Ano XXI, nº 106 - set/out 2003

Rei da Estrada

SCANIA

Bom para o asfalto

Veículos 6x4, com dois eixos de tração, ganham espaço ao agredir menos a estrada e transportar mais carga

Expediente

Rei da Estrada

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

Vice-presidente de Comunicações:
Richard König

Gerente de Comunicação Social:
João Miguel Capussi

Editor Responsável:
Mauricio Jordão
(Mtb 28.568)

Repórter:
Helen Faquinetti

Colaboradora:
Renata Nascimento

Revisão:
Vicente dos Anjos

Foto Capa:
Emanuel A. P.

Projeto Gráfico, Editoração e Produção:
Technoart Propaganda Ltda.
e-mail: technoart@technoart.com.br

Impressão:
Margraf Edit. e Ind. Gráfica

Tiragem desta Edição:
40.000 unidades

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

Home page:
www.scania.com.br

ABERJE

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

SCANIA
Scania Latin America Ltda.

Nesta edição

4 – Lançamento
Novos produtos completam a linha de lubrificantes Scania

6 – Pós-Venda
Scania inaugura primeiro posto de serviço autorizado da marca, em Uruguaiana (RS)

7 – Produção
Scania reúne fornecedores latino-americanos para discutir qualidade, logística e eficiência

8 – Cliente
Grupo dos 10, de Maringá (PR), ultrapassa a marca dos 300 caminhões Scania

10 – Aplicação
Construtora Norberto Odebrecht constrói ponte sobre o rio Orinoco, na Venezuela

12 – Vendas
Viação Andorinha volta a comprar ônibus Scania depois de 15 anos

14 – Parceria
Com apoio da Scania, Exército Brasileiro forma primeira turma de curso de transporte e mobilização

15 – Evento
Capital nacional do caminhoneiro, Iconha (ES), recebe cerca de 40 mil pessoas na 6ª edição da Festa dos Caminhoneiros

16 – Reportagem de capa
Caminhões 6x4 comprovam eficiência na estrada, com menor impacto ao asfalto

20 – Curiosidade
Equipes correm fora da pista para fazer da Fórmula Truck um espetáculo organizado e de muitas peculiaridades

22 – Entrevista
Pedro Muffato, piloto da F-Truck apoiado pela Scania, fala sobre seu retorno às pistas

24 – Fórmula Truck
Resultado que parecia previsível começa a mudar depois da 5ª e 6ª etapas do campeonato

25 – Estrutura
Scania cria área para acompanhar de perto os processos de venda, produção e entrega em cada um dos mercados latino-americanos

26 – Mercado
Parceria entre Scania e Hino começa a dar frutos no Japão

28 – Gente & Fatos

Emanuel A. P.

Montadora e concessionária juntas

Mônica Zanon

Christopher Podgorski, diretor geral de Vendas e Serviços da Scania no Brasil

Após três anos como diretor da Scania México, estou de volta ao Brasil. Deixo por lá os frutos de um duro e gratificante trabalho, marcado principalmente pelo resgate do nome e da imagem da Scania em terras mexicanas. Hoje, a Scania é uma companhia com identidade e uma das líderes do mercado de ônibus rodoviários mexicano, buscando com firmeza seu lugar no transporte de cargas naquele país.

Aqui no Brasil, meus esforços serão dedicados primordialmente para promover um projeto de trabalho com a rede de concessionários Scania. Com uma equipe profissional e motivada, vamos garantir o desenvolvimento sustentado da rede e proporcionar um atendimento de serviços de pós-vendas diferenciado a nossos clientes.

A idéia é permitir que se realize uma relação entre a concessionária e o cliente que ultrapasse os primeiros anos de vida do veículo e abranja todo o seu ciclo de operação.

Temos no Brasil a melhor rede de assistência do mercado, com postos de serviço espalhados por todo o território e mecânicos qualificados e treinados pela própria fábrica. Nossa equipe de vendedores é periodicamente capacitada e avaliada. Ela constitui-se em fundamental elo de ligação entre a fábrica e o cliente.

São precisamente os vendedores que levam ao campo as inovações que nossa engenharia desenvolve, oferecendo as melhores soluções de transporte para os clientes. Essas soluções são, em muito, geradas pelo retorno de informações que esses mesmos vendedores trazem do contato diário com a aplicação dos produtos Scania.

Como prova disso, os veículos com tração 6x4 rodoviários, nosso "bogie leve", ganham cada vez mais espaço nas aplicações estradeiras com grande carga transportada. A venda desses veículos é altamente técnica, na ponta do lápis, demonstrando ao cliente claramente os ganhos operacionais frente às alternativas com custo inicial mais em conta.

Com uma rede de concessionárias forte e uma montadora de caminhões e ônibus pesados que busca superar as expectativas dos clientes, tenho certeza de que estaremos sedimentando o caminho para que a Scania reconquiste em curto prazo a liderança no segmento de transporte pesado brasileiro.

Novos Scania na prateleira

Depois dos óleos para motor e transmissão, chegam às concessionárias o fluido para embreagem, o óleo hidráulico e as graxas de uso geral e de extrema pressão da marca Scania

Quem usa aprova. Lançados há quatro anos, os óleos para transmissão e motores diesel da Scania são utilizados hoje na maioria dos caminhões que passam pelas concessionárias. Agora, para completar a linha de lubrificantes, a montadora coloca à disposição quatro novos produtos desenvolvidos para atender às necessidades dos veículos Scania. O fluido para embreagem, o óleo hidráulico e as graxas de uso geral e de extrema pressão da marca Scania já podem ser adquiridos, desde agosto, pelos transportadores de todo o País.

Em 1999, ano em que a Scania lançou os óleos para transmissão e motores diesel, foram comercializados cerca de 60 mil litros desses produtos. Em cinco anos, esse número cresceu consideravelmente. Só no primeiro semestre de 2003, foram vendidos 1,3 milhão de litros. "Isso mostra que os clientes Scania têm se preocupado em utilizar lubrificantes recomendados pela montadora, a fim de preservar o caminhão,

Fotos: Mônica Zanon

Scania oferece linha completa de lubrificantes com marca própria e alta qualidade

e assim, reduzir custos operacionais. Os novos produtos, que completam a nossa linha, têm características especiais para auxiliar os transportadores nesse objetivo", esclarece Evaldo Bautista Valero, gerente de Peças de Reposição da Scania.

Para oferecer melhor resposta aos comandos da embreagem, o Fluido de Embreagem Scania, que atende à especificação SAE J 1703 DOT 4, tem ponto de ebulição mais elevado. Possui também grande capacidade de diluição de umidade e alta resistência a oxidação, proporcionando maior vida útil aos componentes do sistema.

Azul e vermelha – Diferenciadas pelas cores azul para uso geral e vermelha para extrema pressão, as graxas Scania são à base de lítio. A primeira possui agentes anticorrosivos e antioxidantes que aumentam sua ação protetora. A segunda, recomendada para aplicações onde exista a presença de água, possui aditivo EP (extrema pressão) e tem capacidade para suportar grandes cargas, seja por pressão, impacto ou vibração. "As cores facilitam a visualização dos produtos, evitando que o mecânico aplique a graxa de extrema pressão, que é um produto mais nobre, em locais onde deveria ser aplicada a de uso geral", explica Valero.

O óleo hidráulico, que apresenta uma ótima resistência à oxidação e boa estabilidade térmica, atende às especificações ATF tipo A e ATF DEXRON II. Totalmente compatível às diversas vedações presentes no veículo, ele age protegendo os componentes de todos os sistemas. Além disso, apresenta comportamento adequado a baixas temperaturas e previne a formação de vernizes e borras. (HF)

Linha completa

Óleo para motor Scania
Embalagens de 4, 20 e 205 litros.
Atende às especificações ACEA E3 e API CG/CF 40.
Características: Com grau SAE 15 W 40, a viscosidade varia menos tanto no frio como no calor. Dependendo da operação, proporciona intervalos de troca mais longos, de até 60 mil km.*

Óleo para transmissão Scania
Embalagens de 4, 20 e 205 litros.
Atende às especificações STO 1:0 e API GL-5.
Características: O grau de viscosidade SAE 85 W 140 permite operações em ampla faixa de temperaturas. Apresenta melhor filtrabilidade e dependendo da operação proporciona intervalos de troca de até 180 mil km.*

Óleo hidráulico Scania
Embalagens de 1 litro.
Atende às especificações ATF tipo A e ATF DEXRON II.
Características: Resistência à oxidação, estabilidade térmica e compatibilidade com diferentes componentes. Apresenta comportamento adequado a baixas temperaturas, protege contra desgastes e previne a formação de vernizes e borras.

Fluido para embreagem Scania
Embalagens de 0,5 litro.
Atende à especificação SAE J 1703 DOT 4.
Características: É compatível com os componentes da embreagem evitando deterioração do sistema. Com um ponto de ebulição mais elevado, oferece melhor resposta aos comandos. Possui grande capacidade de diluição de umidade, proporcionando vida útil mais longa ao sistema de embreagem. Tem alta resistência à oxidação.

Graxa de extrema pressão Scania
Embalagens de 1 e 20 quilos.
Atende à especificação grau NLGI 2 com aditivo EP e é a base de lítio.
Características: Textura suave e cor vermelha. Própria para aplicações onde exista a presença de água. Tem capacidade para suportar grandes cargas, seja por pressão, impacto ou vibração.

Graxa de uso geral Scania
Embalagens de 1, 20 e 170 quilos.
Atende à especificação grau NLGI 2 e é a base de lítio.
Características: Apresenta consistência estável e contém agentes anticorrosivos e antioxidantes que aumentam a ação protetora. Tem textura suave e cor azul.

*** Consultar recomendação de manutenção da Scania no manual de operação**

Foto: Divulgação

Primeiro posto de serviço autorizado da Scania, antes uma auto-elétrica, ampliou suas instalações para atender caminhões e ônibus

Onde o cliente estiver

Postos de serviço autorizado são alternativa para estar mais perto do cliente. Scania e Suvesa inauguram, em Uruguaiana (RS), o primeiro da marca na América Latina

Estar próximo do cliente e ser capaz de atendê-lo a qualquer hora e em qualquer lugar são objetivos de toda empresa que quer manter em evidência a própria marca. Contudo, cumprir essa missão em um país de dimensões continentais como o Brasil nem sempre é fácil. Driblando o dilema da construção de diversas estruturas para o atendimento de clientes versus a lucratividade, a Scania e a Suvesa acabam de inaugurar o primeiro posto de serviço autorizado da marca na América Latina, localizado na cidade de Uruguaiana.

"Passamos a considerar o posto de serviço autorizado como alternativa para as regiões onde não existam concessionárias da marca e haja uma frota Scania de até 2.000 veículos. Esse é o caso de Uruguaiana, no Rio Grande do Sul", afirma Emanuel Queiroz, diretor de Marketing da Scania.

Os postos de serviço autorizado poderão comercializar as peças genuínas Scania e prestar serviços de mão-de-obra para reparo, manutenção e garantia aos veículos da marca, além de atender aos acordos e contratos de reparo e manutenção e participar do atendimento Plus 24 horas.

Três partes – A instalação da primeira casa autorizada da Scania foi possível graças à parceria entre a montadora, a concessionária Suvesa e a Auto-Elétrica Mariani, que realiza atendimento autorizado às marcas Bosch e VDO há 15 anos em Uruguaiana.

Ser reconhecido como um bom estabelecimento na cidade foi a primeira característica procurada no estabelecimento a ser escolhido como posto de serviço autorizado. Ter capital e disponibilidade para agregar um novo tipo de trabalho ao negócio original também foi crucial para a decisão. Só depois da comprovação desses requisitos é que um contrato de longo prazo, que torna a concessionária da região responsável pelos serviços da marca prestados pelo posto, pôde ser assinado entre a Suvesa e Auto-Elétrica Mariani.

"Passamos também por um treinamento e recebemos as ferramentas para manutenção dos veículos Scania. Além disso, construímos boxes para atender caminhões e ônibus, reformamos a fachada e a área de atendimento para que a comunicação visual do estabelecimento passasse a seguir os padrões da marca Scania e contratamos oito mecânicos. Depois que passamos a atender aos clientes Scania, a clientela da área elétrica também aumentou", afirma Gisberto Mariani, proprietário da Auto-Elétrica Mariani. (HF)

Leandro Brandão

Responsáveis por cerca de 30% das peças que chegam às linhas de produção da Scania no mundo, fornecedores latino-americanos reúnem-se na fábrica da montadora em São Bernardo para discutir qualidade, logística e eficiência

Parceiros na qualidade

No mundo são mais de 800 fornecedores. Desses, 220 são latino-americanos. Independente do país onde estejam, as peças que eles entregam vão direto para as linhas de montagem de caminhões, ônibus e motores industriais e marítimos da Scania. Por isso, a montadora, que movimenta aproximadamente 330 milhões de dólares em compras por ano na América Latina, depende de seus fornecedores para atender ao compromisso de qualidade que mantém com seus clientes.

Para sincronizar as atividades dessas empresas com as suas necessidades, a Scania realizou no início de setembro o "Suppliers' Day Latin America 2003", evento que reuniu em quatro dias todos os fornecedores da América Latina na fábrica da Scania em São Bernardo do Campo (SP). Em uma primeira etapa, eles assistiram a uma apresentação sobre as exigências da marca em relação à qualidade, logística e eficiência. Também foram apresentados os conceitos do Sistema de Produção Scania (SPS), que é a filosofia de trabalho implantada em todas as fábricas da montadora no mundo.

Depois, todos os fornecedores participaram de um jogo que simula um processo produtivo. Eles puderam ver como conceitos de melhoria contínua podem ser aplicados numa situação real. Após visita à fábrica e demonstração de veículos, receberam instruções sobre uma nova ferramenta de comunicação com fornecedores via Internet, o eQuality, e sobre o Portal de Compras.

"O objetivo do Suppliers' Day é mostrar o que a Scania espera de seus fornecedores, já que eles também são responsáveis pela qualidade final do produto. Eles têm de ser cada vez melhores no que fazem e a redução de desperdícios é sempre uma meta para ser competitivo e ter lucro. Queremos prepará-los para um mercado cada dia mais globalizado e clientes mais e mais exigentes", explica Fábio Del Nery, gerente de Compras da Scania na América Latina.

Hoje, a exportação de veículos produzidos pela Scania no Brasil para mercados da Europa, Ásia, África e Oceania comprova a alta qualidade dos produtos nacionais. Em 2003, a Scania foi responsável por 58% dos caminhões pesados exportados pelo Brasil. (HF)

Quando 10 valem 300

O Grupo dos 10, de Maringá (PR), une pequenos empresários locais e torna-se um dos maiores transportadores de grãos do País

Na luta pela sobrevivência, ser pequeno é, na maioria das vezes, uma grande desvantagem. No dia-a-dia das transportadoras de grãos não é diferente, principalmente durante a entressafra. Disputar a pouca oferta e ainda arcar com altos custos fixos fez com que dez transportadoras de Maringá (PR) deixassem de lado suas diferenças e, em 2000, resolvessem juntar forças. Nascia o Grupo dos 10, que dois anos depois ultrapassaria a marca de 300 caminhões e se tornaria um dos maiores transportadores de grãos do Brasil.

"Enfrentávamos um grande estreitamento de nossas margens de lucros na época, gerado pelo aumento dos custos fixos e a baixa remuneração dos fretes. Só para se ter uma idéia, o combustível que cada um comprava no Estado do Mato Grosso, onde buscávamos a carga, era 12% mais caro que em Maringá", conta Cláudio Coelho Adamucho, diretor de Negócios do Grupo dos 10.

A dificuldade comum levou o grupo de transportadores a firmar parceria com um posto de abastecimento de Rondonópolis (MT), criando uma única conta para as despesas das empresas. Com volume, conseguiram preço competitivo e estava lançada a semente do Grupo dos 10, mais conhecido hoje como G10 Transportes.

"A partir da experiência com o combustível, propusemos vantagens para os embarcadores de carga ao nos apresentar como um único parceiro, com uma frota toda dedicada ao transporte de grãos. Aumentamos a remuneração de nossos fretes e o volume de cargas, mesmo na entressafra", revela Adamucho.

O próximo passo do G10 foi estender seu poder de negociação em grupo para sensibilizar seus fornecedores de veículos, implementos, pneus e crédito. Também saíram ganhando, pois quando compram oferecem volume em troca de condições diferenciadas, mesmo frente a instituições financeiras ou fabricantes de insumos.

Poder de compra – Recentemente, o grupo adquiriu um lote de 120 caminhões Scania, todos destinados ao transporte de grãos em bitrens, com pagamento financiado em 36 meses pelo Finame. Na região de Maringá, o G10 foi o responsável por mais da metade dos negócios feitos pela concessionária Scania local, a P. B. Lopes.

Arquivo Scania

Grupo unido: as dez empresas do G10 beneficiam-se da negociação em bloco. Equipamentos de última geração, como caminhões e implementos, são escolhidos em assembléias em que cada um tem um voto

A definição das aquisições sai em assembléias. Cada uma das dez transportadoras tem direito a um voto, independente do tamanho de sua frota. Acertado o tipo de produto a ser comprado, as empresas têm autonomia para decidir a quantidade que cada uma irá adquirir. "Os balanços financeiros são independentes e uns têm mais caixa que outros na hora de investir. Mas todos se beneficiam das condições diferenciadas que obtemos nas negociações", explica o diretor do G10.

Atualmente, a maior empresa do grupo tem 20% do total da frota. A menor tem 5%. Quem transporta mais, ganha mais. Fazem parte do G10 as empresas Trans-Panorama, que é de propriedade dos irmãos Valdecir e **Cláudio Adamucho**, HU Transportes, Cordiolli Transporte, Trans-Falleiro, VMH Transportes, Rossini Transportes, Rolmen Transportes, Rodofaixa Transportes, Transportes Prata e a TDG Transportes. Desde a fundação, apenas duas empresas abandonaram o grupo e foram logo substituídas.

Na análise de Adamucho, o grande desafio inicial ficou por conta da mudança da forma de pensar dos integrantes, saindo da situação de meros donos de caminhão para chegar à condição de empresários. "Foi necessário bom senso para aceitar nossas diferenças. Até então éramos concorrentes. O importante foi que vimos que sozinhos não iríamos longe", diz ele.

O estatuto do G10 limita o número de parceiros em dez. Segundo eles, é o ideal. Depois da criação do grupo, cerca de 80 outros se formaram na região, uns com mais, outros com menos integrantes. Há em Maringá, segundo informações do G10, mais de 200 transportadoras, todas acompanhando de perto os passos dos pioneiros.

Nos planos futuros do grupo está a abertura de bases de apoio nas rotas, que já se estendem além da ligação entre Centro-Oeste e Sul. O G10 tem uma em Rondonópolis, mas leva cargas pelo Nordeste, Sudeste e pretende ampliar para além das fronteiras nacionais. (MJ)

Fotos: Paulo F. Souza

Do outro lado do rio

Conclusão da segunda ponte sobre o Rio Orinoco, na Venezuela, se aproxima e promete alavancar o progresso na região sul oriental do país

Fotos: José B. Jacobi

Construtora brasileira Norberto Odebrecht concluirá obras ainda em novembro

A construção do sistema rodoviário com ponte mista sobre o Rio Orinoco, na Venezuela, é a maior obra civil dos últimos tempos em execução nesse país. O projeto da Corporación Venezolana de Guayana, que levará progresso à região sul oriental da Venezuela, está sendo inteiramente realizado pela construtora brasileira Norberto Odebrecht, que também cuida dos trabalhos da nova linha 4 do metrô de Caracas.

A obra de engenharia está atualmente na fase de construção dos alicerces. Celso Silingardi, brasileiro que acompanha obras da Odebrecht realizadas no exterior e hoje dedica-se como gerente de equipamentos e engenheiro mecânico exclusivamente ao projeto venezuelano, explica que até agora foram executados aproximadamente 80% do trabalho e avalia que até o mês de novembro de 2003 a ponte sobre o Rio Orinoco estará concluída .

O projeto total contempla duas obras. Uma é a construção da ponte mista que terá uma extensão de 3.156 metros e 24,70 metros de largura. O suporte dessa ponte é constituído por 39 pilares e 4 torres de 120 metros de altura.

A outra obra é o sistema rodoviário ligado à ponte, abrangendo um total de 166 quilômetros, que incluem uma parte da auto-estrada de 6 quilômetros de Guarampo, no Estado de Bolívar, o trecho de 125 quilômetros entre Guarampo e La Viuda, no Estado Anzoátegui, e uma estrada de 35 quilômetros entre Guarampo e Los Pozos, no Estado de Monagas.

Veículos próprios – Para o projeto, a Odebrecht, precisou constituir uma frota própria de caminhões. Adquirida em 2002, ela é formada por 46 veículos Scania modelos P124 CA6x4NZ 360, P124 CB6x4NZ 360 e P94 DB4x2NZ 260. Os caminhões são equipados com caçambas de 14 e 30 metros cúbicos de capacidade, comboio logístico de lubrificação e reservatórios para combustível e água.

Engenheiros brasileiros da Odebrecht, Celso Silingardi e Roberval Fonseca, trabalham nas obras da Venezuela

A empresa optou pela manutenção própria desses veículos. "Em termos de logística, a manutenção da nossa frota de caminhões é fundamental", enfatiza Roberval Fonseca, brasileiro responsável pela manutenção dos equipamentos da Odebrecht na Venezuela.

100 motoristas – Grande parte das equipes do projeto está trabalhando na estrada, onde se encontra também a maioria dos operadores dos caminhões Scania. Perto da ponte está baseada uma parte minoritária da frota que serve de apoio para o transporte dos materiais e equipamentos. Neste momento, trabalham 700 pessoas na construção da ponte. "O número de motoristas chega a 100. Quase todos da região, esses profissionais são submetidos a um cuidadoso treinamento", destaca Fonseca.

Carlos Pinto, técnico brasileiro do departamento de serviços da Scania da Venezuela, há dois anos dedicado ao projeto, informa que os motoristas foram todos capacitados para operar os caminhões, que trabalham na obra durante as 24 horas do dia, por meio do curso Master Driver, da Scania.

Por José B. Jacobi, da Venezuela

Para operar na Venezuela, a Odebrecht adquiriu 46 caminhões Scania

Produto de exportação

Fundada em 1945, a Organização Odebrecht atua nas áreas de Engenharia e Construção, Química e Petroquímica, mantendo operações nos setores de Infra-estrutura e serviços públicos.
Prestados pela Construtora Norberto Odebrecht S.A., os serviços de engenharia e construção são realizados há mais de 20 anos no exterior, em países da América do Sul, América do Norte, África e Europa, fazendo da construtora a maior responsável pela exportação brasileira de serviços.
Entre as atividades realizadas pela Norberto Odebrecht estão a construção de edificações, usinas termelétricas e hidrelétricas, centrais nucleares, usinas siderúrgicas, centrais petroquímicas, rodovias, ferrovias, portos e aeroportos e projetos de mineração, plataformas de operação offshore, saneamento básico e irrigação. (HF)

Fotos: Paulo Miguel

Ônibus Scania ligarão São Paulo ao interior do Estado e a Porto Velho

Reencontro com as Andorinhas

Pela terra, não pelo céu. Scania e Viação Andorinha voltam a fazer negócios e juntas vão percorrer as estradas do sudeste, centro-oeste e norte do Brasil

O caminho antes de chegar ao destino é longo. São aproximadamente quarenta e oito horas e 3,5 mil quilômetros de estrada na rota São Paulo/Porto Velho (RO), começando pelo interior de São Paulo, cortando a região Centro-Oeste até alcançar o norte do Brasil. Transportar passageiros por esse roteiro será a missão de 19 veículos rodoviários Scania K124IB 6x2, com 360 cavalos, que a Viação Andorinha acaba de adquirir. Outros seis ônibus, com o posto do motorista rebaixado, carroceria tipo low-driver, vão circular dentro do Estado de São Paulo. Há 15 anos a Viação Andorinha não adquiria veículos da Scania.

As conversas começaram durante o projeto Ponto a Ponto, quando a Scania levou, de fevereiro a abril deste ano, toda a sua linha de ônibus para percorrer diferentes

pontos do País. "Iniciamos a conversa na passagem da caravana por Patrocínio (MG), berço dos proprietários da viação. Voltar a vender para a Andorinha representa a maior conquista do Ponto a Ponto até agora", afirma Wilson Pereira, diretor de Vendas de Ônibus da Scania, que já tem mais 15 veículos programados para a Andorinhas este ano.

Sem fronteiras – A estratégia utilizada pela montadora junto com sua rede de concessionárias para reconquistar o cliente foi oferecer um suporte especial no processo de pós-venda. Segundo Marco Aurélio Garcia, gerente de negócios da Scania, todas as concessionárias da rota São Paulo-Porto Velho foram mobilizadas para priorizar o atendimento aos novos ônibus da Viação Andorinha, que recebeu o nome e telefone dos responsáveis em cada concessionária. "Se acontecer algum imprevisto durante a viagem, o motorista sabe onde procurar assistência. As concessionárias envolvidas, Rovema *(RO)*, P.B.Lopes *(SP, PR e MS)*, Rota-Oeste *(MT)*, Varella *(GO e DF)*, Codema *(SP e MG)*, Equipo *(RJ)* e Escandinávia *(SP e MG)*, foram informadas e disponibilizaram serviços e peças no estoque especialmente para os novos veículos", afirma.

A Scania também ofereceu treinamento técnico e operacional para alguns motoristas e mecânicos da Andorinha. Esses colaboradores ficaram encarregados de multiplicar a informação para o restante da empresa. Antes da chegada dos novos produtos, enquanto os chassis eram encarroçados, um ônibus utilizado no Ponto a Ponto ficou à disposição da Viação. Além disso, os mecânicos, motoristas e manobristas tiveram explicações específicas sobre o produto, por meio dos programas de treinamento da Scania, como o Master Driver. Com os ônibus entregues, um instrutor da Scania percorreu a rota São Paulo/Porto Velho junto com os motoristas da Andorinha para demonstrar na prática diferenciais dos novos veículos, como o Comfort Shift, opcional que realiza a troca de marchas pneumaticamente.

"A Scania mostrou que tem veículos modernos e altamente competitivos. Fechamos o negócio em condições favoráveis e voltamos a ter a marca em nossa frota, de cerca de 400 veículos", conta Walter Lemes Soares, presidente do conselho administrativo da Andorinha. (RN)

Além das fronteiras do interior

A empresa de transportes Andorinha, uma das mais tradicionais no transporte rodoviário de passageiros, foi fundada no dia 5 de junho de 1948, por José Lemes Soares e Sérgio Lopes Silva. A sua primeira aquisição foi a linha Presidente Prudente/Presidente Venceslau/Porecatu, na região da sede, no interior de São Paulo.
Hoje, 55 anos depois, a empresa emprega 1.200 funcionários em onze filiais regionais e dispõe de 320 agências distribuídas em sua área de atuação, que vai do Rio de Janeiro à Bolívia, com escalas em alguns Estados da região Sul e Centro-Oeste do Brasil.
Os dados de junho de 2002 a junho de 2003 demonstram resultado positivo para a empresa. A Andorinha obteve crescimento de 11% no volume de usuários transportados no período.
Os 400 ônibus percorrem quatro milhões e novecentos mil quilômetros por mês, transportando quinhentos mil passageiros. A cada ano, a Viação Andorinha renova de 10 a 12% de seus veículos, que tem idade média de quatro anos. Até o final de 2004, a empresa pretende adquirir mais 60 ônibus.

Depois de 15 anos, a Andorinha volta a adquirir ônibus da marca scania

Alberto Murayama

Visita à Scania fez parte das viagens de estudo realizadas pelos alunos do GETRAM, que receberam de Christopher Podgorski, diretor geral da montadora, placa comemorativa

De ponta a ponta do Brasil

Primeira turma de logística do Exército brasileiro forma-se após visitar terminais na Amazônia, São Paulo e Paraná

Há seis meses, a Diretoria de Transporte e Mobilização, DTMob, coordenada pelo Departamento Logístico do Exército brasileiro, criava em Brasília (DF), a Pós-graduação em Gerência Executiva de Transporte e Mobilização, GETRAM. Hoje, a primeira turma, formada por 20 militares e 20 civis, acaba de concluir a etapa final do curso, depois da realização de duas viagens de estudos para consolidação dos temas vistos em sala de aula.

Desenvolvido em convênio com a Câmara Interamericana de Transporte, CIT, em parceria com as Faculdades da Terra de Brasília, FTB, e com o apoio da Scania, o GETRAM tem o objetivo de capacitar os profissionais do Exército e administradores civis a gerenciar áreas de logística, transporte e mobilização.

A verificação desses assuntos na prática começou com o I Simpósio de Transporte e Mobilização na Amazônia, realizado em conjunto com o Comando Militar da Amazônia, CMA. Durante o evento de uma semana, os alunos participaram de palestras de organizações militares e civis, que destacaram as peculiaridades da região em relação aos temas transporte e mobilização, com visitas a fábricas e terminais logísticos.

"Prosseguimos com a viagem pelo Sudeste, Sul e Paraguai. A primeira parada foi na fábrica da Scania em São Bernardo do Campo (SP). Graças à montadora, que viabilizou essa segunda etapa cedendo o ônibus em que viajamos, pudemos percorrer quase 6.000 quilômetros em 10 dias", afirma o coronel Marcelo de Freitas, coordenador do GETRAM. Entre outros lugares, o grupo visitou também a 11ª Brigada de Infantaria Motorizada, em Campinas (SP), para conhecer um pouco sobre o transporte militar ferroviário, a usina hidrelétrica de Itaipu, em Foz do Iguaçu (PR), e o porto de Paranaguá (PR).

Arquivo: Scania

"O apoio ao GETRAM nos deu a oportunidade de mostrar a representantes do Exército brasileiro nosso sistema de produção modular, que possibilita a montagem de produtos para os mais diversos segmentos. Na Europa, graças a esse sistema, temos uma longa tradição no fornecimento de **veículos para as Forças Armadas**", explica Christopher Podgorski, diretor geral da Scania. (HF)

Informações GETRAM: www.dtmob.eb.mil.br/getram

Caminhão Scania é prêmio em bingo realizado em Iconha, a capital nacional do caminhoneiro

Cerca de 40 mil pessoas se encontram na 6ª Festa dos Caminhoneiros de Iconha

Fotos: Divulgação

Reunião de amigos

A Festa dos Caminhoneiros, que acontece todos os anos na cidade de Iconha (ES), capital nacional do caminhoneiro, chegou à sua 6ª edição reunindo, em quatro dias, cerca de 40 mil pessoas. "O evento, que comemora o mês de São Cristóvão, santo protetor dos motoristas, tem o objetivo de reunir os profissionais do transporte e seus familiares para uma grande confraternização e assim fortalecer a categoria", afirma Cláudio Valiate, presidente da Associação dos Caminhoneiros do Sul do Estado do Espirito Santo, ASCAMES, responsável pela organização da festa.

Animada por Pedro Trucão, do programa de TV Siga Bem Caminhoneiro, a área de eventos de Iconha, com 40 mil metros quadrados, recebeu 23 empresas que expuseram seus produtos. Patrocinadoras oficiais, a Scania e a Venac, concessionária da marca na região, colocaram à disposição dos motoristas dois caminhões da marca para test-drive. No stand da ASCAMES, os motoristas puderam obter gratuitamente a carteirinha da associação.

As atividades, que aconteceram de 10 a 13 de julho, foram abertas com show de música ao vivo. O torneio de futebol entre a cidade de Iconha e as vizinhas Rio Novo do Sul, Pongal, Cachoeiro de Itapemirim, Castelo e Bom Destino, mais uma vez foi promovido pela Scania. "Também participamos da realização do bingo de um caminhão modelo R124 entre os participantes da festa", conta Emerson Johansen, gerente de Marketing da Scania no Brasil.

Noite de autógrafo – Roberval Andrade, atual campeão da Fórmula Truck, oficialmente apoiado pela Scania, também esteve em Iconha. Em uma noite especial, ele distribuiu autógrafos para os fãs, que puderam ver de perto não só o piloto, mas também um caminhão de corrida Scania.

Para completar, a montadora recebeu um grupo de crianças da **Sociedade Pestalozzi** de Iconha. Elas foram recepcionadas pelos profissionais da empresa com lanches, refrigerantes e algodão-doce. "A presença da Scania em festas de caminhoneiros como a de Iconha garante a proximidade com quem realmente dirige nossos veículos e também com a sociedade em que vivem essas pessoas", afirma Johansen.

Com a renda adquirida nas festas anteriores, a ASCAMES conseguiu comprar uma área de 100 mil metros quadrados, onde pretende realizar o próxima evento. No futuro, o local sediará a Casa do Caminhoneiro, que oferecerá cursos como direção defensiva, transporte de cargas perigosas e prevenção de acidentes. (HF)

Carga e velocida

Veículos Scania 6x4 na versão rodoviária ocupam seu espaço no mercado com a crescente demanda por maior capacidade de tração em tempos mais curtos de transporte

Henrique Spavieri

Lubiani, de Piracicaba (SP), desenvolveu carretas de cinco eixos para levar máquinas de 48 toneladas

Cecília Pederzoli

Expresso Figueiredo, de Belo Horizonte (MG), aplica caminhões 6x4 em composições especiais, para o transporte de aço

A idéia de que veículos de carga com tração nos dois eixos traseiros, a configuração 6x4, é exclusiva para as operações fora-de-estrada fica para trás cada vez mais à medida que as combinações veiculares de carga (CVC) se popularizam. Os conhecidos bitrens e rodotrens proliferam-se aos milhares pelas estradas do País, proporcionando elevada capacidade de carga, entre 57 e 74 toneladas, exigindo dos cavalos-mecânicos mais força e, para fechar a conta da produtividade, mais velocidade.

A Scania foi a pioneira, logo em 1998, a perceber essa tendência do mercado e oferecer a opção de tração dupla sem redução nas rodas, a versão estradeira ou rodoviária, dos cavalos-mecânicos 6x4 fora-de-estrada. Na engenharia da montadora, essa variação é conhecida por "bogie leve", em referência ao conjunto de eixos tracionados, "bogie", em inglês, ser aproximadamente 700 quilos mais leve que a versão fora-de-estrada.

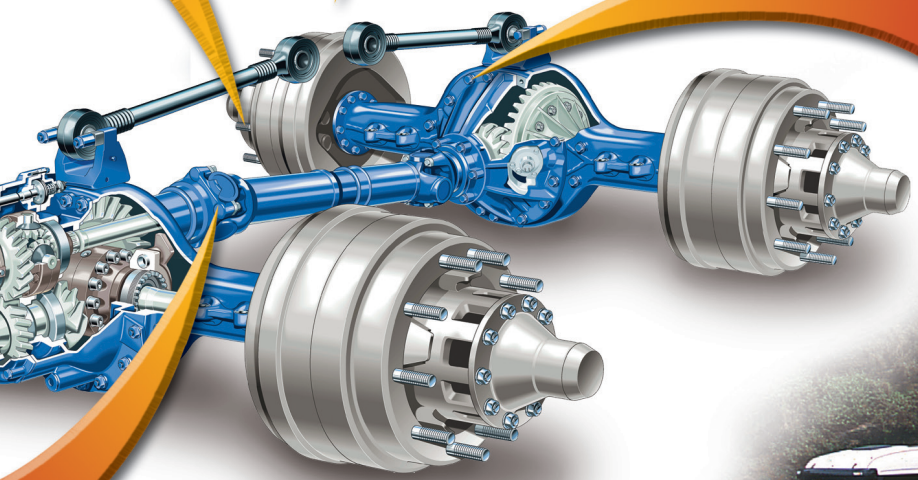
Na variação pesada, há uma redução da velocidade e um conseqüente aumento de força nas rodas. Nesse caso, a capacidade de tração pode chegar a 150 toneladas. Esses veículos são indicados para as aplicações florestais, construção civil e mineração. Não há a necessidade de trafegar por longos trechos de asfalto, desenvolvendo elevadas velocidades de cruzeiro.

Mas o que dizer quando, a partir da década de 90 do agora século passado, surgiram as primeiras experiências com o transporte de mais de 50 toneladas entre as fazendas de grãos do Mato Grosso e os portos de exportação de Paranaguá (PR) e

de

Emanuel A. P

Betoneiras 8x4 da Concrepav, de Campinas (SP), são equipadas com os mesmos eixos traseiros dos caminhões 6x4



Bogie leve Scania: versão estradeira para puxar até 78 toneladas

Emanuel A. P

No transporte de madeira, a Plácido e Silva, de Itapeva (SP), utiliza bitrens com caminhões 6x4

Santos (SP), trajeto puramente rodoviário? É aí que entra a variação "leve" da Scania, com capacidade de tração de até 78 toneladas e velocidades de cruzeiro facilmente mantidas próximas dos limites legais, de 80 km/h.

A tração 6x2 é tida por alguns transportadores como alternativa mais barata e ágil. Com um único eixo tracionado, o outro eixo traseiro serve como apoio. A carga, nesse caso, é distribuída na proporção de 70% e 30%, respectivamente. Há ainda a conveniência de levantar esse eixo traseiro de apoio quando sem carga e pagar menos pedágio. Mas o fato concreto é que estudos acadêmicos e de órgãos competentes de trânsito propõem a restrição ao uso de outros veículos que não os 6x4 para o transporte de CVCs, ou seja, cargas superiores a 50 toneladas, com o objetivo de preservar as estradas.

"Quando um veículo rodoviário com tração 6x4 puxa uma carga de grande peso, o esforço é repartido igualmente nas quatro rodas traseiras. Cada uma transmite ao solo um quarto do esforço para movimentar o veículo. No caso do 6x2, a mesma

força é repartida apenas em duas rodas, com impacto maior sobre o pavimento", explica Antônio Celso Mendonça, da Engenharia Comercial da Scania.

Empresa dedicada ao transporte de bobinas de aço, a Expresso Figueiredo, de Belo Horizonte (MG), opera com uma frota de cavalos-mecânicos com tração 6x4 em rotas que ligam Minas Gerais e São Paulo. "Como nossa frota é direcionada para bitrens, cuja capacidade de carga total é de 57 toneladas, adotamos um caminhão com força de tração compatível. Trafegamos muito em rodovias sinuosas e em serras, o que nos leva também a preferir a utilização da configuração 6x4 para manter boas médias de velocidade", afirma José Júlio Figueiredo, diretor da Expresso Figueiredo.

Aplicação especial – Outra razão para a utilização de cavalos-mecânicos 6x4, segundo Figueiredo, é a distribuição de carga por eixo, uma vez que seus veículos utilizam pneus de perfil mais baixo, com menor capacidade individual de carga, para permitir o transporte de grandes bobinas de aço com segurança. Os pneus menores abaixam o centro de gravidade do veículo, recuperando a estabilidade.

A Lubiani, de Piracicaba (SP), desenvolveu junto a implementadores carretas tipo prancha de cinco eixos para poder transportar máquinas da Caterpillar desde o interior de São Paulo até o porto de Santos e mantém apenas cavalos-mecânicos 6x4 nessa operação. "A carreta de cinco eixos foi uma necessidade. Antes desmontávamos as máquinas e precisávamos de dois veículos para o transporte. A carga chega a 48 toneladas e só a tração 6x4 pode trafegar pelas estradas cumprindo os prazos que temos", conta Jenival Dias Sampaio, diretor de Transportes e Operações da Lubiani.

A aplicação rodoviária do "bogie leve" da Scania não se resume apenas à tração de carretas. A construção civil tem nas betoneiras um grande exemplo de uso diversificado das configurações 6x4 e 8x4, que utilizam os mesmos eixos traseiros, dentro do conceito modular da Scania.

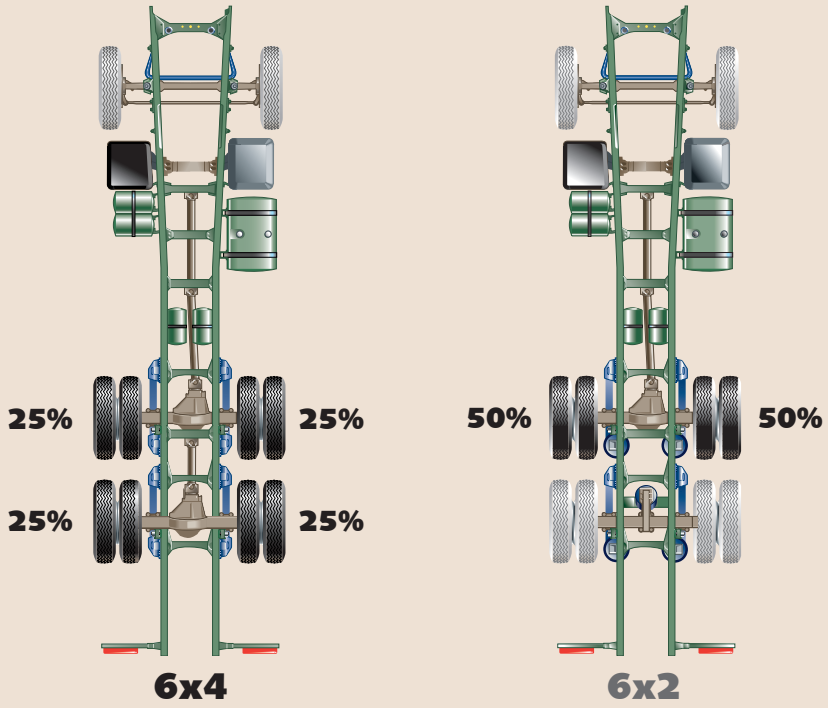
Em Campinas (SP), a Concrepav foi uma das primeiras a receber caminhões Scania 8x4 para suas betoneiras, que transportam até sete metros cúbicos de concreto. "A escolha da tração 8x4 deve-se à melhor distribuição de peso por eixo. Também há um equilíbrio maior de todo o caminhão quando em deslocamento, pois trafegamos com o misturador de concreto em ação", conta José Carlos de Moraes Filho, superintendente técnico operacional da Concrepav. Para a empresa não há uma terceira opção de configuração, além de 6x4 ou 8x4, pois o peso da carga obriga a utilização de tração dupla.

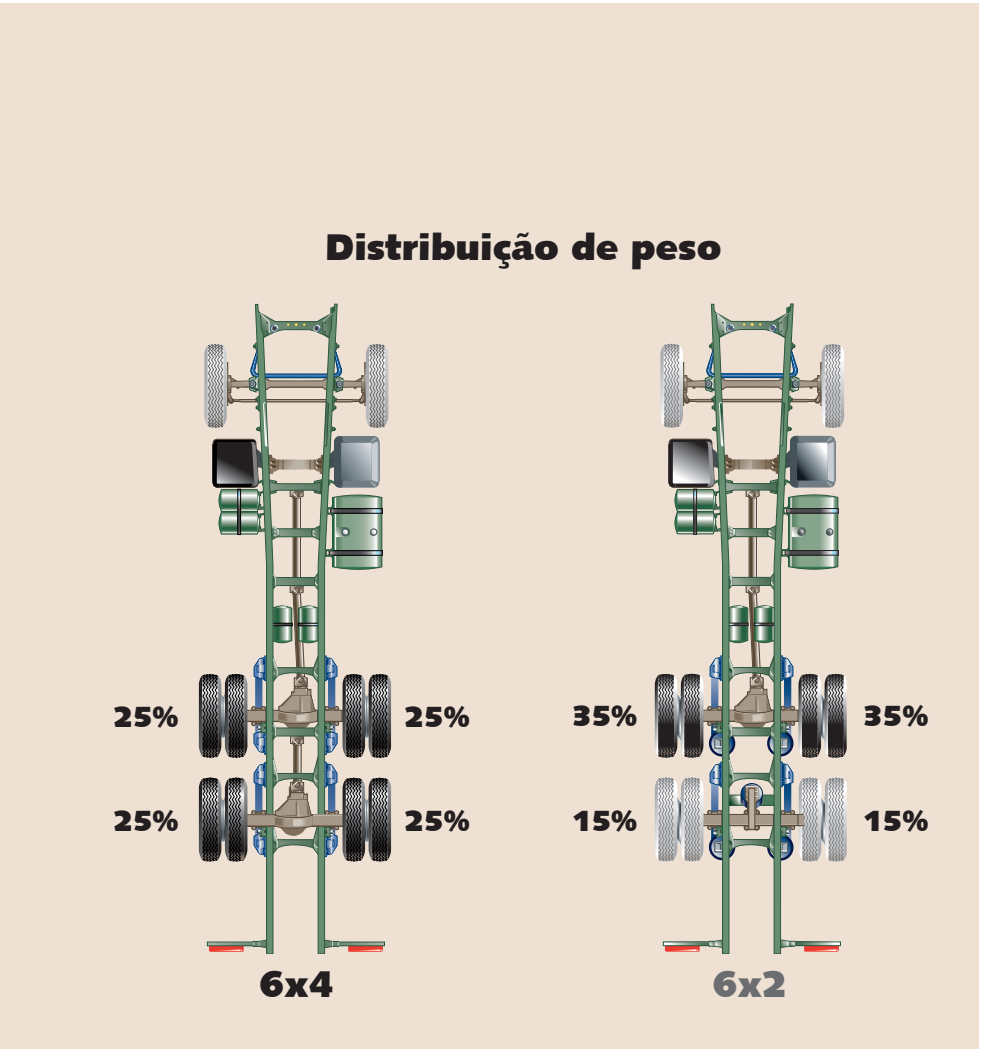
Um exemplo claro de aplicação otimizada do veículo 6x4 pode ser atribuído ao transporte de madeira para a fabricação de papel e celulose. Para buscar o eucalipto nos bosques, são empregados veículos com tração

Ação sobre o pavimento

Configurações 6x2 e 6x4 transmitem de maneira diferente força e peso para o asfalto. Por contar com dois eixos traseiros iguais, opção 6x4 agride menos a estrada.

Distribuição de força





6x4 e redução nas rodas, o "bogie pesado", mas para levar as toras pelas rodovias até as fábricas mais distantes dos pontos de coleta, entra em ação o 6x4 com "bogie leve".

A Plácido e Silva, de Itapeva (SP), opera exclusivamente com bitrens no atendimento das companhias VCP e Suzano. Nas viagens, chega a superar a marca de 800 quilômetros, no trajeto ida e volta, e cerca de 90% do percurso é realizado sobre estrada de asfalto.

"Mantemos uma boa velocidade média, mesmo nos trechos de subida", informa Natal Antônio de Plácido, diretor da empresa, que por circular exclusivamente no Estado de São Paulo sofre influência direta do pedágio em suas operações, sem abrir mão da configuração 6x4. "A vantagem de levantar um eixo do **6x2** se aplica apenas na ida, com o veículo vazio, e tem impacto em apenas um dos sete eixos da composição bitrem", define ele, que recupera os custos a mais do pedágio com a maior produtividade da opção 6x4.

A tara de um veículo, que significa seu peso sem a carga, é outro argumento que pode ser minimizado em favor dos cavalos-mecânicos 6x4 rodoviários. "Embora haja um peso maior no 6x4, em função dos componentes da tração nas duas rodas, quando comparada aos veículos 6x2, essa diferença, no caso dos caminhões Scania, não é tão representativa, ficando por volta de 200 quilos", afirma Mendonça, da Scania. Os 200 quilos representam 3% da tara de um cavalo-mecânico, algo em torno de 8 mil quilos.

Lei da balança – Para circular pelas estradas sem a necessidade de autorização especial, há atualmente um limite de 45 toneladas como peso total de um caminhão, independente da tração, o que iguala, em determinados casos, veículos 6x2, 6x4 e até os cavalos-mecânicos básicos 4x2, quando transportando carretas simples de três eixos. Com autorização especial, vale o limite técnico de cada fabricante de veículo, tendo como teto as 74 toneladas permitidas aos rodotrens, sem entretanto ultrapassar um limite legal por eixo ou conjunto de eixos. Um cavalo-mecânico Scania 6x4 rodoviário pode puxar, graças à sua tração dupla, um máximo de 78 toneladas. Um 6x2 da mesma marca, 66 toneladas.

"Daí, pode-se ver como os veículos 6x4 trabalham com folga quando limitados a 45 toneladas, poupando seus componentes mecânicos e desenvolvendo elevadas velocidades de cruzeiro", justifica Mendonça. Quando a necessidade de transporte supera as 45 toneladas legais, a capacidade técnica de carga do 6x4 chega a ser 18% maior que o 6x2, neutralizando os 200 quilos a mais de tara. (MJ)

Médicos, técnicos, locutor oficial e comissão desportiva trabalham para fazer da Fórmula Truck um espetáculo extremamente organizado e com muitas peculiaridades

Esporte de detalhes

Para que cada etapa da Fórmula Truck aconteça, algumas equipes correm fora da pista. Em toda a temporada, médicos e enfermeiros, técnicos de cronometragem, comissão desportiva e o locutor que anima o público do autódromo se cruzam nos agitados bastidores da categoria mais popular do automobilismo brasileiro. Na lista de prioridades desse pessoal, a segurança ocupa a primeira posição.

A missão é dar suporte aos 25 pilotos, aos profissionais das seis montadoras e dos diversos patrocinadores oficiais que marcam presença religiosamente em cada uma das etapas do campeonato e também aos 50 mil espectadores que lotam as arquibancadas e áreas vips de cada autódromo brasileiro por onde passa a Fórmula Truck. O time médico, por exemplo, chega a ser formado por mais de 60 profissionais, que contam com 7 ambulâncias, além de um automóvel e um caminhão especiais.

Socorro garantido – "A partir do momento em que a pessoa coloca os pés no autódromo, a vida dela está sob minha responsabilidade", afirma com veemência Daniel Gabriel de Moraes, diretor médico da Confederação Brasileira de Automobilismo, CBA. Pessoalmente encarregado da formação e coordenação das equipes médicas que prestam assistência nas corridas da Fórmula Truck, Dr. Daniel, como é conhecido no meio, costuma reunir os médicos e enfermeiros que integrarão sua equipe na quinta-feira anterior à corrida para a realização de reuniões e simulados.

"Fazemos um reconhecimento da pista e das outras dependências do autódromo a pé. Descobrimos os pontos críticos e decidimos como deverá ser o plantão, tanto na pista, quanto no anel interno, boxes e áreas VIPs e no anel externo, arquibancadas e locais de acampamento. Passo também pelos boxes para ver os caminhões e conversar com os pilotos, dos quais

guardo comigo check-ups detalhados, entregues no início da temporada. Controlo todo o atendimento médico no autódromo por meio de rádio comunicadores", explica ele.

O médico, que começou a se dedicar à medicina esportiva em 1986, no kart europeu, e hoje cuida de todas as competições homologadas pela CBA, sabe que apesar do cockpit dos veículos da Fórmula Truck ser o mais seguro do automobilismo, o socorro deve ser muito mais rápido do que em outras competições devido ao tamanho dos caminhões. "O pior acidente que já vi foi o do piloto Roberval Andrade, da Scania, que aconteceu em 2001. Nunca perdi ninguém, mas quando vejo Roberval me emociono por saber que pude salvar sua vida, ameaçada por um acidente tão violento", confessa o médico.

Para emergências como essas, o **Dr. Daniel** dispõe de três UTIs, duas instaladas no "Medical Car" e no "Medical Truck" e a outra em um Centro Médico, montado no autódromo. "Faço também um pedido oficial ao melhor hospital da região, que sempre deixe uma equipe à minha disposição durante a etapa. Isso serve tanto para acidentes na pista quanto fora dela. Na etapa de Cascavel, por exemplo, só na noite de sábado para domingo realizamos 54 socorros no anel externo", afirma Daniel.

Apenas na F-Truck – A preocupação com a segurança do público não é só da equipe médica. Também, os técnicos de cronometragem lidam com um sistema que não existe em nenhuma outra categoria do automobilismo, o radar. "O equipamento não é instalado na reta mais rápida do circuito, e sim naquela onde a batida de um caminhão em alta velocidade pode atingir as pessoas que estão nas arquibancadas", afirma Aldo Pastore, que desde 1976 comanda a **Cronomap**, empresa brasileira que realiza os serviços de cronometragens de diversas categorias automobilísticas no Brasil e na América do Sul. O **radar** funciona como um obstáculo eletrônico. Sensores instalados nos caminhões ativam fotocélulas colocadas na pista. Para que os pilotos saibam a que velocidade estão passando no ponto onde está o equipamento, são preparados, na sexta e no sábado, relatórios dos treinos. Durante a corrida, o limite nesse ponto é de 160 quilômetros por hora. Quem excede essa velocidade é penalizado e deve passar pelos boxes durante a corrida.

Fotos: Pedro Dantas

Outro profissional que faz a Fórmula Truck diferente é o locutor **Ronaldo Gonçalves**. Quem vê as corridas de casa não o conhece, mas o público que freqüenta os autódromos sabe bem quem é o cowboy que narra e comenta as corridas e atrações. Ronaldo entrevista pilotos, patrocinadores e outras personalidades. Interagindo diretamente com o público, além de animar o pessoal, ele adverte sobre os perigos dentro do autódromo e estimula atitudes seguras.

As emissões de poluentes também não passam despercebidas na categoria. Todos os caminhões são analisados pela comissão desportiva, que avalia a **fumaça dos veículos**. No sábado, antes do treino classificatório, os pilotos são chamados um a um para o teste de fumaça. Os veículos dão voltas na pista e aqueles que apresentam problemas são chamados para os boxes para acertar as falhas e evitar punições futuras. Na 5ª etapa da atual temporada, que aconteceu em Londrina (PR), o piloto da Volkswagen, Renato Martins, teve a pole position anulada pela comissão desportiva por julgarem que seu caminhão estava com excesso de fumaça, largando nas últimas posições. (HF)

Dos carros de cor para a Fórmula T

“Estava em casa quieto e vieram me chamar. Agora, só paro quando der vexame!” É assim que Pedro Muffato define sua presença na Fórmula Truck, no alto de seus 61 anos de idade e com títulos em várias categorias do automobilismo nacional. Atualmente na sexta colocação, apenas oito pontos atrás de seu companheiro de equipe Roberval Andrade, Muffato, paranaense de Cascavel, abraçou a categoria e trouxe de volta às pistas toda a sua experiência de mais de 30 anos em corridas de automóvel

Orlei Silva

rida ruck

Pedro Dantas

Pódio de Pedro Muffato na etapa de Cascavel (PR), sua cidade natal, emociona os outros competidores

Rei da Estrada – Como o senhor descobriu a Fórmula Truck?
Pedro Muffato – Recebi um convite do Aurélio (Batista Felix, presidente da Fórmula Truck) em 2000. Ele estava fortalecendo a categoria e insistiu para que eu participasse de sua equipe. Cedeu caminhão e tudo. Eu estava quieto em casa. Não corria desde o acidente que sofri em 1996, na Fórmula-3 Sul-americana. A experiência não foi muito boa. Classifiquei em último lugar para uma corrida pela primeira vez em minha vida. O caminhão era muito ruim.

Rei – O que o trouxe para a F-Truck então?
Muffato – O Aurélio seguiu insistindo. Peguei um caminhão melhor e comecei a tomar gosto pela coisa. Não pretendia mais correr. Por causa do acidente de 1996, fiquei 16 dias em coma e mais dois anos me recuperando. Achava que já tinha feito o bastante e era hora de parar. Mas a F-Truck me pareceu muito organizada, com um futuro promissor. O desafio de participar de algo que estava nascendo me motivou.

Rei – Mas o senhor não permaneceu na equipe do Aurélio, a ABF Competições. Por que?
Muffato – Quando resolvi voltar a correr, queria ter autonomia para mudar o que achava necessário no caminhão. Queria realmente participar do desenvolvimento da categoria experimentando as coisas à minha maneira. Isso não seria possível caso a equipe não fosse minha. Junto com o Roberval (Andrade), que também estava com planos de entrar para a F-Truck, criei a M.A. Motorsport (cujas iniciais significam Muffato e Andrade).

Rei – Como foi a adaptação ao caminhão?
Muffato – Guiar caminhão em corridas é bem mais difícil. Ainda estou aprendendo. O comportamento do veículo na pista é completamente diferente do de um carro de corrida. O rápido desenvolvimento dos caminhões da F-Truck surpreende a qualquer piloto. As velocidades já são superiores a muitas outras categorias do automobilismo.

Rei – Alguns pilotos da F-Truck foram antes caminhoneiros. Isso ajuda?
Muffato – Ter sido caminhoneiro não basta hoje, com toda a competitividade da categoria. Mas serve como um referencial. Eu também guiei caminhão. Era um Alfa-Romeo com o qual transportei mercadorias entre 1966 e 1970. Entretanto, ser bom piloto conta mais atualmente. Há toda uma carga de concentração, preparo físico e técnica que só as pistas de corrida ensinam. É por isso que estamos vendo pilotos de renome de outras categorias migrarem para a F-Truck e se darem bem.

Rei – Quais os planos para o futuro na F-Truck?
Muffato – Este ano já chegamos no limite de nosso caminhão. Avançamos o que podíamos com os caminhões Scania da Série 3. Continuamos na briga por boas posições e vamos chegar entre os primeiros ao final da temporada. Mas as cartas já estão sendo jogadas para o ano que vem, quando teremos um veículo muito mais competitivo, com novidades tanto no chassi como no motor. Aí, tanto eu como o Roberval vamos brigar pelo título.

Rei – Então, o senhor não pensa mais em parar de correr?
Muffato – De jeito nenhum. Só paro quando estiver dando vexame e esse dia está bem longe! (MJ)

A disputa continua

Resultados da quinta e sexta etapas da Fórmula Truck mostram que nada está definido no campeonato 2003

Pedro Dantas

As duas últimas etapas da Fórmula Truck deram um novo rumo a um campeonato que já parecia definido, com a liderança absoluta do piloto da Ford, Djalma Fogaça.

A quinta etapa, que aconteceu em Londrina (PR), começou agitada com a notificação de que o piloto Renato Martins, que dirige um caminhão Volkswagen, teria a pole position anulada por problemas de fumaça.

Na corrida, os pilotos da Ford Djalma Fogaça e Beto Monteiro conquistaram as duas primeiras colocações. Porém, ambos foram desclassificados pelos comissários técnicos da Confederação Brasileira de Automobilismo, CBA, que detectaram uma modificação no sistema do coletor dos caminhões, prática não admitida no regulamento técnico da categoria.

O resultado ainda está sob apreciação judicial, mas com isso a vitória da quinta etapa passou para Wellington Cirino, aproximando o piloto da Mercedes-Benz à liderança do campeonato. O piloto da Scania, Roberval Andrade, não terminou a prova devido à quebra de uma peça do acelerador do caminhão. Pedro Muffato, também patrocinado pela montadora, terminou na quinta posição.

A sexta etapa, em Campo Grande (MS), ajudou ainda mais a embolar o resultado do campeonato. A vitória novamente foi de Wellington Cirino. O piloto do caminhão Mercedes-Benz foi seguido por Djalma Fogaça, Beto Monteiro, Geraldo Piquet e Roberval Andrade. Pedro Muffato chegou em oitavo

Agora, só cinco pontos separam Wellington Cirino de Djalma Fogaça, líder do campeonato, com 98 pontos. Roberval Andrade ocupa a quarta posição, com 62 pontos, e Pedro Muffato está em sexto, com 54. (HF)

Enfim realidade

Grupo P.B. Lopes realiza o desejo de ver a Scania participando da Fórmula Truck ao poder reunir seus clientes no evento automobilístico mais popular do País

Pedro Dantas

Pedro Barboza Lopes, diretor presidente das concessionárias P.B. Lopes, localizadas em Londrina (PR), Maringá (PR), Ourinhos (SP), Presidente Prudente (SP) e Campo Grande (MS), sempre acreditou que a Fórmula Truck proporcionaria às montadoras uma grande oportunidade de estar perto do cliente. Por isso, há tempos esperava a participação oficial da marca Scania na competição. Lopes tem amigos na Europa que já o haviam apresentado às corridas de caminhão fora do Brasil. Aqui, alguns dos primeiros pilotos da F-Truck nacional são transportadores e clientes das casas P.B. Lopes do Paraná, berço da categoria.

"Costumamos realizar jantares e festas para ficar mais próximos de nossos clientes. Mas, como pudemos comprovar em Londrina (PR) e em Campo Grande (MS), as corridas da Fórmula Truck são oportunidades únicas, já que a emoção do automobilismo possibilita a reunião, em uma mesma ocasião, de transportadores de vários lugares e diversos segmentos", afirma ele. (HF)

Linha direta

Nova área da Scania na América Latina será responsável por acompanhar de perto venda, produção e entrega de veículos em cada um dos mercados da região

Mônica Zanon/Technoart

Flávio Mermejo é agora diretor de Vendas de Veículos para toda a América Latina

A comercialização de veículos da Scania passa a contar com um atendimento mais amplo dentro da organização da montadora na América Latina, seguindo o modelo europeu já estabelecido há alguns anos. Uma nova área irá cuidar do gerenciamento de todos os pedidos, desde a produção até a entrega, para cada um dos mercados da região.

A direção de Vendas de Veículos para a América Latina, função que não existia anteriormente com tal abrangência e responsabilidade, será ocupada por Flávio Mermejo, que estava no comando comercial da Scania no Brasil até julho. Uma das principais novidades será a disponibilidade de quatro gerentes de vendas. Cada um terá sob sua responsabilidade uma região específica da América Latina.

"O objetivo é que esse gerente seja o principal representante dos interesses dos mercados perante a Scania, sendo então o ponto de contato entre o pessoal de vendas no campo e a fábrica. A Scania espera, dessa forma, tornar mais fluidos os diálogos entre a cadeia de vendas, produção e entrega, com um único responsável acompanhando cada etapa desse processo", comenta Mermejo.

Também será de responsabilidade de cada gerente a negociação de preços, o estabelecimento das metas de vendas e a elaboração dos planos de atividades de cada mercado. Quatro regiões foram estabelecidas, sendo o Brasil uma única; o México e a América Central, incluindo todo o Caribe, outra; Peru, Venezuela, Colômbia, Equador, Bolívia e as Guianas formam mais uma; e a região que compreende o Cone Sul, com Argentina, Uruguai, Chile e Paraguai, finaliza a estrutura.

Além dos gerentes, o departamento conta também com responsáveis por preços e marketing. "Temos a certeza de que com esses aperfeiçoamentos a Scania poderá oferecer um suporte melhor a todas as operações realizadas na América Latina", comenta Mermejo. (HF)

Dois gigantes em território samurai

Pelas estradas japonesas começam a aparecer os primeiros caminhões gerados da união entre a Scania e a Hino, forte marca no mercado de caminhões local

Na guerra, ter um aliado significa aumentar as chances de vitória. Na luta para conquistar espaço no mercado de caminhões não é diferente. Uma boa parceria pode ser o começo de um grande negócio. A Scania conhece esse caminho e juntou forças com a Hino, uma das líderes japonesas na fabricação de caminhões, para conquistar as estradas da terra do sol nascente. Não é a primeira aliança com uma marca consagrada. A montadora sueca também possui acordos com a Cummins, para o desenvolvimento de componentes de alta pressão para injeção de combustível e com a Yanmar, no qual comercializam motores marítimos para lanchas de lazer.

O acordo com a Hino funciona com a venda de cavalos-mecânicos Scania por meio da rede de distribuidores da marca japonesa no país. O modelo, da faixa de extra-pesados, complementa a linha de caminhões da Hino. Pela parceria, a Scania tem a oportunidade de utilizar, além do

Fotos: Dan Boman

Primeiro caminhão Scania-Hino é entregue à empresa Hoshiyama Transporte

prestígio da marca, a rede de serviços e revendedoras Hino, em todo território japonês. A Scania-Hino terá como modelo principal o R124 4x2, com chassis baixo para maior volume de carga, direção do lado direito, cabina leito, motor de 12 litros com 440 cavalos, caixa de câmbio de 12 marchas com Scania Retarder e, como opcional, o sistema de troca de marchas automatizada Opticruise. Os retrovisores também foram adaptados à legislação japonesa. A partir desse caminhão, os clientes terão à disposição cerca de 50 variações, que serão usadas no transporte de contêineres a cargas fracionadas.

Historicamente sempre foi difícil para um fabricante estrangeiro de caminhões estabelecer-se no Japão. As marcas locais dominam o mercado de pesados com 60% de participação. Esse segmento movimenta cerca de 40 mil unidades por ano. Os cavalos-mecânicos, produto com o qual a Scania-Hino passa a competir no mercado, contribuem com 5 mil unidades desse total.

A parceria é estimulada com encontros regulares, nos quais são trocadas experiências e informações. No Japão, a maior parte dos fabricantes de caminhões tem alto nível técnico de serviços. Entretanto, os contratos de manutenção são pouco conhecidos no país. Por esse motivo, uma delegação da Hino visitou a Scania na Suécia para conhecer como funciona o desenvolvimento das vendas da montadora na Europa. Após a visita, os líderes da Hino ficaram impressionados com a idéia de negócio da Scania, que além de vender caminhões, oferece financiamento e contratos de reparo e manutenção.

Os representantes da Hino também receberam treinamento da Scania com informações básicas sobre veículos pesados. O conteúdo teórico e prático foi ministrado na escola de serviços Chainon, da Hino, em Tóquio. Durante as aulas, os instrutores tiveram à disposição um caminhão Scania. "Minha tarefa principal foi a formação de quatro instrutores que ficaram responsáveis por repassar as informações aos outros colaboradores da Hino, aos mecânicos e aos clientes", explica Per Sundberg, responsável pelo treinamento e apoio técnico da Scania.

"Quando vi o caminhão Scania no Tokyo Motor Show, decidi que era o veículo que precisávamos"

Shito Hoshiyama,
proprietário do primeiro caminhão Scania-Hino

A primeira participação da Scania no Japão aconteceu em outubro de 2002, durante o Tokyo Motor Show, um dos mais importantes salões automobilísticos do Japão, quando clientes da Hino foram convidados a conhecer os produtos da marca sueca. "O caminhão Scania tem um motor potente, baixo consumo de combustível e características agradáveis de condução. Tudo isso aliado a um desenho bonito e diferente das outras marcas. Quando vi o caminhão no Tokyo Motor Show, decidi que era o veículo de que precisávamos", afirma Shito Hoshiyama, proprietário da Hoshiyama Transporte, primeira empresa japonesa a adquirir um produto Scania-Hino. (RN)

Marketing nas alturas

Fotos: Orlei Silva

Espaço valorizado: empresas disputam a atenção do público na Fórmula Truck tanto dentro como fora das pistas e até mesmo em cima delas

Um caminhão Scania, implementado com bitrem, encheu os olhos das 30.000 pessoas que estiveram presentes na sexta etapa da Fórmula Truck, em Campo Grande (MS). O veículo, elevado por guindastes, estava a 40 metros do chão. A atração foi viabilizada por uma parceria entre a P.B. Lopes, concessionária da Scania em Campo Grande, a Transportadora Rodogrande, proprietária do veículo em suspensão, e a Transportadora Fretão, empresa especializada em serviço superpesado de guincho, que se responsabilizou por elevar o veículo.

Durante a etapa da F-Truck a Rodogrande adquiriu cinco novos veículos Scania, modelo R124 GA4x2 NZ, equipados com motor de 360 cavalos. A transportadora, que possui uma frota de mais de 150 caminhões pesados e leva grãos por todo País, é a maior empresa de transporte com bitrem da América Latina.

SuperZerado no cerrado

Mais uma vez a Scania realizou um feirão de SuperZerados. Dessa vez, o evento aconteceu em Campo Grande (MS) em parceria com a P.B. Lopes, concessionária da marca na cidade. Na ocasião, 20 caminhões foram expostos para os clientes do Centro-Oeste, onde há hoje uma das maiores frotas Scania no Brasil.

O evento, que aconteceu de 20 a 30 de agosto, foi transferido excepcionalmente no dia 23 para o Autódromo Internacional de Campo de Grande.

Depois dos treinos classificatórios para a 6ª etapa da Fórmula Truck, a Scania reuniu no local cerca de 200 clientes em um churrasco oferecido pelo programa SuperZerado.

Criado pela Scania há um ano, o programa SuperZerado oferece caminhões seminovos e usados com uma garantia de até 150 dias para motor, caixa de câmbio e diferencial a partir da data da compra. Todos os veículos comercializados pelo programa passam por uma revisão detalhada antes de serem vendidos.

Dia especial: feirão de usados Scania faz festa em Campo Grande (MS)

Orlei Silva

Quando a disponibilidade é fundamental

Divulgação

Dedicada a projetos de remoção e movimentação de cargas especiais há mais de duas décadas, a Darcy Pacheco, empresa de Porto Alegre (RS), acaba de adquirir os dois primeiros caminhões Scania de sua frota, que conta com 150 veículos. "Como para o nosso trabalho a disponibilidade do caminhão é fundamental, os veículos Scania são ideais. A marca nos ofereceu um plano de manutenção e prevenção de falhas técnicas que corresponde às nossas necessidades de agilidade, dando-nos mais segurança", ressalta Adaureci Pacheco, diretor técnico da empresa.
Os caminhões Scania modelo P124 CB8x4NZ, equipados com motor de 360 cavalos, serão implementados com guindastes Luna modelo P60 e trabalharão em remoções industriais, comerciais, içamentos, carga e descarga de materiais.

Um ano de exemplo

"O que se faz em Concórdia é um exemplo para o Brasil. Essa escola é coisa de primeiro mundo", declarou o ministro do Desenvolvimento Econômico, Indústria e Comércio Exterior, Luiz Fernando Furlan durante o I Seminário Interestadual de Tecnologia no Transporte.
Realizado de 23 a 25 de julho, na cidade de Concórdia (SC), em comemoração ao primeiro aniversário do Centro de Educação e Tecnologia no Transporte, CETT, o seminário contou com a participação de cerca de 800 pessoas.
Com capacidade para receber 320 alunos por período em suas oito salas, 14 laboratórios, auditório, alojamento, refeitório, biblioteca e pista de teste com 1.080 metros de extenção, o CETT formou cerca de 1.350 profissionais nos mais diversos segmentos do transporte de cargas em seu primeiro ano. Nesse período, a maioria dos alunos foi de motoristas autônomos.

Divulgação

O presidente da Associação Nacional do Transporte de Cargas – NTC, **Geraldo Viana**, abriu o seminário comprometendo-se a fazer o possível para que os empresários conheçam o espaço e o utilizem no treinamento de seus colaboradores.
A excelente repercussão do primeiro ano do CETT deixou orgulhosa a Scania, principal parceira do projeto, que é administrado pela Fabet, Fundação Adolpho Bósio de Educação no Transporte. Para Emanuel Queiroz, diretor de Marketing da Scania no Brasil, o CETT foi uma aposta correta. "Essa iniciativa contribuirá para a formação de um novo perfil de profissional do transporte. Um profissional com maior responsabilidade e valorização", observou.
O superintendente da Fabet, Pedro Rogério Garcia, acrescentou que o evento serviu para divulgar ainda mais o CETT. "Aos poucos, estamos difundindo o projeto junto à sociedade e mostrando a importância de se investir na qualificação dos trabalhadores do transporte", disse ele.

Orlei Silva

Profissão prefeito e piloto

O prefeito de Campo Grande (MS), André Puccinelli, foi homenageado durante a sexta etapa da Fórmula Truck, que aconteceu em sua cidade no fim de agosto. Roberval Andrade e Pedro Muffato, pilotos da M.A. Motor Sport, e a Scania, patrocinadora oficial da equipe, entregaram uma placa a Puccinelli pelo incentivo à realização da etapa da categoria mais popular do automobilismo em Campo Grande.
Puccinelli disse que o evento serve para projetar a cidade no País. O prefeito, que compete na Fórmula DTM Pick-up, ainda estava de macacão ao receber a homenagem.
A DTM é a primeira categoria de pick-up do Brasil. As corridas, que reúnem cerca 30 carros Ford Courier com motores preparados coletivamente, geralmente precedem as etapas da Fórmula Truck.

Alberto Murayama

Do Brasil para a Coréia

Hoje, praticamente 100% dos produtos Scania comercializados na Coréia são produzidos no Brasil. Por isso, em agosto, a fábrica da montadora, em São Bernardo do Campo (SP), recebeu pela primeira vez a visita de Staffan Sjögren, presidente da Scania na Coréia, que veio acompanhado de dois funcionários, Jaihwan Song e Jin-Chol Shin.

Durante o encontro, Staffan e seus acompanhantes discutiram o fornecimento de veículos para seu país e puderam visitar a fábrica. "Estamos desenvolvendo nossos negócios com a Scania no Brasil de maneira bastante positiva. Temos respostas rápidas para nossas necessidades e esperamos que essa boa relação seja duradoura", disse Sjögren.

Alberto Murayama

Instrutor Mauriti, da Scania, amplia conhecimentos técnicos dos bombeiros sobre caminhões

Bombeiros "master drivers"

Conduzir bem um caminhão não é objetivo somente de quem transporta cargas. Por um melhor aproveitamento dos recursos oferecidos pelos veículos Scania, profissionais do 8º Grupamento de Bombeiros participaram, em agosto, de um curso de Master Driver realizado na montadora. A oportunidade foi proporcionada pela parceria para ações emergenciais existentes entre a área de Proteção Contra Incêndios, da Scania, e o Corpo de Bombeiros. "A fim de preservar melhor nossa frota, precisávamos adquirir mais conhecimentos sobre os caminhões Scania. O curso de Master Driver oferecido pela montadora cumpriu exatamente esse objetivo", conta o Sargento Cláudio Juvenal Luiz. Ao todo, 12 profissionais participaram do treinamento.

O 8º Grupamento de Bombeiros, com sede em Santo André e postos em Diadema e São Bernardo do Campo, conta com frota de 30 caminhões. A Scania e o Corpo de Bombeiros planejam, agora, a realização de um curso de mecânica para os profissionais da área de manutenção do grupamento.

Divulgação

Mais 60 na frota da DM

Após investir R$ 7,5 milhões no início do ano, na compra de 30 novos caminhões Scania modelo R124, implementados com carretas tipo sider rebaixadas, a Transportadora DM, que há 36 anos transporta cargas secas nas estradas da Argentina, Brasil, Chile e Uruguai, acaba de encomendar outros 30 veículos. Dessa vez, a negociação girou em torno de R$ 9 milhões.

"Com essas aquisições passamos a ter 190 caminhões com idade média de 2,9 anos, todos com rastreamento via satélite. Nos últimos dois anos, investimos R$ 25 milhões na renovação e ampliação de nossa frota", afirma Fernando Alano, diretor comercial da DM.

Diferente da maioria das empresas que operam no mercado de transporte internacional, utilizando carretas baú com capacidade de 26 toneladas, a DM transporta suas cargas em carretas tipo sider, equipadas com dois eixos traseiros distanciados, o que permite o transporte de até 29 toneladas de carga.

ALAGOAS

- **Rio Largo**
  Novepe - Tel. (82) 262-1414
  E-mail: novepe.al@uol.com.br

AMAZONAS

- **Manaus**
  Supermac - Tel. (92) 237-4043
  E-mail: supermac@internext.com.br
  Supermac (loja) - Tel. (92) 622-0307

BAHIA

- **Barreiras**
  Movesa - Tel. (77) 611-4831
  E-mail: bargeral@movesa.com.br
- **Feira de Santana**
  Movesa - Tel. (75) 622-3434
  E-mail: feirageral@movesa.com.br
- **Salvador**
  Movesa - Tel. (71) 281-9100
  E-mail: ssageral@movesa.com.br
- **Teixeira de Freitas**
  Movesa - Tel. (73) 292-5200
  E-mail: txfgeral@movesa.com.br
- **Vitória da Conquista**
  Movesa - Tel. (77) 423-5135
  E-mail: conqgeral@movesa.com.br

CEARÁ

- **Fortaleza**
  Conterrânea - Tel. (85) 279-2222
  E-mail: lisboa@conterranea.com.br

DISTRITO FEDERAL

- **Brasília**
  Varella - Tel. (61) 394-5000
  E-mail: veiculos.df@varellaveiculos.com.br

ESPÍRITO SANTO

- **Viana**
  Venac - Tel. (27) 3346-7900
  E-mail: veiculos@venac.com.br

GOIÁS

- **Aparecida de Goiânia**
  Varella - Tel. (62) 283-6363
  E-mail: posvenda@varellapesados.com.br
- **Rio Verde**
  Varella - Tel. (64) 612-3233
  E-mail: veiculos.rv@varellaveiculos.com.br

MARANHÃO

- **Balsas**
  Alpha - Tel. (99) 541-2431
  E-mail: alpha.bls@alphamaquinas.com.br
- **Imperatriz**
  Alpha - Tel. (99) 523-1922
  E-mail: alpha.imp@alphamaquinas.com.br
- **São Luís**
  Alpha - Tel. (98) 214-1919
  E-mail: alpha@alphamaquinas.com.br

MATO GROSSO

- **Cuiabá**
  Rota-Oeste - Tel. (65) 611-5000
  E-mail: diretoria@rotaoeste.com
- **Rondonópolis**
  Rota-Oeste - Tel. (66) 421-3555
  E-mail: rotaroo@zaz.com.br
- **Sinop**
  Rota-Oeste - Tel. (66) 511-1500
  E-mail: rotaoest@terra.com.br

MATO GROSSO DO SUL

- **Campo Grande**
  P. B. Lopes - Tel. (67) 393-5080
  Homepage: www.pblopes.com.br

MINAS GERAIS

- **Contagem**
  Itaipu - Tel. (31) 3399-1000
  E-mail: itaipu@itaipumg.com.br
- **Governador Valadares**
  Covepe - Tel. (33) 3279-9000
  E-mail: covepe@covepegv.com.br
- **Juiz de Fora**
  Itaipu - Tel. (32) 3221-3092
  E-mail: itaipujf@itaipumg.com.br
- **Montes Claros**
  Itaipu - Tel. (38) 3213-2200
  E-mail: itaipumc@itaipumg.com.br
- **Muriaé**
  Covepe - Tel. (32) 3729-3444
  E-mail: covepe@covepe.com.br
- **Patos de Minas**
  Itaipu - Tel. (34) 3822-5555
  E-mail: itaipupm@itaipumg.com.br
- **Pouso Alegre**
  Codema - Tel. (35) 3422-5600
  E-mail: pousoalegre@codema.com.br
- **Uberlândia**
  Escandinávia - Tel. (34) 3233-8000
  E-mail: escandinavia@melfinet.com.br

PARÁ

- **Belém**
  Guatapará - Tel. (91) 242-0211
- **Marituba**
  Guatapará - Tel. (91) 4005-3011
  E-mail: vendas.veiculos@guatapara-pa.com.br

PARAÍBA

- **Bayeux**
  Novepa - Tel. (83) 232-1686
  E-mail: novepa@novepa.com.br
- **Campina Grande**
  Novepa - Tel. (83) 331-2799
  E-mail: novepacg@rix.com.br

PARANÁ

- **Cascavel**
  Cotrasa - Tel. (45) 225-6011
  E-mail: cotrasa-cv@cotrasa.com.br
- **Curitiba**
  Cotrasa (Cajuru) - Tel. (41) 361-7272
  E-mail: cotrasa-cj@cotrasa.com.br
  Cotrasa (Pinheirinho) - Tel. (41) 346-0202
  E-mail: cotrasa-ph@cotrasa.com.br
- **Guarapuava**
  Cotrasa - Tel. (42) 624-2188
  E-mail: cotrasa-gp@cotrasa.com.br
- **Londrina**
  P. B. Lopes - Tel. (43) 3329-0780
  Homepage: www.pblopes.com.br
- **Maringá**
  P. B. Lopes - Tel. (44) 228-5757
  Homepage: www.pblopes.com.br
- **Pato Branco**
  Cotrasa - Tel. (46) 224-8080
  E-mail: cotrasa-pb@cotrasa.com.br
- **Ponta Grossa**
  Cotrasa - Tel. (42) 227-4141
  E-mail: cotrasa-pg@cotrasa.com.br

PERNAMBUCO

- **Petrolina**
  Novepe - Tel. (81) 3864-5000
  E-mail: noveppet@netcap.com.br
- **Recife**
  Novepe - Tel. (81) 3339-3911
  E-mail: novepe@novepe.com.br

PIAUÍ

- **Teresina**
  Alpha - Tel. (86) 220-6700
  E-mail: alpha.the@alphamaquinas.com.br

RIO DE JANEIRO

- **Barra Mansa**
  Equipo - Tel. (24) 3348-3332
  E-mail: equipobm@equiporj.com.br
- **Rio de Janeiro**
  Equipo - Tel. (21) 3452-9600
  E-mail: equipo@equiporj.com.br

RIO GRANDE DO NORTE

- **Parnamirim**
  Carajás - Tel. (84) 272-2849
  E-mail: carajas@digi.com.br

RIO GRANDE DO SUL

- **Canoas**
  Suvesa - Tel. (51) 462-4646
  E-mail: canoas@suvesa.com.br
- **Carazinho**
  Brasdiesel - Tel. (54) 330-3600
  E-mail: brasdiesel.adm.cz@brasdiesel.com.br
- **Caxias do Sul**
  Brasdiesel - Tel. (54) 238-0900
  E-mail: brasdiesel@brasdiesel.com.br
- **Eldorado do Sul**
  Suvesa - Tel. (51) 481-3900
  E-mail: eldorado@suvesa.com.br
- **Garibaldi**
  Brasdiesel - Tel. (54) 463-8800
  E-mail: marcos@brasdiesel.com.br
- **Ijuí**
  Brasdiesel - Tel. (55) 3331-0500
  E-mail: brasdiesel.adm.ij@brasdiesel.com.br
- **Lajeado**
  Brasdiesel - Tel. (51) 3714-7700
  E-mail: brasdiesel.lj@brasdiesel.com.br
- **Palmeira das Missões**
  Mepal - Tel. (55) 3742-1770
  E-mail: mepal@mksnet.com.br
- **Passo Fundo**
  Mevepas - Tel. (54) 317-9600
  E-mail: mevepas@pro.via-rs.com.br
- **Pelotas**
  Suvesa - Tel. (53) 274-3535
  E-mail: pelotas@suvesa.com.br
- **Portão**
  Suvesa - Tel. (51) 562-3335
  E-mail: portao@suvesa.com.br
- **Vacaria**
  Mecacil - Tel. (54) 232-1433
  E-mail: mecacil@mecacil.com.br

RONDÔNIA

- **Ji-Paraná**
  Rovema - Tel. (69) 421-5696
  E-mail: rovema@ulbrajp.com.br
- **Porto Velho**
  Rovema - Tel. (69) 222-2766
  E-mail: rovema@enter-net.com.br
- **Vilhena**
  Rovema - Tel. (69) 322-3715
  E-mail: rovema@websat.com.br

SANTA CATARINA

- **Biguaçu**
  Ediba - Tel. (48) 296-0011
  E-mail: biguacu@ediba.com.br
- **Concórdia**
  Ediba - Tel. (49) 442-5011
  E-mail: concordia@ediba.com.br
- **Cordilheira Alta**
  Ediba - Tel. (49) 328-0111
  E-mail: cordilheira@ediba.com.br
- **Itajaí**
  Mevale - Tel. (47) 346-1447
  E-mail: mevale@mevepi.com.br
- **Joinville**
  Meville - Tel. (47) 473-7597
  E-mail: meville@mevepi.com.br
- **Lages**
  Ediba - Tel. (49) 226-0411
  E-mail: lages@ediba.com.br
- **Piçarras**
  Mevepi - Tel. (47) 345-0577
  E-mail: mevepi@mevepi.com.br
- **Rio do Sul**
  Mevesul - Tel. (47) 525-3575
  E-mail: mevesul@mevepi.com.br
- **Tubarão**
  Ediba - Tel. (48) 628-0511
  E-mail: tubarao@ediba.com.br

SÃO PAULO

- **Araçatuba**
  Quinta Roda - Tel. (18) 631-1010
  E-mail: qrodaar@quintaroda.com.br
- **Araraquara**
  Escandinávia - Tel. (16) 3301-1000
  E-mail: escandinavia@sunrise.com.br
- **Bauru**
  Quinta Roda - Tel. (14) 223-2626
  E-mail: qrodaba@quintaroda.com.br
- **Caçapava**
  Codema - Tel. (12) 253-1611
  E-mail: cacapava@codema.com.br
- **Guarulhos**
  Codema - Tel. (11) 6461-8474
  E-mail: guarulhos@codema.com.br
- **Porto Ferreira**
  Quinta Roda - Tel. (19) 581-4144
  E-mail: qrodapf@quintaroda.com.br
- **Presidente Prudente**
  P. B. Lopes - Tel. (18) 231-7090
  Homepage: www.pblopes.com.br
- **Registro**
  Codema - Tel. (13) 6821-6711
  E-mail: registro@codema.com.br
- **Ribeirão Preto**
  Escandinávia - Tel. (16) 3969-9900
  E-mail: escandinavia@nanet.com.br
- **Salto Grande**
  P. B. Lopes - Tel. (14) 3325-1000
  Homepage: www.pblopes.com.br
- **Santo André**
  Codema - Tel. (11) 4976-2755
  E-mail: santoandre@codema.com.br
- **Santos**
  Codema - Tel. (13) 3203-2980
  E-mail: santos@codema.com.br
- **São José do Rio Preto**
  Escandinávia - Tel. (17) 3215-9770
  E-mail: escandinavia@riopreto.com.br
- **São Paulo**
  Codema - Tel. (11) 3976-4777 (Piqueri)
  E-mail: saopaulo@codema.com.br
  Codema - Tel. (11) 6954-0422 (Vila Maria)
  E-mail: vilamaria@codema.com.br
- **Sorocaba**
  Codema - Tel. (15) 221-2838
  E-mail: sorocaba@codema.com.br
- **Sumaré**
  Quinta Roda - Tel. (19) 3854-8900
  E-mail: quintaroda@quintaroda.com.br

SERGIPE

- **Nossa Senhora do Socorro**
  Movesa - Tel. (79) 253-1204
  E-mail: ajugeral@movesa.com.br

TOCANTINS

- **Gurupi**
  Jalapão - Tel. (63) 314-1001
  E-mail: jalapao@uol.com.br
- **Araguaína**
  Jalapão - Tel. (63) 411-6718
  E-mail: jalapaoveiculos@uol.com.br

Scania na América Latina

- **ARGENTINA - Buenos Aires**
  Tel. (00543327) 451000
- **BOLÍVIA - Santa Cruz de la Sierra**
  Tel. (005913) 349-2828
- **CHILE - Santiago**
  Tel. (00562) 3940-0400
- **COLÔMBIA - Santafé de Bogota**
  Tel. (00571) 268-3200
- **COSTA RICA - San Jose**
  Tel. (00506) 290-2255
- **EQUADOR - Quito**
  Tel. (00593) 22440-765
- **GUATEMALA - Guatemala**
  Tel. (00502) 4-711333/4-735867
- **MÉXICO - México D. F.**
  Tel. (005255) 5078-0300
- **NICARÁGUA - Manágua**
  Tel. (005052) 631151/331152 a 331159
- **PARAGUAI - Asunción**
  Tel. (0059521) 50-3921 a 50-3928/50-3720
- **PERU - Lima**
  Tel. (00511) 241-3016
- **REPÚBLICA DOMINICANA - Santo Domingo**
  Tel. (001809) 530-2850
- **URUGUAI - Montevidéu**
  Tel. (005982) 924-0433/0435
- **VENEZUELA - Valencia**
  Tel. (0058241) 871-8090

SCANIA PLUS 24

0800 19 4224

www.scania.com.br

Caminhões fazem os outros. Nós fazemos Scania.

RINO

IBAMA PROCONVE HOMOLOGADO

www.scania.com.br

SCANIA

A marca que você quer.