS11M

Carbrasmar 46 pés

Comprimento total 15,60 m
 Comprimento na linha d'água .. 11,69 m
 Boca 4,80 m
 Calado 1,12 m
 Deslocamento 14.900 kg
 Motorização Scania 2 x DI12M

Carbrasmar 50 pés

Comprimento total 15,25 m
 Comprimento na linha d'água .. 13,00 m
 Boca 4,54 m
 Calado 0,73 m
 Deslocamento 20.000 kg
 Motorização Scania . 2 x DI12M ou DI14M



Lancha Carbrasmar de 46 pés

100% qualidade

A Lubiani Transportes, com sua matriz na cidade de Piracicaba (SP), acaba de receber o certificado de qualidade ISO 9000/2000. Para obter a certificação, a Lubiani contou com a ajuda da Scania, que ministrou palestras sobre a qualidade dos caminhões e de seus serviços, incluindo treinamento para motoristas e mecânicos. Com as palestras, todos os funcionários da transportadora se prepararam para as indagações dos auditores, e, de quebra, aprimoraram seus conhecimentos sobre os produtos Scania. A Lubiani está há 32 anos no mercado, transportando desde bobinas de papel a cargas indivisíveis, como as máquinas da Caterpillar. Atualmente, conta com uma frota de mais de 160 caminhões Scania, sendo 32 da série especial Millennium.

32 ANOS
APERFEIÇOANDO O TRANSPORTAR:
LUBIANI.



ISO 9002.
CONQUISTA QUE ESPELHA
A EVOLUÇÃO DE
UMA EMPRESA MODERNA.



Os filhos de Francisco Santos, Pedro e Paulo, ao lado do superintendente Marcos: garagem cheia de caminhões Scania

Sonho realizado

Que empresário do transporte não sonhou com uma garagem cheia de caminhões Scania? Hoje, com os filhos no comando da empresa, Francisco de Paula Santos, fundador da Sempre Viva Transportes, Construções e Terraplenagem, de Itabira (MG), realiza o seu. A empresa adquiriu 15 caminhões P124CB 8x4, em um investimento de aproximadamente R\$ 4 milhões, que se juntam a uma frota de mais 9 outros veículos da marca.

Os novos veículos, que transportarão minério na região de Presidente Figueiredo, a 450 quilômetros de Manaus (AM), foram implementados com caçambas de 25 metros cúbicos.

Divulgação



Delara, Scania e a Fórmula 1

Mais uma vez a Fórmula 1 passou pelo Brasil, levando cerca de 70 mil pessoas ao autódromo de Interlagos, em São Paulo (SP), no dia 1 de abril. Entre as transportadoras encarregadas pela organização nos bastidores do Grande Prêmio estava a Delara Brasil, de Curitiba (PR). A empresa disponibilizou 22 caminhões Scania para o transporte de veículos da Fórmula 1 e da Fórmula 3000, peças e pneus.

A Delara também transportou os equipamentos da equipe de TV responsável pela transmissão de som e imagens para os países que assistem ao GP. Todo o material transportado, incluindo os carros de corrida, foi avaliado em mais de US\$ 200 milhões.

A movimentação começou uma semana antes da corrida, quando os equipamentos chegaram ao Brasil, vindos diretamente da Malásia, local do GP anterior. O trabalho continuou por mais sete dias após o evento, quando sete aviões Boeing 747 levaram o circo da F-1 de volta à Europa.

Época de prêmios

A Scania foi eleita, pela terceira vez consecutiva, a “Marca do Ano” na categoria de caminhões pesados pela Editora Lótus, responsável pela revista Frota & Cia. O prêmio foi entregue a Flávio Mermejo, diretor geral da Scania. Para a premiação são considerados os números de vendas informados pelas associações nacionais dos fabricantes e importadores de veículos, Anfavea e Abeiva.

Pelo segundo ano, a Scania também recebeu o prêmio “Marca Brasil”, como a marca mais lembrada de caminhões, segundo a opinião dos leitores da revista “O Carreiteiro”, que circula por todo o País, com tiragem de 100 mil exemplares.



Marcelo Vigneron

Marcelo Prates

ALAGOAS

-Rio Largo
Novepe Nordeste Veículos Pesados Ltda.
Tel. (82) 262-1414

AMAZONAS

-Manaus
Supermac Mq. e Caminhões da Amazonia Ltda.
Tel. (92) 237-4043

BAHIA

-Barreiras
Movesa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (77) 611-4831
-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
-Teixeira de Freitas
Movesa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (73) 292-5200
-Vitória da Conquista
Movesa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (77) 423-5135

CEARÁ

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

DISTRITO FEDERAL

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

ESPIRITOSANTO

-Viana
Venac Veículos Nacionais Ltda.
Tel. (27) 346-7900

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) 541-2431

-Imperatriz
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste Ltda.
Tel. (98) 523-1922

-São Luís
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste Ltda.
Tel. (98) 245-1919

MATOGROSSO

-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) 515-9999

MATOGROSSOSUL

-Campo Grande
P. B. Lopes & Cia. Ltda.
Tel. (67) 793-5080

MINAS GERAIS

-Contagem
Itaipu Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (31) 3396-1622

-Governador Valadares
Covepe Comércio de Veículos Pesados Ltda.
Tel. (33) 3278-3000

-Juiz de Fora
Itaipu Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (32) 3221-3092

-Montes Claros
Itaipu Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (38) 3213-2200

-Muriae
Covepe Comércio de Veículos Pesados Ltda.
Tel. (32) 3722-3444

-Patos de Minas
Itaipu Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (34) 3822-5555

-Pouso Alegre
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (35) 3422-5600

-Uberlândia
Escandinávia Veículos Ltda.
Tel. (34) 3233-8000

PARÁ

-Belém
Guatapará Motores e Veículos Ltda.
Tel. (91) 242-0211

-Marituba
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
Coltrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (45) 225-6011

-Curitiba
Coltrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (41) 362-1515 (Cajuru)
Coltrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (41) 346-0202 (Pinheirinho)

-Foz do Iguaçu
Coltrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (45) 577-4333

-Guarapuava
Coltrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (42) 624-2188

-Londrina
P. B. Lopes & Cia. Ltda.
Tel. (43) 228-0780

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

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

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

PERNAMBUCO

-Petrolina
Novepe Nordeste Veículos de Pernambuco Ltda.
Tel. (81) 3864-5000

-Recife
Novepe Nordeste Veículos de Pernambuco Ltda.
Tel. (81) 3339-3911

PIAUI

-Teresina
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (86) 220-2700

RIO DE JANEIRO

-Barra Mansa
Equipo Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (24) 3348-3332

-Rio de Janeiro
Equipo Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (21) 474-5040

RIOGRANDE DO NORTE

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

RIOGRANDE 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

-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) 742-1770

-Passo Fundo
Mecânica Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (54) 317-9600

-Pelotas
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (51) 274-3535

-Portão
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (51) 562-3335

-Santa Maria
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (55) 211-2002

-Três Cachoeiras
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (51) 667-2472

-Uruguaiana
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (55) 413-3300

-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

SANTACATARINA

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

-Cordilheira Alta
Ediba Eletro Diesel Battistella Ltda.
Tel. (49) 328-0111

-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
Quinta Roda Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (18) 631-1010

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

-Bauru
Quinta Roda Máquinas e 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

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

-Registro
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (13) 6821-6711

-Ribeirão Preto
Escandinávia Veículos Ltda.
Tel. (16) 615-9900

-Salto Grande
P. B. Lopes & Cia. Ltda.
Tel. (14) 325-1000

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

-Santos
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (13) 3230-2980

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

-São Paulo
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (11) 3976-4777 (Piqueri)

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

-Sumaré
Quinta Roda Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (19) 3864-1890

SERGIPE

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

TOCANTINS

-Gurupi
CVR Comercial de Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (63) 314-1001

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

COSTARICA

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

EQUADOR

-Quito
Neste 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) 210217/213209/228807

-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

-Tlalpan (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

L94IB 6x2*4 (15 metros)

Carroceria	Marcopolo Viale
Motor	DSC9 12
Cilindradas	9 litros
Cilindros	6 cilindros em linha
Válvulas por cilindro	2 válvulas
Diâmetro dos cilindros ..	115 mm
Curso	144 mm
Sistema de injeção	Mecânica
Potência máxima	262 hp a 2000 rpm
Torque máximo	1180 Nm a 1300 rpm
Classe	I (veículos com motor traseiro e suspensão pneumática para aplicações urbanas e intermunicipais)
Tração	6x2 com terceiro eixo direcional
Suspensão	Pneumática
Caixa de câmbio	Automática com retarder
Freios	A disco com ABS
Comprimento	15 metros
Número de passageiros ...	42 sentados e 57 em pé

O ônibus L94IB 6x2*4, com 15 metros de comprimento e terceiro eixo direcional, sistema inédito no País, é uma nova alternativa para o transporte coletivo urbano e intermunicipal. O veículo tem capacidade para transportar 20% mais passageiros do que os modelos convencionais e concorre, devido ao seu menor custo operacional, com os ônibus articulados.

“O eixo direcional traseiro é uma solução tecnológica para a construção de ônibus urbanos com maior capacidade, sem que haja a necessidade da articulação”, destaca Wilson Pereira, diretor de Vendas de Ônibus da Scania. As principais aplicações do modelo de 15 metros estão em corredores exclusivos para ônibus e em linhas com alta concentração de passageiros em horários de pico.

O sistema de eixo direcional traseiro desenvolvido pela Scania opera em sincronia com o eixo direcional dianteiro. Quando o motorista movimenta o volante em uma direção, um sistema hidráulico aciona as rodas do eixo traseiro na direção contrária, o que facilita a realização de curvas, mesmo fechadas. Esse movimento dos eixos reduz o atrito com o pavimento, minimizando também o desgaste dos pneus.

O ônibus de 15 metros também será fabricado na versão L94UB com piso baixo e sistema de ajoelamento (low entry). 



L941B 6x2*4 (15 metros)



O transporte de pessoas exige uma base segura



Em uma viagem,
longa ou curta,
na cidade ou na estrada,
é essencial ter uma
base de confiança.

Chassis Scania para ônibus.
Conforto e segurança que você não vê.
Sente.

