

Rei da Estrada



O passageiro feliz

Scania concentra sua nova linha de ônibus urbanos exclusivamente nos veículos com suspensão a ar e motor traseiro, privilegiando o acesso e o conforto dos usuários



Evolução necessária

As discussões em busca por soluções viáveis para melhorar o sistema de transporte público no Brasil ganham espaço em diversas esferas da sociedade. Operadores, gestores e representantes do governo debatem acerca do tema, no intuito de fechar uma equação que, para muitos, parece sem solução.

Ao mesmo tempo em que é preciso renovar a frota, garantindo mais conforto e acessibilidade universal a todos que utilizam o transporte público, abre-se um embate sobre quem deve arcar com os custos dessa necessária atualização.

A solução, realmente, não parece fácil, mas de qualquer forma nunca se discutiu tanto a necessidade da revisão do transporte urbano brasileiro. Em especial nos grandes centros do País, que teriam, de quebra, o trânsito melhorado com a necessária evolução do sistema.

A Scania, na qualidade de fabricante de veículos pesados, procura disponibilizar para seus clientes veículos com alta tecnologia embarcada. E, no caso do segmento de ônibus urbanos, sabemos que essa característica passará a ser esperada de nós, fabricantes de chassis, cada vez mais.

Seguindo tal tendência, estamos apresentando a nova linha de ônibus urbanos Scania. Agora, o mercado brasileiro passa a contar com o K 310 articulado, o K 270 de 15 metros e o K 230 4x2. Todos disponíveis nas versões piso normal e piso baixo e equipados com o novo motor de 9 litros eletrônico da Scania, que já atende aos índices de emissões de poluentes da norma Proconve P5 (Euro 3).

Reduzimos a quantidade de modelos e demos enfoque especial a veículos de grande capacidade, nos concentrando exclusivamente nos modelos com sus-

ensão a ar e motor traseiro, que privilegiam o acesso e o conforto dos usuários. Deixam de fazer parte do nosso portfólio de urbanos os chassis com motor dianteiro e a opção de suspensão por mola.

A intenção é voltar nosso foco para os corredores exclusivos de circulação de ônibus, que já são uma tendência no processo de renovação do sistema público de transporte. Neles, ônibus pesados, como os novos K 310 e K 270, poderão colaborar para a renovação das frotas, reduzindo o número de veículos circulantes e aumentando a quantidade de passageiros transportados.

Sabemos que o nicho está se abrindo. Em especial em São Paulo, onde foram construídos vários corredores dentro do sistema Interligado. Lá já rodam ônibus de 15 metros, uma opção exclusiva da Scania. Em Curitiba estamos testando veículos articulados. No ABC Paulista ônibus com a marca Scania circulam pelos corredores junto com os ônibus elétricos.

Nossos novos chassis disponibilizam as principais características que começam a ser exigidas do transporte público. Eles poluem menos o meio ambiente, apresentam um baixo consumo de combustível e, o principal, foram projetados para dar conforto e acessibilidade a qualquer passageiro. Para quem procura, a Scania já oferece veículos com a qualidade e a tecnologia que começa a ser exigida nessa fase de evolução do transporte público nacional.

Wilson Pereira,

gerente executivo de Vendas de Ônibus da Scania no Brasil



Rei da Estrada

Publicação bimestral
da Scania Latin America.
Editada pela área de
Corporate Relations

Scania Latin America

Communications
Vice-presidente:
Richard König

Corporate Relations
Gerente:
João Miguel Capussi

Editor:
Mauricio Jordão
(Mtb 28.568)

Subeditora/Repórter:
Helen Faquinetti
(Mtb 39.138)

Colaboradora:
Thais Nunes

Revisão:
Vicente dos Anjos

Foto capa:
Renato Merlini

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

Impressão:
Margraf Edit. e Ind. Gráfica

Tiragem desta Edição:
39.000 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.
Filiada à ABERJE.

4 Segurança

Participantes da competição "Melhor
Motorista de Caminhão do Brasil" aguardam
a 2ª etapa

6 Venda

Ryder viabiliza a compra de 85 caminhões
Scania para seus agregados

8 Barcos

Empresário do setor de autopeças funda
estaleiro para construir catamarãs

10 Marketing

Scania e Codema patrocinam pela primeira
vez torneio de pesca

11 México

Concretos del Centro inova com caminhões
com cabina avançada no transporte de
concreto pré-misturado

12 Evento

Scania recebe clientes e desmitifica os
motores eletrônicos

14 Ônibus 1

Grupo Áurea adquire 80 chassis Scania para
ônibus rodoviários

15 Ônibus 2

Grupo JCA fecha renovação anual de ônibus
exclusivamente com a Scania

16 Reportagem de Capa

Nova linha de ônibus urbanos Scania
privilegia conforto e acessibilidade e está
preparada para as demandas de renovação
do sistema de transporte público do País

20 Chile

Empresas de transporte intermunicipal
chilena é comandada por fanático por
veículos

21 SuperZerado

Programa de comercialização de seminovos e
usados da Scania completa três anos

24 Cliente

John Deere exhibe os bons resultados dos
motores Scania adquiridos há um ano

26 Argentina

Transportes Aconquista realiza rotas que
atingem mais de 3.000 metros acima do
nível do mar

27 Logística

Frota que realiza o processo de coletas Milk
Run para a Scania é reestilizada

28 República Dominicana

Centro Cuesta Nacional aposta nos
caminhões de distribuição Scania

29 Gente & Fatos



Prontos para a ação



Inscritos em todo o País aguardam a divulgação dos classificados para a segunda etapa da competição “Melhor Motorista de Caminhão do Brasil”

No dia 19 de abril, a Scania lançou oficialmente a competição “Melhor Motorista de Caminhão do Brasil”, ação vinculada à campanha da montadora chamada “Educação para a Segurança”, que tem por objetivo promover a redução dos acidentes nas estradas brasileiras. A iniciativa recebeu, de imediato, excelente acolhida entre autoridades, entidades, personalidades e jornalistas ligados ao setor de transporte e, principalmente, entre os motoristas de caminhão.

Com as inscrições a se encerrarem em 24 de junho, todos os candidatos aguardam a divulgação dos classifica-

dos para a segunda etapa, que inclui provas teóricas e práticas aplicadas em doze semifinais regionais, de 2 de julho a 18 de setembro, sempre aos finais de semana. A lista dos classificados será informada pelas concessionárias Scania e pelo site da Scania na Internet a partir do dia 27 de junho.

“Percebemos grande interesse entre os motoristas, mesmo os que não possuíam carteira de habilitação categoria E, condição mínima para participar já que as provas serão feitas com carretas. Além da inscrição nas concessionárias Scania, levamos as fichas a várias feiras e exposições pelo



Mônica Zanoni

Brasil”, comenta Emanuel Queiroz, diretor de Marketing da Scania no Brasil.

Um dos objetivos da participação dos motoristas na primeira fase do concurso era de que as perguntas do questionário servissem para que cada um estudasse e procurasse, da melhor forma possível, encontrar a alternativa correta. Para tanto, era permitido levar a prova para casa, junto com um folheto educativo que continha informações úteis para a resolução das alternativas.

Multiplicação – “Foi o que aconteceu realmente e ficamos muito satisfeitos com isso, pois os motoristas procuraram discutir com seus colegas as questões, multiplicando o caráter educativo dessa etapa. Muitos estão entregando as provas nestas semanas, bem próximo do fim do prazo, mesmo tendo retirado o questionário logo no início do período de inscri-



Mônica Zanoni

Repercussão: motoristas discutem as respostas às questões durante a inscrição



ções", informa Queiroz.

Para as provas práticas, a expectativa dos motoristas é grande. No próprio dia 19 de abril, como parte do lançamento, uma simulação de competição foi realizada entre os convidados presentes, com algumas das provas práticas que poderiam ser aplicadas na segunda etapa.

Na oportunidade, o motorista profissional **Fábio Barbosa da Costa** foi o grande vencedor, não perdendo pontos nas manobras e realizando o percurso no melhor tempo entre os participantes. Contento com o resultado, Costa afirmou que iria inscrever-se para a competição real logo nos primeiros dias.

Outros motoristas que participaram da simulação sentiram na pele a

pressão da platéia e cometeram erros nas manobras ao derrubar cones ou esbarrar em caixas e tambores, o que lhes custou pontos. Dos mais de 30 participantes da simulação, apenas seis zeraram a pista, sem serem penalizados.



Renato Marini

Alguns locais para as provas da segunda etapa já estão confirmados. Em Eldorado do Sul (RS), nos dias 2 e 3 de julho, o evento será no estacionamento do Centro de Eventos FIERGS. Na etapa seguinte, em Caxias do Sul (RS), nos dias 9 e 10 de julho, o local escolhido foi o Pavilhão de Exposições da Festa da Uva. Em Curitiba (PR), será no Expo Trade, em 23 e 24 de julho. Para Maringá (PR), o local selecionado foi o Parque Internacional de Exposições Francisco Feio Ribeiro,

com a etapa ocorrendo nos dias 30 e 31 de julho. E em São José do Rio Preto (SP), nos dias 6 e 7 de agosto, o Interior Eventos será a sede das provas.

"O critério para escolha dos lugares privilegia a acessibilidade e a capacidade de receber bem os participantes e seus familiares, convidados, patrocinadores, jornalistas e a equipe operacional. Também deve oferecer instalações adequadas para as provas teóricas, práticas e de percurso. Serão cerca de 80 candidatos por etapa, mais espectadores e organizadores, o que deve resultar em cerca de 300 pessoas em cada local", comenta Queiroz.

Haverá uma programação paralela às provas, com palestras e seminários voltados à segurança nas estradas, demonstrações dos patrocinadores e apoiadores, recreação para as famílias dos competidores e atividades para o público em geral. Segundo o diretor de Marketing da Scania, a intenção é promover o tema "Educação para a Segurança" para todos os visitantes. (MJ)

Parceria fortalecida

Ryder viabiliza compra de 85 caminhões Scania para seus agregados

A subsidiária brasileira da Ryder Logística coordenou junto à Scania a aquisição de 85 cavalos-mecânicos para 50 de seus transportadores agregados. Os veículos, 20 do modelo R 400 6x2 e 65 do modelo R 400 4x2, todos com suspensão a ar, fazem parte de um plano de incremento das operações da empresa no Brasil.

A Ryder, primeira operadora logística multinacional a desembarcar no País, é a principal empresa do Mercosul a atuar no transporte de cargas no eixo Brasil-Argentina. Antes da ampliação de sua frota, eram realizadas mensalmente cerca de mil viagens percorrendo essa rota. Agora, sua capacidade operacional foi duplicada e são realizadas, em média, duas mil viagens por mês.



Fotos: Renato Merlini



A parceria com a Scania iniciou-se há dois anos quando a empresa buscava uma solução efetiva para adequar seus veículos às normas da legislação argentina. As leis que determinam a altura máxima dos veículos de carga estabelecem o limite de 4,10 metros. No Brasil essa medida fica em 4,40 metros.

Para viabilizar a operação nas rotas dos dois países, a Scania equipou todos os caminhões com o ponto de união entre o cavalo-mecânico e a carreta, a quinta-rodinha, mais baixo, e com pneus 275/70 R 22,5, adequando o conjunto às

limitações de altura da Argentina e otimizando a carreta, proporcionando um aumento de 18% em sua capacidade de carga.

Carreta otimizada – Os veículos, que normalmente saem da Scania com a altura de engate de 1,50 metros, após adaptação, passam a tê-la com 1,17 metros. Caso essa modificação no cavalo não fosse possível, a carreta teria de ter o seu tamanho reduzido.

“A Scania se mostrou disposta e nos apresentou uma solução. Na época, foram negociados 40

“ Um dos fatores que levaram ao fortalecimento da parceria da Ryder com a Scania foi a nossa preocupação em manter um compromisso com a verdade e com a satisfação dos clientes ”

Roberto Leoncini, gerente executivo de Vendas de Caminhões da Scania no Brasil



cavalos-mecânicos, todos dentro das exigências argentinas. Foi uma parceria bem sucedida, e era natural que a Scania fosse cotada novamente", afirma Adolfo Pimentel, gerente geral da área de Desenvolvimento de Negócios da Ryder.

Todos os caminhões foram financiados por meio do FINAME, linha de crédito do BNDES, em uma operação conjunta com o Banco Bradesco. Para a entrada do financiamento, o SuperZerado, programa de comercialização de caminhões seminovos e usados da

Scania, aceitou caminhões usados dos agregados. Recentemente, a empresa adquiriu, além dos 85 caminhões Scania, mais 40 cavalos-mecânicos e 240 carretas planas, com capacidade para 28 toneladas, em negociação de R\$ 60 milhões.

"Um dos fatores que levaram ao fortalecimento da parceria da Ryder com a Scania foi a nossa preocupação em manter um compromisso com a verdade e com a satisfação dos clientes. Nos foram solicitados 125 cavalos-mecânicos, mas com a impossibilidade da entrega de todas as unidades até a data estipulada, disponibilizamos à Ryder uma frota de 85 veículos", afirma Roberto Leoncini, gerente executivo de Vendas de Caminhões da Scania no Brasil.

Crescimento programado – Em seu plano de incremento de operações, a empresa, além de investir na ampliação de frota, está destinando também investimentos para o desenvolvimento de sistemas de TI (Tecnologia da Informação).

Atualmente, a transportadora possui uma frota de 1.100 veículos rastreada via satélite e disponibiliza a seus clientes todas as informações de seu fluxo logístico on-line e em tempo real. O sistema WAP (Wireless Application Protocol) possibilita o monitoramento da carga desde a coleta até a entrega final.

"A Ryder desenvolve e implanta soluções que abrangem todos os aspectos de um processo integrado de logística. A empresa atua na cadeia produtiva dos clientes,

oferecendo a eles todas as ferramentas para um controle efetivo de sua carga", explica Pimentel.

A trajetória da Ryder iniciou-se em 1933, na cidade de Miami, na Flórida, como transportadora de concreto. Após alguns anos, ampliou seu foco para o leasing e o aluguel de caminhões. Atualmente, a Ryder está presente em 14 países e oferece uma variada gama de serviços na área de logística, que inclui projetos de planejamento e de consultoria, operações de armazenagem e de centros de distribuição, serviços de coletas milk run e gestão de serviços de transporte nacional e internacional de materiais.

A entrada da Ryder no Brasil, em 1996, marcou o começo das operações da empresa na América do Sul. No País, a empresa opera com cerca de 1.100 funcionários e possui um Centro de Logística, localizado em São Bernardo do Campo (SP). A operação da subsidiária brasileira centra foco sobretudo no mercado automotivo e de bens de consumo.

A Ryder possui bases operacionais em Indaiatuba (SP), São José dos Campos (SP), Porto Alegre (RS), Gravataí (RS), São Borja (RS), Uruguaiana (RS). Na Argentina, suas bases ficam localizadas em Rosário, Buenos Aires e Córdoba. (TN)

“ A Scania se mostrou disposta e nos apresentou uma solução. Foi uma parceria bem sucedida, e era natural que a montadora fosse cotada novamente ”

Adolfo Pimentel, gerente geral da área de Desenvolvimento de Negócios da Ryder





Fotos: Emanuel A.P.



Divulgação

Certificado para o mar

**Para construir
barco dos sonhos,
com qualidade
industrial,
empresário
do setor de
autopeças funda
o próprio estaleiro**

Dono de metalúrgica em São Paulo (SP) e apaixonado por barcos há mais de 30 anos, Pedro Martin resolve construir seu barco definitivo, aquele que o levaria a viagens sem fim, pela costa brasileira, pelo Amazonas, pelo Caribe. Convencido pelo filho, opta por um catamarã, uma embarcação de dois cascos que apresenta boa velocidade de cruzeiro e grande autonomia, mas que também se presta a passeios curtos em alta velocidade.

Sem encontrar no mercado alternativa que atendesse a suas expectativas, resolve construir o próprio barco e pede ao filho que reúna a estrutura necessária. **Edson Martin**, o filho, acostumado à vela, vai buscar nas tecnologias de ponta dos veleiros de competição oceânicos inspiração e passa

a contatar projetistas e fornecedores.

"Trabalhamos em nossa metalúrgica como fornecedores para grandes empresas do setor automobilístico e sabemos da exigência das empresas multinacionais quanto às garantias e certificações de qualidade. Essa preocupação com ISO 9000, ISO 14000 e tantas outras passou a fazer parte de nossas vidas como empresários e foi natural para nós buscar algo do mesmo nível no mercado náutico", conta Edson Martin.

Ao ler uma reportagem sobre novos projetos náuticos em uma revista nacional, Martin chega ao nome de Amilton Gutierrez, construtor naval brasileiro com mais de 120 barcos construídos. Os dois se associam e a construção do catamarã começa em dezembro de 2002.



Segundo Martin, ao procurar os melhores profissionais e ao exigir todas as certificações e garantias de qualidade, mesmo que fosse apenas para construir o barco de lazer para o pai, percebeu-se que estava sendo documentada e implementada toda uma tecnologia própria. A oportunidade de transformar tudo em um novo negócio estava diante dele e de Amilton Gutierrez.

É aí que nasce, em agosto de 2004, a Brasilcat, estaleiro com sede na cidade de São Paulo (SP), voltado para a construção de catamarãs de grande porte e luxo, com alto padrão de acabamento e uma preocupação especial com a qualidade industrial dos processos de fabricação.

Visão de futuro – “Mesmo tendo em vista a construção de um único barco, já estávamos fazendo os moldes para cada peça. Todos os desenhos foram confeccionados em computador e eu treinava cada funcionário”, lembra Gutierrez.

Na hora de escolher os motores, uma visita à fábrica da Scania, em São Bernardo do Campo (SP), foi decisiva. Ao conhecerem de perto o processo de produção de uma montadora que possui todas as certificações mundiais e o mesmo nível de qualidade em suas fábricas, seja na América Latina ou na Europa, Martin e Gutierrez fecharam negócio.

“Percebemos que o motor tinha a mesma qualidade que buscamos no barco, que é a oriunda de um processo industrial de padrão mundial. As características técnicas também pesaram, pois há uma boa reserva de potência nesses motores, além da assistência nas concessionárias da Scania em todo o País”, diz Martin.

Em dezembro de 2004, dois anos após o início de sua construção, o barco foi para a água. Após os testes necessários para a sua homologação, o Amnésia, nome do primeiro Cat190 do estaleiro Brasilcat, estava debutando no Rio Boat Show deste ano, em abril.

Com o barco navegando, o desenho do casco e a potência dos motores têm, juntos, apresentado desempenho acima do esperado. “Na velocidade de cruzeiro, de 22 nós, cada motor consome 70 litros de combustível por hora. Para obter essa performance em um barco tipo

Trawler (monocasco de grande autonomia) de porte similar, por exemplo, seriam necessários motores com o dobro da potência, resultando em um consumo praticamente três vezes maior, o que inviabilizaria economicamente a operação”, comenta Carlos Roberto Lima, engenheiro de

Vendas de Motores da Scania, que participou da definição dos motores para o Amnésia.

“O mercado náutico percebeu de imediato a qualidade do barco. Já temos propostas de construir outros e vamos usar o Amnésia como divulgação durante todo o ano”, comemora Martin. (MJ)



O construtor

Aos 14 anos de idade, Amilton Gutierrez fez seu primeiro barco aproveitando, sem autorização do pai, tábuas do forro do telhado de casa. Aos 17, já reformava barcos de fibra de vidro. Com 22, associou-se a um estaleiro e construiu um veleiro de 36 pés (aproximadamente 12 metros) de comprimento. Daí foram lanchas cabinadas, lanchas

Offshore (de competição) e vários outros tipos de barco.

Segundo ele, foi seu o primeiro jetboat (barco para esqui aquático) em fibra de vidro com motor de popa, em 1982. O trabalho com catamarãs começou em 1995 e Gutierrez foi um dos pioneiros a utilizar Divinycell (composto estrutural de fibra de vidro).

Hoje, somam-se 127 barcos construídos, contando com o Amnésia, primeiro catamarã do estaleiro Brasilcat, sua última criação.

“Estou tendo a oportunidade de trabalhar com liberdade, priorizando a qualidade nos orçamentos e registrando cada etapa da fabricação, como em um processo industrial de melhoria contínua”, diz ele.

O tamanho do sonho

Dimensões principais (metros):

Comprimento total	19,00
Comprimento da linha d'água	19,50
Largura total	7,50
Borda livre a meia nau	2,45
Calado ao fundo/ hélice	0,90 / 1,50
Deslocamento carregado	27 ton

Motorização: 2 motores Scania DI12 44M, de 675 hp @ 2.300 rpm
2 reversores Twin Disc MGX-5114A Quick Shift

Capacidade dos tanques (litros):

Óleo diesel	8.200
Água doce	1.800

Desempenho com meia carga e mar com ondas de um metro:

Velocidade máxima (meia carga)	29 nós
Velocidade de cruzeiro (meia carga)	22 nós
Autonomia / velocidade econômica	3.000 milhas à 16 nós

Acomodações:

- 4 suítes
- 2 quartos com banheiro conjugado
- 1 lavabo
- 2 cabines de tripulação (total 4 marinheiros) com banheiro
- 2 churrasqueiras
- 1 cozinha completa
- 1 cozinha para tripulação com lavanderia completa
- 1 banheira de hidromassagem.



Divulgação

Sorte de pescador

Scania patrocina pela primeira vez tradicional torneio de pesca do late Clube de Santos. Na final, vitória apertada da embarcação Book Maker, equipada com dois motores da marca



Foram três etapas, entre os meses de maio e junho, no 21º Torneio Open Master de Pesca do late Clube de Santos, que nesta edição

recebeu o nome da Scania,

sua patrocinadora pela primeira vez. Das quinze embarcações participantes, apenas três estavam equipadas com motorização Scania e, na final, não deu outra: sorte, competência, experiência, tripulação e barco afinados e dois peixes a mais que o segundo colocado levaram à vitória a Book Maker, equipada com dois motores D11M.

Comandada por Walter Monari, a embarcação, uma lancha Mares 43, foi ao pódio em todas as etapas, com um terceiro, um primeiro e um segundo lugares. No time de sortudos pescadores, além de Monari estavam Oswaldo Schwartz, Murilo Tasca e o marinheiro David. Entre os peixes por eles fígados, destacaram-se xaréus, garoupas e olhetes. A terceira posição no torneio também ficou com uma embarcação equipada com motor Scania, a Royal Fish.

Mais tradicional iate clube do Brasil, o late Clube de Santos, com sua sede principal no Guarujá (SP) e sub-sedes em São Paulo (SP), Ilhabela (SP), Parati (RJ) e Angra dos Reis (RJ), é ponto de encontro das pessoas mais influentes da sociedade paulistana. Lá está concentrada praticamente a metade das embarcações de luxo do País.

"A oportunidade de participar



Fotos: Emanuel A. P.

Regularidade: tripulação da embarcação Book Maker comemora segundo lugar na última etapa, resultado que garantiu a vitória na pontuação geral

como patrocinador do mais importante torneio de pesca do late Clube de Santos foi uma forma bastante agradável de poder conviver com os sócios e apresentar a eles nossas opções de motorização para barcos de esporte e lazer. Em todas as etapas, mantivemos um estande com dois motores marítimos em exposição e pessoal técnico para divulgação", conta Celso Torii, diretor da Unidade de Negócios de Motores Industriais e Marítimos da Scania para a América Latina.

Na última etapa, a convite da Scania, o catamarã Amnésia, primeiro barco fabricado pelo estaleiro Brasilcat (veja matéria na página 8), esteve atracado em exibição no late Clube. O barco leva dois

motores Scania DI12 de 675 cavalos e chamou bastante a atenção dos sócios por seu desenho arrojado e elevado conforto.

Como balanço do evento, Torii destaca a aproximação com potenciais clientes e a divulgação da marca Scania como fabricante de motores marítimos também voltados para o esporte e lazer. "Além das feiras e exposições do setor, eventos como este passarão a fazer parte do nosso calendário, principalmente depois deste excelente resultado, que foi ter um barco com nossos motores como o grande campeão", comenta ele. (MJ)

Relacionamento: motores marítimos Scania chamaram a atenção de proprietários de várias embarcações



Aprovado por profissionais



Concretos del Centro inova com a utilização de caminhões com cabina avançada no exigente transporte de concreto mexicano

No México, um dos segmentos mais competitivos é, sem dúvida, o de concreto pré-misturado. Uma vez misturados água, cimento, cascalho e areia, os caminhões equipados com betoneiras têm uma hora e meia, no máximo, para realizar suas entregas. Caso contrário, o concreto endurece e é inutilizado, podendo até danificar os veículos.

Um setor exigente, que prima por profissionalismo, proporcionou à Concretos del Centro uma posição de destaque no projeto e na fabricação de concreto pré-misturado, aditivos, serviços de bombeamento, assessoria técnica e pesquisa na indústria de construção em seu país.

Atualmente, a entregadora conta com uma frota de 25 veículos e entre as suas mais recentes aquisições está o caminhão Scania P 340 6x4. Com esse modelo, a Concretos del Centro revolucionou o setor de construção mexicano, incorporando veículos

com cabina avançada no segmento.

"Esses caminhões contam com uma série de qualidades. Seu desenho sob o conceito europeu proporciona excelente conforto, dirigibilidade, raio de giro reduzido e grande visibilidade para o motorista", conta Carlos Argudín Le Roy, diretor geral da Concretos del Centro.

O veículo Scania mostrou-se mais competitivo do que qualquer outro caminhão da transportadora. Ele registrou menor consumo de combustível e influenciou na decisão da empresa em realizar um novo pedido de caminhões Scania para a ampliação de sua frota, desta vez com tração 8x4.

"O caminhão superou as expectativas da nossa empresa. Agora, decidimos novamente incorporar veículos europeus, com maior capacidade. Uma das características da Concretos del Centro é a inovação em busca

de competitividade e produtividade. Estamos seguros de que a Scania nos proporcionará isto", diz Argudín.

Os veículos, que circulam pelo sul do México em toda a área de atuação da Concretos del Centro, fazem sucesso entre os motoristas, que ficaram satisfeitos dirigindo as novas unidades do Scania "cara-chata". Grande parte deles até sugeriu a troca dos caminhões convencionais por mais veículos do mesmo modelo.

"Esta é uma idéia que temos para o futuro. Desenvolvemos uma relação de confiança com a Scania e, ao mesmo tempo, o respaldo total para nossas operações. Estamos focados em satisfazer todas as exigências de nossos clientes e nos cercamos de fornecedores 100% confiáveis. Nesse seleto grupo a Scania já tem seu lugar", afirma Argudín.

Por Marco Hernández G., do México

Eletrônica sem mitos

Scania realiza encontros com clientes para esclarecer dúvidas sobre os motores eletrônicos

Com a intenção de informar sobre a tecnologia dos motores eletrônicos e apresentar soluções na área de transporte, a Scania vem reunindo desde março grupos de clientes em sua fábrica, em São Bernardo do Campo (SP). O projeto recebeu o nome Scania Qualidade Contínua e já contou com a presença de mais de 300 convidados.

"Queremos eliminar a resistência aos motores eletrônicos que alguns transportadores mantêm até hoje e resolvemos mostrar para eles o que mudou desde a introdução dessa tecnologia até os dias atuais. Aproveitamos a oportunidade para falar um pouco sobre algumas de nossas soluções específicas tanto em relação a produtos quanto serviços", explica Roberto Leoncini, gerente executivo de Vendas de Caminhões da Scania no Brasil.

Os motores eletrônicos sempre foram sinônimo de avançada tecnologia, que determina entre outras coisas menor consumo de combustível, melhor desempenho do veículo, baixo nível de emissões e melhor controle da operação. No entanto, alguns transportadores ainda resistiam a eles, justificando que os custos com a manutenção e com a operação em si ainda precisavam ser ajustados. Mas, a melhoria da qualidade técnica do sistema de injeção como um todo e a evolução dos serviços de pós-venda nessa área determinaram o fim desses empecilhos.

Ao longo dos últimos anos, alguns componentes, especialmente a unidade injetora, passaram por uma grande evolução. Isso porque, com a introdução de kits de reparo, a Scania desenvolveu uma tecnologia própria de componentes de reposição para ela. Assim, tempos e custos com a manutenção do sistema de injeção eletrônica tornaram-se compatíveis com os do sistema de injeção convencional.

Além disso, a Scania tem reforçado a necessidade da utilização do filtro de combustível High Performance para os motores eletrônicos da sua marca. A montadora desenvolveu também um procedimento de diagnose de motores eletrônicos muito mais completo, que vai desde a análise da parte elétrica do veículo utilizando equipamentos tradicionais, até uma avaliação mais completa da condução, que testa certos componentes por meio de um programa de computador que avalia o veículo vazio e carregado, em um determinado percurso.

Material de consulta:
pasta contendo diversos folhetos
e DVDs é entregue a cada participante
do Qualidade Contínua



Teoria e prática: transportadores aplicam em test-drive conhecimento dado em palestra sobre motores eletrônicos

Fotos: Renato Melini

Para verificar de perto todas essas inovações os participantes do projeto Scania Qualidade Contínua passam um dia inteiro na montadora. Em grupos de 40 pessoas vindas de diversas regiões do País, eles visitam a fábrica, conhecem o processo de produção e podem verificar de perto





toda a linha de caminhões Scania que já atende as diretrizes do Proconve P5 (Euro 3).

Os convidados também participam de palestras e workshops sobre emissão de poluentes, visão global da Scania, produtos da marca, assistência técnica, soluções de negócios, financiamento e consórcio. Na ocasião, eles têm a oportunidade de realizar um test-drive em dois caminhões Scania, o P 310 e o R 420, ambos com motorização eletrônica, e verificar na prática o que puderam analisar na teoria.

Dúvidas esclarecidas – “A iniciativa em realizar um encontro como esse foi muito boa. Eu tinha muitas questões, especialmente em relação ao funcionamento dos motores eletrônicos, e aqui, além de ver como eles são projetados e produzidos, pudemos esclarecer essas dúvidas”, afirma Adir Pedro Kothe, da Transportes Kothe.

Durante o evento, os participantes têm à disposição uma urna e um formulário, no qual podem apontar

as suas críticas, sugestões e dúvidas. Para quem não consegue esclarecê-las no dia da visita, a Scania criou também um endereço de e-mail exclusivo. Por meio do qualidadecontinua@scania.com é possível enviar sugestões e perguntas sobre os temas abordados durante o programa.

“Tivemos alguns problemas com os motores eletrônicos há alguns anos e hoje pudemos verificar aqui uma grande mudança, especialmente em termos de filosofia de atendimento. Tivemos também a chance de trocar experiências com outros transportadores sobre os temas abordados”, conta José Costa Pereira Filho, da Transportes São Expedito.

No final do programa, cada cliente recebe a pasta Ferramentas Scania para o seu Negócio, com folhetos explicativos sobre os produtos e serviços oferecidos pela montadora e DVDs explicativos sobre entrega técnica e treinamento. O programa Scania Qualidade Continua termina em agosto e até lá mais 200 clientes participarão da programação. (HF)

Reparo peça por peça

A Scania desenvolveu uma tecnologia própria de kits de reparo para a unidade injetora. Agora, as peças podem ser substituídas individualmente.



- 1 - Válvula solenóide e anéis de vedação
- 2 - Kit de reparo para o injetor
- 3 - Alojamento da mola
- 4 - Pulverizador
- 5 - Apoio da agulha
- 6 - Haste

Meio a meio

Grupo Áurea renova frota com chassis rodoviários Scania, sendo metade K 360 e metade K 310

● Grupo Áurea, que reúne diversas empresas do segmento de transporte rodoviário de passageiros, adquiriu recentemente 85 chassis Scania para ampliação de suas frotas. aproximadamente metade do lote é do modelo K 360 e a outra é do K 310, chassi lançado em janeiro com o novo motor de 9 litros Scania, que atende aos índices de emissões do Proconve P5 (Euro 3).

O Grupo Áurea tem operado os veículos com chassi K 360 em viagens de média e longa distâncias, enquanto os ônibus K 310 vêm sendo operacionalizados em rotas de curta e média distâncias.

"Para a Scania, participar da renovação de frota do Grupo Áurea foi muito significativo, não só pelo volume da aquisição, mas também pelo que o grupo em si representa no cenário do transporte de passageiros no País. Confirma, além disso, a aprovação e o reconhecimento da qualidade dos nossos produtos, já que pelo sexto ano consecutivo, novos chassis da marca têm sido

agregados às frotas das empresas do grupo", afirma Wilson Pereira, gerente executivo de Vendas de Ônibus da Scania no Brasil.

Todos os novos ônibus possuem suspensão a ar e estão equipados com ar condicionado, som, TV e Comfort Shift (sistema pneumático de mudança de marchas). Eles serão divididos entre as empresas Breda Transportes, Empresa Cruz de Transportes, Expresso União, Expresso Maringá, Empresa Princesa do Norte, Viação Piracicabana e Viação São Paulo São Pedro.

"Os ônibus Scania destacam-se pelo conforto, além de apresentar ótimo desempenho e produtividade nas estradas e bom valor de mercado. A Scania ainda oferece um excelente serviço de pós-venda, que auxilia tanto na manutenção preventiva, quanto na identificação de possíveis reparos", afirma Joaquim Constantino, presidente do Grupo Áurea.

O Grupo Áurea mantém uma relação estreita e bastante duradou-

ra com a Scania. Antes mesmo da instalação da montadora no Brasil, em 1957, já possuía veículos vindos da matriz, na Suécia. Desde então, a empresa vem crescendo e, atualmente, conta com mais de 600 veículos da marca em sua frota.

Com sede em São Paulo (SP) o grupo foi fundado na década de 50, por Nenê Constantino, mais conhecido como "Seu Nenê", que em sua juventude foi caminhoneiro, mas que acabou descobrindo nos ônibus um ótimo negócio. (TN)

Vendas em alta

No decorrer dos primeiros quatro meses do ano, a Scania concretizou importantes negócios no segmento de ônibus rodoviários. A venda de 151 ônibus Scania equipados com motor de 420 cavalos para o grupo Gontijo, a negociação de outros 155 chassis K 420 e K 360 com o grupo JCA,

Só Scania

dessa vez

Grupo JCA fecha renovação anual de ônibus exclusivamente com a Scania

O grupo JCA fechou com a Scania a compra de 155 chassis de ônibus rodoviários. Os veículos, dos modelos K 420 e K 360, servirão para renovação de frota de suas empresas. Hoje, a participação da Scania no total de ônibus rodoviários do grupo JCA é de 88%. O grupo está entre os três principais clientes da marca nesse segmento.

“Obtivemos a totalidade do pacote de renovação do grupo JCA. Isso nos garante uma invejável posição no mercado e em contrapartida aumenta a nossa responsabilidade no que diz respeito à eficiência e à qualidade de nosso atendimento tanto na área de vendas quanto na

de pós-vendas”, afirma Wilson Pereira, gerente executivo de Vendas de Ônibus da Scania no Brasil.

Diversos modelos – Os 155 chassis adquiridos, com trações 4x2, 6x2 ou 8x2, serão preparados para receber ar-condicionado e contarão com Comfort Shift (CS), opcional que minimiza o esforço do motorista nas trocas de marcha. Entregues em lotes até o mês de agosto, os veículos serão encarregados pela Marcopolo e pela Busscar e distribuídos entre as empresas do grupo. Entre elas, a Viação 1001 ficará com a maior fatia, passando

a contar com 52 novos veículos. A Viação Cometa receberá 50 unidades, a Catarinense, 35, a Macaense, 10, a Rápido Ribeirão Preto, 4 e a Expresso do Sul, 4.

Com a compra, essa é a primeira vez que a Viação Cometa volta a fechar a sua renovação anual exclusivamente com a Scania desde que foi adquirida pelo grupo JCA no início dos anos 2000. Durante muitos anos, a Viação Cometa foi a maior empresa de ônibus Scania no mundo. Hoje, dos 636 ônibus da empresa 83% são da marca sueca. (HF)



e a comercialização para o Grupo Áurea de 85 unidades levaram a Scania à liderança do segmento de ônibus rodoviários no acumulado de janeiro a abril. Nesse período, a marca comercializou 338 chassis rodoviários no mercado nacional, volume 115% superior a igual período do ano passado.

Exemplo para o futuro

Joel Rocha

Urbanos Scania: importantes cidades como Curitiba (PR), estão testando alternativas mais avançadas como o articulado K 310

Frente ao atual debate que desafia operadores, órgãos gestores e fabricantes de veículos a encontrar soluções palpáveis para melhorar o transporte público no Brasil, a Scania apresenta nova linha de ônibus urbanos que privilegia ainda mais o conforto e o acesso dos passageiros

Na pauta dos operadores de transporte urbano, dos órgãos que regulamentam o setor no Brasil, dos fabricantes de veículos e carrocerias e do governo, questões como o barateamento das tarifas, a renovação da frota e a acessibilidade aos meios de transporte têm ocupado lugar de destaque. Garantir à população um transporte público de qualidade, acessível a todos, viável economicamente e, conseqüentemente, estabelecer soluções reais para o problema do trânsito nas grandes cidades são desafios emergentes.

Mas os embates mostram-se cada vez mais acirrados em todos os níveis. De um lado, as organizações defensoras dos direitos de pessoas com deficiência ou com limitação de mobilidade criticam a lentidão com que se processa a adequação do sistema de transporte público e das vias de acesso ao transporte.

Do outro, operadores, empresários da indústria e mesmo alguns gestores do setor, falam da impossibilidade de se promover as alterações necessárias com a rapidez demandada. Esse grupo também alerta

sobre a inviabilidade econômica de as mudanças ocorrerem às custas dos operadores, pois, em última análise, esse ônus recairia sobre o conjunto dos usuários dos sistemas, que são os passageiros.

Transporte caro – A população brasileira, maior interessada na solução do embate, começa a cobrar tarifas mais baixas, ônibus novos, mais conforto e melhoria do trânsito nos grandes centros. Penalizada com tarifas muito elevadas para o nível de renda do País, destaca-se que 35% se deslocam a pé por falta de condições financeiras e que uma família com renda mensal de até cinco salários mínimos compromete hoje até 22% de seus ganhos com transporte coletivo contra 16% gastos com alimentação.

O governo, por sua vez, na posição de mediador desses conflitos, começa a elaborar propostas para o setor. Em março, prefeitos de capitais e grandes cidades brasileiras apresentaram a Carta de Curitiba, na qual definiram o acesso ao transporte como um direito básico que precisa ser garantido à população brasileira.



Mônica Zanoni

Sistema interligado: ônibus de 15 metros circulam, em São Paulo (SP), em linhas destinadas a transportar grande quantidade de passageiros

Para reequilibrar o sistema de transporte público do País, eles declararam que apresentarão ao governo federal a proposta de desoneração tributária sobre os custos das operadoras do setor e também reivindicarão uma tratativa diferente para os benefícios da gratuidade, para que os custos com esses passageiros não recaiam somente sobre os passageiros pagantes. Na ocasião da elaboração da carta, a represália ao transporte clandestino também foi apontada como um dos muitos caminhos a serem seguidos para a melhoria do transporte público brasileiro.

Debate nacional – Impulsionada por tais discussões, a Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos, NTU, realiza nos dias 22 e 23 de junho um encontro para debater o tema. O Seminário Nacional Política Tarifária nos Transportes Públicos conta com a presença de representantes do governo, das empresas de transportes urbanos, dos órgãos gestores e dos fabricantes de veículos. Ao todo, cerca de 500 pes-

soas estarão reunidas para verificar as possíveis soluções para os impasses do setor.

A convite da Scania, Cláudio de Senna Frederico, vice-presidente da Associação Nacional dos Transportes Públicos, ANTP, fará uma palestra sobre as “Tendências Mundiais do Setor e os Sistemas de Ônibus Rápidos”. Ele fala, entre outras coisas, sobre os corredores exclusivos e os ônibus de grande capacidade como solução para a melhoria do transporte público nos grandes centros.

A Scania também aproveita o seminário para apresentar a sua nova linha de chassis para ônibus urbanos. O portfólio da montadora fica mais enxuto, dando enfoque especial a veículos de grande capacidade e concentrando-se exclusivamente nos modelos com suspensão a ar e motor traseiro, que privilegiam o acesso e o conforto dos usuários. Deixam de fazer parte da família de urbanos Scania os chassis com motor dianteiro e a opção suspensão por mola.

A letra K, designando a posição traseira do motor, seguida da potência, passa a ser nomenclatura oficial

da linha, que conta agora com três produtos: o K 310 articulado, o K 270 de 15 metros e o K 230 4x2. Todos os chassis estão disponíveis na versão piso normal e piso baixo. Eles contam com suspensão eletrônica a ar com barras estabilizadoras em todos os eixos, freios a disco, ABS, controle de tração, retarder hidráulico e controle eletrônico de nível.

Tecnologia de ponta – A principal novidade dos chassis é a motorização. Todos eles estão equipados com o motor de 9 litros Scania. Lançado em outubro de 2004 para os caminhões da marca e em janeiro deste ano para os ônibus rodoviários, o novo motor DC9 é totalmente produzido na fábrica da Scania no Brasil. Ele possui injeção de combustível eletrônica e atende aos índices de emissões de poluentes do Proconve P5 (Euro 3).

“Priorizamos na nossa linha os chassis de maior capacidade, com vista principalmente nas operações realizadas em corredores, que apresentam-se hoje como uma das soluções mais viáveis para a melhoria do sistema de transporte e do



Renato Melini

Corredores exclusivos: ônibus Scania operam nos trechos que ligam São Mateus ao Jabaquara, em São Paulo (SP), passando pela região do ABC Paulista

trânsito nos grandes centros. Os novos chassis Scania contemplam as principais exigências que começam a surgir no setor, como respeito ao meio ambiente, baixo consumo de combustível, fácil acessibilidade e conforto", explica Wilson Pereira, gerente executivo de Vendas de Ônibus da Scania no Brasil.

O K 310 articulado tem capacidade máxima de 160 passageiros. Graças ao motor de 9 litros com 310 cavalos, o veículo apresenta torque de 1.550 Nm entre 1.100 e 1.300 rotações. Ele possui um exclusivo sistema eletrônico que comunica a velocidade do veículo ao motor e aos freios ABS para controlar a estabilidade da articulação, conferindo mais conforto aos passageiros. O chassi conta também com NBS (Neutral Bus Stop), um sistema que ativa automaticamente o ponto morto quando o freio de serviço é acionado, reduzindo a rotação do motor e consequentemente o consumo de combustível.

Entre o ônibus convencional e o articulado, está o K 270 de 15 metros, que pode transportar até 125 passageiros. O modelo é comercializado pela Scania no Brasil exclusivamente desde 2001 e foi homologado pelo Contran no ano passado. Ele conta com um terceiro eixo dire-

cional que interage com o primeiro através de um sistema hidráulico, diminuindo o raio de giro e facilitando as manobras. O novo motor de 9 litros e 270 cavalos proporciona um torque máximo de 1.250 Nm entre 1.100 e 1.400 rotações. Assim como o articulado, o modelo é ideal para circulação em corredores exclusivos.

Para completar a família, o K 230 4x2 é a opção mais leve da Scania para o segmento urbano. Com motor de 9 litros de 230 cavalos, o modelo convencional da montadora atinge um torque máximo de 1.050 Nm entre 1.100 e 1.400 rotações. Além das aplicações tradicionais, a Scania espera atender com esse chassi encomendas especiais de unidades de transporte em aeroportos.

Já nas ruas – A Scania coleciona exemplos da atuação de seus ônibus urbanos em alguns grandes centros brasileiros. Em Curitiba, cidade pioneira na implantação de corredores para a circulação exclusiva de ônibus urbanos, o K 310 articulado vem sendo testado por algumas empresas na linha interbairros. As impressões em relação ao produto são bastante positivas e o veículo está sendo considerado ideal para a aplicação.

A Metra, de São Bernardo do Campo (SP), utiliza 30 ônibus Scania 4x2, operando no corredor de trólebus que liga o bairro de São Mateus, em São Paulo (SP), ao do Jabaquara e cruza as cidades de Santo André (SP), São Bernardo do Campo e Diadema (SP).

Na cidade de São Paulo, onde o sistema de transporte desenvolve-se rapidamente, 10 ônibus Scania de 15 metros são operados pela Santa Brígida no corredor Pirituba-Lapa-Centro e outros dois, operados pela Gatusa, circulam no corredor da Avenida Ibirapuera. Eles operam dentro do Sistema Interligado, que é composto por um subsistema estrutural com linhas operadas por veículos de médio e grande porte, destinadas a cobrir demandas elevadas de passageiros e integrar diversas regiões às áreas centrais da cidade.

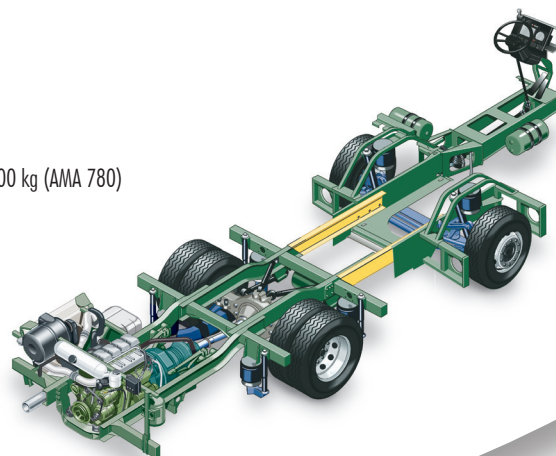
"Em todos os exemplos anteriores, estamos demonstrando aos operadores e à população a superioridade da marca Scania no que diz respeito ao conforto e à dirigibilidade dos chassis da nossa marca. Os nossos veículos dispõem de alta tecnologia embarcada e por isso estão preparados para atender às exigências do segmento, que começa a levar em conta também as necessidades dos passageiros", conclui Pereira. (HF)

Nova linha Scania de ônibus urbano

CONVENCIONAL

SCANIA
K 230

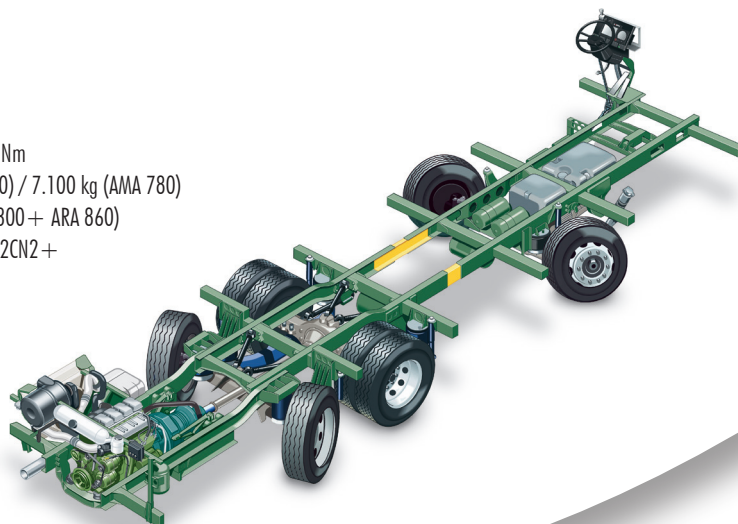
MotorDC9 19 230
Sistema de InjeçãoEletrônico (Euro 3)
Cilindrada8,87 dm³
Potência (1.900 rpm)230 hp / 166 kW
Torque (1.100/1.400 rpm)107 kgfm / 1.050 Nm
Capacidade eixo dianteiro.....7.500 kg (AMA 860) / 7.100 kg (AMA 780)
Capacidade eixo traseiro.....12.000 kg (ADA 1300)
Caixa de mudanças.....Automática 5HP502CN2 +
DiferencialR660
Relação de redução.....4,22:1 / 4,88:1



15 METROS

SCANIA
K 270

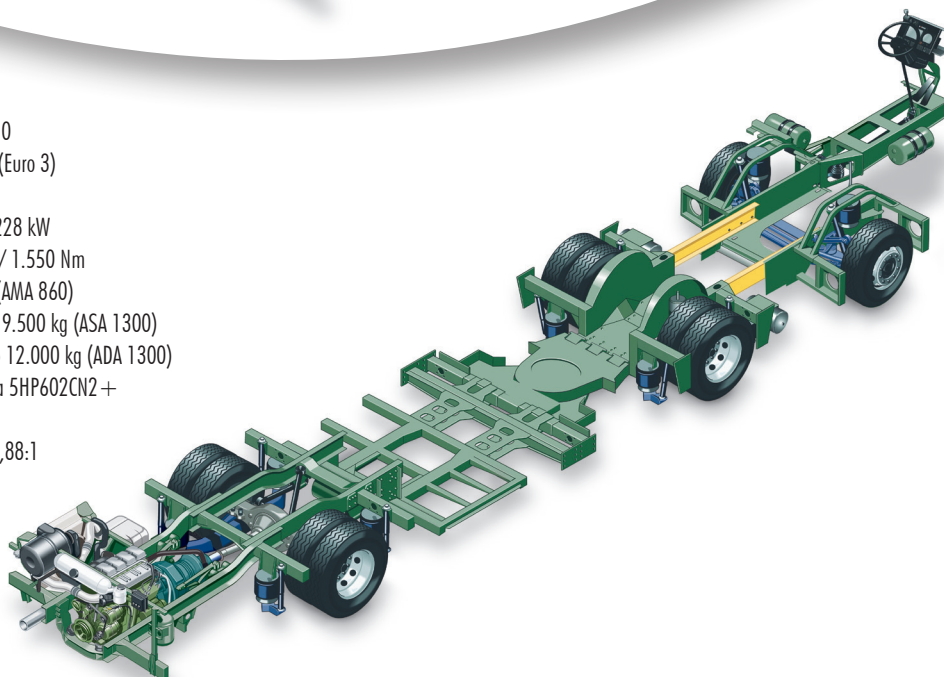
MotorDC9 20 270
Sistema de InjeçãoEletrônico (Euro 3)
Cilindrada8,87 dm³
Potência (1.900 rpm)270 hp / 199 kW
Torque (1.100/1.400 rpm)127 kgfm / 1.250 Nm
Capacidade eixo dianteiro.....7.500 kg (AMA 860) / 7.100 kg (AMA 780)
Capacidade conj. de eixos traseiros..17.500 kg (ADA 1300 + ARA 860)
Caixa de mudanças.....Automática 5HP592CN2 +
DiferencialR660
Relação de redução.....4,22:1 / 4,88:1



ARTICULADO

SCANIA
K 310

MotorDC9 21 310
Sistema de InjeçãoEletrônico (Euro 3)
Cilindrada8,87 dm³
Potência (1.900 rpm)310 hp / 228 kW
Torque (1.100/1.300 rpm)158 kgfm / 1.550 Nm
Capacidade eixo dianteiro.....7.500 kg (AMA 860)
Capacidade eixos traseiros.....Eixo apoio 9.500 kg (ASA 1300)
.....Eixo tração 12.000 kg (ADA 1300)
Caixa de mudanças.....Automática 5HP602CN2 +
DiferencialR660
Relação de redução.....4,22:1 / 4,88:1





Fotos: Divulgação

Vocação para o negócio



Duas paixões: González divide seu tempo entre a Tur-Bus e sua coleção de carros antigos

Apaixonado por veículos é hoje responsável por comandar uma das mais importantes empresas de transporte intermunicipal do Chile

Conferindo atenção personalizada, segurança, comodidade e eficiência aos clientes, a Tur-Bus é hoje uma das empresas de transporte intermunicipal de passageiros mais importantes do Chile. Só para se ter uma idéia, nos meses de janeiro e fevereiro deste ano, os 1.300 ônibus de sua frota transportaram cerca de 5 milhões de pessoas por todo o país.

A história da empresa começa no final da década de 20, quando o pai de Jesús Diez González chegou da Espanha e se estabeleceu na região de Rancagua. Em 1948, o fundador da Tur-Bus conduzia seu próprio microônibus entre Rancagua, Graneros, Codegua e La Punta. Posteriormente, iniciou as viagens de longa distância entre Santiago e Rancagua e entre Santiago e La Ligua. Com a colaboração de seus filhos, levou adiante o negócio e, em 1975, já contava com uma frota de 100 ônibus.

"Em 1979, iniciamos nossa relação com a Scania. Atualmente, cerca de 40% da nossa frota é composta por veículos da marca. Eu diria que os ônibus Scania se destacam por serem veículos econômicos em termos de manutenção, fáceis de dirigir e fabricados sob o conceito de produção modular, o que faz com que as peças de reposição sejam compatíveis entre modelos diferentes", afirma Jesús Diez González, o filho, hoje no comando da empresa.

Ele resume que os veículos da marca sueca são equipamentos muito confiáveis e destaca os modelos K 114 e K 124 6x2, de dois andares, utilizados na classe executiva da empresa. Outra área em que a Scania tem uma participação expressiva dentro da Tur-Bus é no transporte de cargas e encomendas, com caminhões modelo R 360.

Fascinado por veículos, a paixão que González sente ao proporcionar o melhor a seus clientes é a mesma que dedica a um hobby que o

fascina, e que segundo ele, é o maior de seus vícios: o seu amor por carros antigos e sua obsessão por resgatar e restaurar seus modelos preferidos.

Hoje, a Tur-Bus é a empresa líder no mercado de viagens do Chile e tem sido a pioneira em incorporar tecnologia computadorizada nos ônibus.

"Com os novos recursos tecnológicos controlamos freadas bruscas, excesso de velocidade, paradas dos veículos e horas de descanso. A tecnologia unida à capacitação transmitida aos motoristas nos permite ganhar a confiança dos nossos passageiros", conta González.

A preocupação em incorporar tecnologia de ponta não se evidencia somente no tipo de veículos utilizados pela Tur-Bus, mas também na implementação de novos sistemas de informática, contabilidade e vendas. "Fomos pioneiros nas vendas de passagens pela Internet, na implementação de serviços de transferências de capital de giro instantâneas, na criação do bilhete Tur-Bus e na concessão de créditos aos nossos clientes por meio desse sistema", diz o empresário.

Por Rodrigo Troncoso, do Chile



**Programa de seminovos
e usados da Scania
soma 1.800 unidades
vendidas desde
seu lançamento**

Fotos: Cecília Pedrazoli

Três anos de muitas vendas



Criado em junho de 2002, o SuperZerado da Scania completa três anos. Ao longo desse período, o programa, que nasceu com o intuito de valorizar os veículos da marca na troca por modelos zero-quilômetro, vendeu mais de 1.800 caminhões e impulsionou a venda de outros 2.200 Scania novos.

"Hoje, o SuperZerado é o maior programa de comercialização de caminhões pesados usados com participação de uma montadora

Nova identificação:
Silvio Renan,
responsável pelo
SuperZerado, explica
sistema de selos do
programa. Um veículo
com cinco selos é
considerado aquele
em melhores condições
e recebe o título de
SuperZerado

no mercado brasileiro. Adquirimos anualmente cerca de 800 veículos, revisados, classificados e revendidos com a garantia da marca Scania", afirma Silvio Renan de Souza, gerente de Seminovos da Scania no Brasil.

Desde o lançamento do progra-



ma, quem tem um caminhão Scania com idade igual ou inferior a 10 anos pode utilizá-lo como parte do pagamento de um caminhão novo da

marca. Atualmente, toda a rede de concessionárias Scania é credenciada para operacionalizar o SuperZerado e cerca de 35% das casas possui departamento próprio para comercialização de veículos novos, seminovos e usados com o suporte do programa. Em dois anos, todas as casas deverão contar com essa estrutura.

Foco nos usados – A Itaipu, concessionária Scania da região metropolitana de Minas Gerais, é um exemplo nessa linha de criação de estrutura própria para lidar com o segmento de seminovos e usados. Em maio, a casa inaugurou em Betim uma nova filial que tem 70% das suas atividades voltadas ao segmento de caminhões seminovos e usados, operacionalizando a revisão e a comercialização desses veículos.

“A Itaipu Betim desempenhará um importante papel, atuando lado a lado ao SuperZerado. Hoje, respondemos por 60% da comercialização de caminhões fora-de-estrada destinados à mineração em Minas Gerais. A nossa nova casa dará suporte especial aos clientes da região, recebendo os caminhões usados dos operadores, revisando esses veículos e revendendo-os com a garantia da qualidade Scania”, afirma Fernando Guimarães, diretor geral da Itaipu.

Situada em uma região que abriga diversas lojas do ramo de caminhões usados, a Itaipu Betim conta com 6.900 metros quadrados e uma área construída de cerca de 2.900 metros quadrados. Ao todo, são 40 funcionários e 22 boxes para atender a um fluxo mensal de 100 veículos. A casa também comercializará ônibus,



motores industriais e marítimos novos e peças de reposição e atenderá aos contratos de reparo e manutenção Scania.

Além de servir ao seu objetivo principal, que é ser mais uma alternativa para a aquisição de um Scania zero-quilômetro, o SuperZerado tem se mostrado uma boa solução para quem deseja comprar caminhões seminovos. Entregues na maioria por grandes frotistas, os caminhões usados são utilizados como parte do pagamento de veículos novos à vista, entrada em financiamentos como Finame, CDC e outros, ou como lance no Consórcio Scania Brasil. Depois, são revendidos, também em sua maioria, para pequenos transportadores ou caminhoneiros autônomos.

A facilidade de financiamento é um fator que tem impulsionado a venda dos veículos do SuperZerado.

Negócios em alta: Itaipu inaugura em Betim (MG) concessionária Scania que terá 70% de suas atividades voltadas ao segmento de usados e seminovos

do. Por meio de CDC ou Leasing, por exemplo, o transportador pode adquirir um veículo usado, financiado em até 60 meses.

Os caminhões adquiridos pelo programa SuperZerado são transferidos para o nome da Scania, passando a fazer parte de seu estoque fiscal. Revisados e com garantia de 90 dias para motor, caixa de câmbio e diferencial, os veículos podem ser negociados pelas concessionárias da marca com a ajuda do CoresNet, sistema de informações via Intranet próprio da Scania.

Garantia de procedência – Todos os veículos do programa são classificados. Os caminhões em melhores condições recebem o título de SuperZerado e passam a contar com cinco selos no pára-brisa, que identificam a revisão completa, incluindo motor, transmissão, chassi e cabina. Os demais caminhões Scania usados e revisados recebem um selo para revisão de chassi e outro que comprova a revisão básica. O selo de revisão básica vai também nos caminhões de outras marcas adquiridos pelo SuperZerado.



Com 6.900 m² nova Itaipu Betim disponibilizará 22 boxes para atender uma média de 100 veículos mensalmente

Todo veículo que entra no SuperZerado é cadastrado e disponibilizado para consulta. O preço do modelo é informado pelo sistema assim que as características do veículo são detalhadas pela concessionária que pretende aceitar o veículo na troca por um novo. São levados em consideração o tipo do veículo, o ano de fabricação, o estado geral de conservação e a quantidade de mão-de-obra e peças necessárias para os devidos reparos.

Uma vez dentro do estoque de usados da Scania, o veículo poderá ser reservado e comercializado por qualquer concessionária, que consulta um banco de opções com todo o acervo nacional da monta-

dora. O portal CoresNet informa o preço que deve servir de base para as negociações.

Informação on-line – O público interessado em veículos Scania usados pode consultar o acervo nacional, disponível por tipo de produto, no site do Programa SuperZerado (www.superzerado.com.br). O internauta tem acesso à especificação, com fotos e descrição do estado geral do caminhão.

Os critérios para avaliação dos produtos no Programa SuperZerado são os mesmos em todas as concessionárias, o que garante a uniformidade e a coerência dos preços,

independentemente da região em que o veículo se encontra. O grande objetivo do site é possibilitar que o cliente selecione o caminhão por sua especificação e conheça detalhes do produto antes de fechar o negócio.

Outra opção de compra do SuperZerado têm sido os feirões realizados pelo programa, muitas vezes simultaneamente em diversas regiões do Brasil. Recentemente, em Maringá (PR), o programa disponibilizou mais de 60 caminhões, dos quais 25 foram comercializados. No último, em Betim, 50 veículos estiveram à disposição dos clientes da região. Lá, foram comercializados 32 caminhões. (HF)



Pedro Dantón

Usado, com jeito de novo

Para agilizar a distribuição dos caminhões dos feirões do SuperZerado que vêm sendo realizados em todo o Brasil e transportar o material promocional distribuído nessas ocasiões, um T113 foi adquirido e totalmente revisado e reformado, transformando-se no verdadeiro representante do programa.

O veículo, que pertencia à White Martins Gases Industriais e posteriormente vendido para a Rodoviário Morada do Sol, foi pintado em amarelo, a cor do programa, e recebeu as assinaturas do SuperZerado. Com o chassi em prata, passou a contar também com defletor de ar e pneus novos. O T113 traciona uma prancha para dois caminhões e um minicontêiner.

“Mostramos com o nosso novo caminhão de apoio que, desde que bem cuidado, por meio de revisões regulares nas concessionárias e uso de peças genuínas, qualquer caminhão Scania usado pode vir a ser um SuperZerado”, afirma Silvio Renan de Souza, gerente de Seminovos da Scania no Brasil.



Tempo de colheita

Um ano depois, John Deere celebra os bons resultados com os motores Scania que passaram a equipar as suas colheitadeiras Cameco

Foi no início de 2004 que a John Deere, líder mundial em máquinas para aplicações agrícolas, decidiu utilizar motores Scania em suas colheitadeiras brasileiras Cameco para cana-de-açúcar, na fábrica instalada em Catalão, no centro-oeste do Brasil. Passada a colheita da primeira safra, e já entrando no período de safra deste ano, a im-

pressão geral sobre o desempenho dos motores Scania como coração das colheitadeiras Cameco é muito positiva.

“Os motores tiveram desempenho totalmente de acordo com as nossas expectativas durante a safra de 2004. Recebemos relatórios de campo indicando um consumo de lubrificantes surpreendentemen-



Foto: Divulgação



Ótimo desempenho: segundo Leo Marobin, gerente da fábrica da John Deere, relatórios de campo indicaram consumo de lubrificantes surpreendentemente baixo nos motores Scania durante a safra de 2004

diesel gerenciado eletronicamente, com a possibilidade de duas curvas de potência, de 300 e de 330 HP, ambas a 2.100 rpm. A seleção da potência é feita automaticamente, baseada na carga aplicada ao motor, que varia de acordo com a densidade da cana-de-açúcar. Quanto mais dura for a cana, mais potente deve ser o motor.

Segmento dominado – “Nós passamos a equipar as máquinas Cameco graças à longa experiência da Scania em colheitas de cana-de-açúcar, área em que operamos desde 1978”, explica Adilson Casemiro, representante de Vendas de Motores Industriais e Marítimos da Scania para a América Latina. “Todas as máquinas para colheita de cana-de-açúcar produzidas atualmente no Brasil já nascem com um motor Scania. Isso é consequência do baixo custo operacional de nossos motores, do alto nível de peças nacionais e de nossa forte presença em todo o País, com um serviço de pós-venda muito eficiente”, acrescenta.

No ano de 2004, um total de 200 motores foram vendidos à fábrica da John Deere Brasil. Neste ano, o fornecimento segue o ritmo normal, suprimindo todas as máquinas Cameco novas. Além da John Deere Brasil, a Scania supre também todos os outros fabricantes de colheitadeira de cana-de-açúcar no Brasil. Anualmente, aproximadamente dez por cento da produção total de motores marítimos e industriais da fábrica da Scania em São Ber-

nardo do Campo (SP) é destinada para aplicação no segmento de cana-de-açúcar.

A John Deere instalou sua primeira fábrica no Brasil em 1945, na cidade gaúcha de Horizontina. Em 1969, outra unidade foi aberta em Santo Ângelo, também no Estado do Rio Grande do Sul. A fábrica de Catalão, no Estado de Goiás, onde as máquinas Cameco são fabricadas, foi inaugurada em 1999.

Conduzindo negócios em mais de 160 países, a John Deere conta com 32 fábricas no mundo, distribuídas em 12 países. Seus mercados vão desde os Estados Unidos até a África do Sul, Argentina e Brasil. São oferecidos mais de 600 modelos diferentes de máquinas destinadas ao segmento da agricultura, cobrindo todos os tipos de aplicações.

“Ser o principal fornecedor de motores para colheitadeiras de cana-de-açúcar é mais um importante papel para os negócios da Scania. Agora, com a popularização da tecnologia flex fuel entre os automóveis, acreditamos que o volume de álcool que o Brasil produz deva aumentar consideravelmente nos próximos anos, tanto para o mercado interno como para exportação, o que movimentará o setor canavieiro”, comenta Celso Torii, gerente executivo de operações da área de Motores Industriais e Marítimos da Scania para a América Latina.

Em expansão – Em 2004, o Brasil foi o maior mercado da Scania no mundo para motores industriais e marítimos, com a venda de 1.700 unidades, que representa cerca de 34% do total. Dessas 1.700 unidades, 255 foram montadas para equipar máquinas de cana-de-açúcar. O Brasil foi também o maior mercado da Scania para caminhões e ônibus. (MJ)

te baixo. Além disso, a força dos motores respondeu às mais severas condições de colheita de cana-de-açúcar com um consumo de combustível otimizado”, declara Leo Marobin, gerente da fábrica da John Deere no Brasil.

Na máquina Cameco CH 2500B, o motor instalado é o DI12 40A, um motor com injeção de

Na terra sem limites

Ônibus da Transportes Aconquija levam passageiros por rotas que atingem mais de 3 mil metros sobre o nível do mar

A Transportes Aconquija percorre o noroeste da Argentina diariamente transportando passageiros em modernos ônibus pelos Vales Calchaquíes. Os veículos da empresa atravessam rotas selvagens, desertos, montanhas, precipícios e chegam a 3.042 metros acima do nível do mar no El Infiernillo.

Durante a travessia, além dos fortes aclives e as trilhas estreitas, enfrentam outra dificuldade: o clima, com temperaturas que chegam a até 20° C abaixo de zero no inverno e sobem para mais de 40° C na estiagem.

Em 1998, Luis Gustavo Sánchez, gerente da Transportes Aconquija, comprou seus primeiros três ônibus Scania. "Foi ótimo termos escolhido a Scania logo no início, já que os veículos da marca são muito supe-

riores aos concorrentes. Nos surpreendemos com a excelência do motor e apostamos na marca", afirma Sánchez.

Para percorrer esses caminhos, foram escolhidos chassis de dois eixos, com carroceria que acomoda no máximo 46 passageiros. Os veículos são equipados com minibar, banheiro, vídeo e ar-condicionado. Em suas viagens são utilizados pneus especiais, que devem ser renovados a cada 40 mil quilômetros.

Todos os ônibus foram adquiridos na Automotores Pesados, APSA, a concessionária Scania da região, que também fornece as peças de reposição e presta parte dos serviços de manutenção. A outra parte é efetuada nas próprias instalações da empresa, com mecânicos treinados

sem custo adicional no Centro de Qualificação da Scania Argentina.

A empresa conta com 10 microônibus e 25 ônibus, 23 deles Scania, todos da Série 4, que fazem uma média de 20 mil quilômetros mensais, número que se duplica durante os meses de janeiro e fevereiro.

A empresa foi fundada em 1929 por Primitiva Sánchez, que começou efetuando viagens urbanas desde Yerba Buena até o centro de San Miguel, a capital tucumana. Seus quatro filhos deram continuidade à obra e, em 1958, começaram a viajar para os Vales Calchaquíes. Além da transportadora, a empresa familiar possui um posto de gasolina e uma loja de peças de reposição de automóveis.

Por Daniel Jatimlansky, da Argentina





Antonio Andson

Nova cara

Veículos que realizam o processo Milk Run na Scania são reestilizados

Os caminhões que realizam o processo de coleta Milk Run na Scania estão de cara nova. A frota composta por 16 veículos passou por um processo de reestilização e agora exibe pintura padronizada com os logotipos da Scania e da operadora que coloca o programa em prática, a América Latina Logística ALL. Os motoristas também ganharam novos uniformes, que facilitam a identificação.

“O objetivo da mudança foi criar uma nova identidade visual, vinculando, com os fornecedores, os métodos de trabalho adotados pela Scania no processo Milk Run, com foco na padronização das operações, horários de coleta definidos e confiabilidade de entrega”, explica Renato Meneghetti, chefe da área de Recebimento e Transporte da Scania e responsável pelo processo.

O sistema Milk Run compreende o transporte de peças que abastecem a linha de montagem da Scania a partir da coleta programada nos fornecedores, com roteiros e horários pré-definidos. Nele, um único caminhão passa em vários fornecedores recolhendo o material para então entregar na fábrica da montadora em São Bernardo do Campo (SP) de uma única vez.

Isso proporciona, além da otimização da carreta, uma redução significativa no tempo de recebimento dos materiais. A quantidade de veículos que circula pela fábrica também diminuiu, reduzindo o fluxo de entrada para entrega de peças e garantindo mais rapidez no atendimento.

No Milk Run são coletadas somente as peças necessárias, com base na demanda da produção, diminuindo assim os custos com estoque também. A peça só entra na montadora

quando solicitada e com a quantidade determinada pelo plano de entregas pré-estabelecido.

“Há um fluxo de informações bem definido entre a Scania, os fornecedores e o operador logístico. Isso confere confiabilidade e eficiência ao processo”, esclarece Meneghetti.

A Scania foi a primeira montadora de veículos pesados a adotar esse sistema, implantado em 1998 com um grupo piloto de 11 fornecedores. Desde então, o processo não pára de crescer. “Atualmente, são 118 fornecedores, e nosso objetivo é chegar aos 150 até o final deste ano”, afirma Meneghetti.

Atuando em 38 rotas diferentes, o Milk Run efetua cerca de 55% das coletas de todo o material nacional recebido pela Scania e opera em São Paulo e Minas Gerais. Em breve, fornecedores da região sul do Brasil também passarão a ser atendidos pelo processo. (TN)

Solução ideal

Em busca de mais agilidade e eficiência, principal empresa de venda varejista da República Dominicana substitui veículos de sua frota por caminhões Scania, mais versáteis e com melhor qualidade de serviço



Divulgação

Em 1935, a Centro Cuesta Nacional (CCN), antiga Colmado Nacional, era apenas uma pequena loja que oferecia produtos alimentícios e estava localizada na Zona Colonial da República Dominicana. Atualmente, com 39 estabelecimentos instalados estrategicamente nas cidades de Santo Domingo, Santiago, San Pedro e La Romana, a empresa possui a maior rede de venda varejista do país, empregando aproximadamente 3.800 colaboradores e dirigindo as marcas Supermercados Nacional, Hipermercado Jumbo, La Despensa, Loja de Ferragens Cuesta, Livraria Cuesta, Casa Cuesta e Juguetón.

Para o trabalho de distribuição, a CCN dispõe de 27 caminhões com capacidade para mais de cinco toneladas. Desde 2001, a frota, que percorre em quase toda a extensão do país a média de 1,15 milhão quilômetros por ano, está passando por um processo de renovação. O objetivo é tornar o serviço de entrega mais ágil e eficiente, melhorando a qualidade dos produtos e serviços oferecidos pela empresa.

A mudança começou com a aquisição dos seis primeiros caminhões Scania, modelo P 330 4x2 com cabina avançada. A CCN conta agora com nove veículos da marca e a intenção é continuar renovando gradualmente todos os seus veículos pesados por caminhões da marca.

Bons produtos e serviços – “O que nos fez escolher novamente os veículos Scania foi o desempenho das primeiras unidades adquiridas. Logo após concluir nossos estudos de viabilidade obtivemos resultados muito bons na relação custo/benefício. A disponibilidade de atendimento 24 horas, as vantagens da garantia total e a qualidade técnica dos produtos nos convenceram de que a Scania era a melhor solução para o nosso negócio”, afirma Gisselle Muñoz, vice-presidente de Tecnologia e Logística da Centro Cuesta Nacional.

Com os primeiros veículos Scania, a empresa passou a verificar uma economia de combustível no transporte de suas mercadorias. Os caminhões da marca gastam um litro de

combustível a cada três quilômetros rodados. Além disso, a facilidade de manobra dos modelos Scania propiciou mais agilidade à operação da empresa, característica imprescindível para a distribuição de mercadorias dentro dos grandes centros. Antes, a CCN só utilizava caminhões de conceito norte-americano e com capô.

“No início, encontramos dificuldades para mudar a cultura e fazer com que os motoristas aceitassem a renovação da frota com veículos Scania com cabina avançada. Atualmente, os motoristas mostram-se satisfeitos com o rendimento e a segurança oferecida por esses veículos. Por esse motivo, acabamos de concretizar a compra de cinco novas unidades do modelo P 360 6x4”, conta Gisselle Muñoz.

Todos os condutores passaram também pelo curso Master Driver, com aulas de condução econômica e defensiva, oferecido pela Scania. Após o curso, todos foram submetidos a testes e só os aprovados foram autorizados a conduzir os novos equipamentos. (HF)



Fotos: Wallace Feltosa

Veículos e motores Scania são expostos na LAAD 2005. No estande da finlandesa Patria um veículo militar estava equipado com um motor Scania

Preocupação com a defesa



Divulgação

A preferida dos leitores

A Scania recebeu, pela sexta vez consecutiva, o Prêmio Marca Brasil na categoria Melhor Marca Caminhão Pesado. Promovido anualmente pela Trio Internacional Distinction, a premiação de abrangência nacional busca identificar e destacar as marcas que, segundo os consumidores, merecem ser homenageadas pelo trabalho que realizam. A escolha é feita por meio de votação, em cupons que são encontrados nas principais publicações de 23 setores econômicos, como a revista O Carreiteiro. Cerca de 170 empresários e executivos estiveram presentes na cerimônia de entrega do prêmio, realizada em São Paulo (SP). Representando a Scania esteve presente Emanuel Queiroz, diretor de Marketing no Brasil.

Entre os dias 26 e 29 de abril, a Scania participou da LAAD 2005, Latin America Aero & Defense, feira do setor de defesa que reuniu 40 delegações estrangeiras e mais de 300 expositores no Riocentro, na cidade do Rio de Janeiro (RJ). As últimas novidades em tecnologias para defesa, como detectores de armas nucleares e químicas, armas não-letais, simuladores de voo e helicópteros, foram apresentadas a autoridades, militares e executivos ligados ao setor.

No estande da Scania havia um motor marítimo DI 12M, que pode desenvolver potências de 409 a 675 cavalos, um motor industrial DI 12A, com potências de 270 a 430 cavalos e, ainda, um caminhão P 420 8x4 e um P 420 6x4. No estande da finlandesa Patria, fabricante de veículos militares para todo o mundo, os visitantes puderam observar também um veículo militar 6x6 com o mesmo nome da empresa e com motorização Scania DI 12A, de 430 cavalos.

Novidades no Rio Boat Show 2005

Na edição deste ano do Rio Boat Show, realizada entre 29 de abril e 8 de maio na Marina da Glória, no Rio de Janeiro (RJ), o setor náutico de esporte e lazer pôde conferir inúmeros lançamentos. Entre eles estava o novíssimo Cat190, primeiro barco do estaleiro Brasilcat, que é um luxuoso catamarã de 63 pés (19 metros) de comprimento, equipado com dois motores Scania DI 12 44M, de 675 cavalos (veja matéria na página 8).

A Scania também apresentou em seu estande os motores marítimos DI 12M, de 409 a 675 cavalos e o novo DI 16M V8, este importado da Suécia e novidade para as lanchas de lazer brasileiras, com potência de até 800 cavalos. Vitrine do setor náutico latino-americano, o Rio Boat Show 2005 recebeu mais de 55 mil visitantes em seus 10 dias de evento. Foram 200 fabricantes distribuídos em 250 estandes



Fotos: Wallace Feltosa



Mais uma Agrishow

Encerrou-se no último dia 21 de maio a Agrishow Ribeirão Preto 2005 – Feira Internacional de Tecnologia Agrícola, que é a maior feira de agronegócios da América Latina e a terceira maior do mundo. Dela participaram 640 empresas, com mais de 2.500 produtos diferentes, vistos por 138 mil visitantes.

Os negócios realizados durante o evento chegaram a R\$ 760 milhões, movimento 40% inferior ao da edição do ano passado, que foi atribuído às quebras de

safra da soja, milho, algodão, trigo e arroz. Se a expectativa inicial do Governo e dos produtores era de colher 130 milhões de toneladas de grãos na safra 2004/2005, as previsões oficiais trabalham atualmente com algo em torno de 114 milhões de toneladas.

A Scania participou da Agrishow com um motor industrial DI 12A, com potências variando de 270 a 430 cavalos, que tem aplicação em motobombas, geradores de energia elétrica, colheitadeiras, e pode repotenciar máquinas e veículos. No estande da montadora também estavam expostos três caminhões modelo R 420 EVolução. O programa SuperZerado, de venda de seminovos e usados, participou da Agrishow com a exposição de um R 420, ano 2001. Os motores da Scania equipavam, em outros estandes, duas motobombas da marca KSB e colheitadeiras de cana-de-açúcar da Case New Holland e da John Deere. Durante o evento, foram vendidos sete caminhões, além de dois motores DSC 11 95 de 315 cavalos para motobombas e, em parceria com a Case New Holland, 15 motores para colheitadeiras.



Horizontes ampliados

A ABC Cargas, empresa responsável pelo transporte e entrega de todos os veículos produzidos pela Scania na fábrica em São Bernardo do Campo (SP), realizou mudanças em sua estrutura e em sua estratégia de marketing. A transportadora chama-se agora ABC Integrated Logistics e, além dos serviços prestados atualmente, passa a atuar como operador logístico.

“Para entrar de vez nesse segmento estamos investindo na aquisição de novas tecnologias e na contratação e no desenvolvimento de pessoal. Dessa forma poderemos disponibilizar aos nossos clientes soluções altamente personalizadas e totalmente alinhadas com as suas expectativas e necessidades”, explica Danilo Guedes, diretor de Marketing e Recursos Humanos da ABC Integrated Logistics.

Junto com o novo nome, a empresa adotou um novo logotipo e o slogan “Soluções Inteligentes em Logística”. Mais interativo, o site da ABC, www.abcilog.com.br, também está de cara nova.

Nova Suvesa Canoas é inaugurada

Foi inaugurada em Canoas (RS) a instalação da Suvesa, concessionária Scania que há mais de 40 anos atua no sul do Brasil. A casa agora fica localizada às margens da Rodovia BR 386.

“O objetivo da Suvesa quando construiu as novas instalações foi estar mais próxima de seus clientes, à beira de um importante eixo rodoviário, facilitando o acesso e diminuindo o tempo de parada para pequenos reparos”, afirma João Batista, gerente da casa.



Evento conjunto: inauguração da nova sede da Suvesa ocorreu junto à assembléia do Consórcio Scania Brasil na região

Fotos: Rogério da Silva dos Santos

Rede de concessionárias Scania no Brasil

ALAGOAS

- Rio Largo
Novepe - Tel. (82) 262-1414
E-mail: novepeal@novepeal.com.br

AMAZONAS

- Manaus
Supermac - Tel. (92) 2101-4043
E-mail: supermac@supermac-am.com.br

Supermac (loja) - Tel. (92) 622-0298
E-mail: supermac.filial@supermac-am.com.br

BAHIA

- Barreiras
Movesa - Tel. (77) 3611-4831
E-mail: consolebarreiras@movesa.com.br

- Feira de Santana
Movesa - Tel. (75) 3602-9400
E-mail: administracaofeira@movesa.com.br

- Salvador
Movesa - Tel. (71) 3281-9100
E-mail: ssageral@movesa.com.br

- Teixeira de Freitas
Movesa - Tel. (73) 3292-5200
E-mail: bxfgeral@movesa.com.br

- Vitória da Conquista
Movesa - Tel. (77) 3423-5135
E-mail: conqgeral@movesa.com.br

CEARÁ

- Fortaleza
Contrêranea - Tel. (85) 3279-2222
E-mail: lisboa@contranea.com.br

DISTRITO FEDERAL

- Brasília
Varela - Tel. (61) 2104-5000
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
Varela - Tel. (62) 4006-4079
E-mail: varela@varellapesados.com.br

- Rio Verde
Varela - Tel. (64) 612-3233
E-mail: varela@varellapesados.com.br

MARANHÃO

- Balsas
Alpha - Tel. (99) 3542-9494
E-mail: alpha.bls@alphamaquinas.com.br

- Imperatriz
Alpha - Tel. (99) 3253-1922
E-mail: alpha.imp@alphamaquinas.com.br

- São Luís
Alpha - Tel. (98) 3214-1919
E-mail: alpha.slz@alphamaquinas.com.br

MATO GROSSO

- Cuiabá
Rota-Oeste - Tel. (65) 611-5000
E-mail: diretoria@rotaoeste.com.br

- Rondonópolis
Rota-Oeste - Tel. (66) 411-5555
E-mail: servico@rotaoeste.com.br

- Sinop
Rota-Oeste - Tel. (66) 511-1500
E-mail: comercialsnp@rotaoeste.com.br

MATO GROSSO DO SUL

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

MINAS GERAIS

- Betim
Itaipu - Tel. (31) 2103-0600
E-mail: itaipube@itaipumg.com.br

- 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: veiculos@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@nanet.com.br

PARÁ

- Belém
Guataparã - Tel. (91) 3242-0211

- Marabá
Guataparã - Tel. (94) 3322-6206
E-mail: filial.maraba@guatapara-pa.com.br

- Marituba
Guataparã - Tel. (91) 4005-2222
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) 335-6633
E-mail: novepacam@novepa.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) 3624-2188
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) 3224-8080
E-mail: cotrasa-pb@cotrasa.com.br

- Ponta Grossa
Cotrasa - Tel. (42) 2101-5600
E-mail: cotrasa-pg@cotrasa.com.br

PERNAMBUCO

- Petrolina
Novepe - Tel. (87) 3864-5000
E-mail: noveppet@uol.com.br

- Recife
Novepe - Tel. (81) 3253-8228
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
www.equipoj.com.br

- Rio de Janeiro
Equipo - Tel. (21) 3452-9600
www.equipoj.com.br

RIO GRANDE DO NORTE

- Parnamirim
Carajás - Tel. (84) 3272-2849
E-mail: carajas@digl.com.br

RIO GRANDE DO SUL

- Canoas
Suvesa - Tel. (51) 462-4646
E-mail: canoas@suvesa.com.br

- Carazinho
Brasdiezel - Tel. (54) 330-3600
E-mail: brasdiezel.adm.cz@brasdiezel.com.br

- Caxias do Sul
Brasdiezel - Tel. (54) 238-0900
E-mail: brasdiezel@brasdiezel.com.br

- Eldorado do Sul
Suvesa - Tel. (51) 481-3887
E-mail: eldorado@suvesa.com.br

- Garibaldi
Brasdiezel - Tel. (54) 463-8800
E-mail: brasdiezel.pecas.gb@brasdiezel.com.br

- Ijuí
Brasdiezel - Tel. (55) 3331-0500
E-mail: brasdiezel.adm.ij@brasdiezel.com.br

- Lajeado
Brasdiezel - Tel. (51) 3714-7700
E-mail: brasdiezel.lj@brasdiezel.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) 3274-3535
E-mail: pelotas@suvesa.com.br

- Portão
Suvesa - Tel. (51) 562-3335
E-mail: portao@suvesa.com.br

- Uruguiana
Mariani - Tel. (55) 3413-2013
E-mail: eletricamariani@uol.com.br

- Vacaria
Mecacil - Tel. (54) 232-1433
E-mail: mecacil@mecacil.com.br

RONDÔNIA

- Ji-Paraná
Rovema - Tel. (69) 421-5696
E-mail: rovemaji-parana@rovema.com.br

- Porto Velho
Rovema - Tel. (69) 222-2766
E-mail: rovema@rovema.com.br

- Vilhena
Rovema - Tel. (69) 322-3715
E-mail: rovemavilhena@rovema.com

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) 341-0800
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) 3631-1010
E-mail: qrodaar@quintaroda.com.br

- Araraquara
Escandinávia - Tel. (16) 3301-1000
E-mail: escandinavia@sunrise.com.br

- Bauru
Quinta Roda - Tel. (14) 3223-2626
E-mail: qrodaba@quintaroda.com.br

- Caçapava
Codema - Tel. (12) 3653-1611
E-mail: cacapava@codema.com.br

- Guarulhos
Codema - Tel. (11) 6461-8500
E-mail: guarulhos@codema.com.br

- Porto Ferreira
Quinta Roda - Tel. (19) 3581-4144
E-mail: qrodapf@quintaroda.com.br

- Presidente Prudente
P. B. Lopes - Tel. (18) 231-7090
Homepage: www.pblopes.com.br

- Registro
Codema - Tel. (13) 3821-6711
E-mail: registro@codema.com.br

- Ribeirão Preto
Escandinávia - Tel. (16) 3969-9900
E-mail: escandinavia@convex.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 Bernardo do Campo
Codema - Tel. (11) 4396-6336
E-mail: saobernardo@codema.com.br

- São Paulo
Codema - Tel. (11) 3976-4777 (Piqueri)
E-mail: saopaulo@codema.com.br

- Sorocaba
Codema - Tel. (15) 3221-2838
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: movesa@movesa.com.br

TOCANTINS

- Gurupi
MCM - Tel. (63) 3314-2100
E-mail: mcm@mcmtoctantins.com.br

- Araguaína
MCM - Tel. (63) 3421-2447
E-mail: mcm@mcmtoctantins.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 Bogotá
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 - Sto. Domingo
Tel. (001809) 530-2850

- URUGUAI - Montevideu
Tel. (005982) 924-0433/0435

- VENEZUELA - Valencia
Tel. (0058241) 871-8090

O serviço que cuida do
seu **Scania 24** horas,
365 dias por ano

0800 19 4224

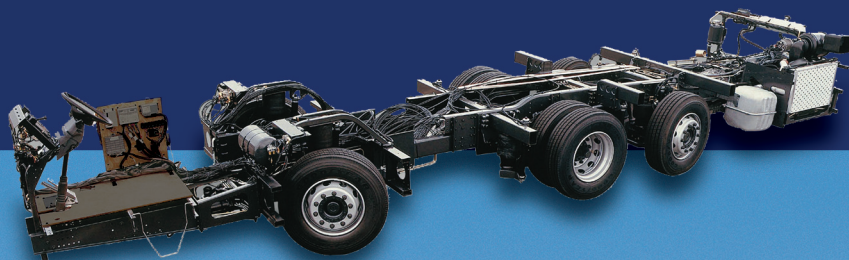
www.scania.com.br



CHASSI SCANIA 15 METROS

RINO

É o ônibus no ponto certo.



O Scania 15 metros chegou onde nenhum outro chassi para ônibus chegou. E bem antes que todo mundo. É a solução mais inteligente para atender às demandas regionais de transporte urbano. Nem pequeno nem superdimensionado, o Scania 15 metros é o resultado do conhecimento e da avançada tecnologia da marca Scania. Um veículo seguro, robusto, confiável, durável, com baixo consumo de combustível e, conseqüentemente, baixo custo operacional. Transporta 125 passageiros com total segurança e conforto. São muitas as vantagens que fazem do Scania 15 metros o mais eficiente da categoria. Conheça hoje mesmo nas concessionárias Scania.



SCANIA

A marca que você quer.



www.scania.com.br