

Rei da Estrada



No Pan, os atletas vão de ônibus

Consórcio responsável pelo deslocamento das equipes durante os Jogos Pan-Americanos 2007 é integrado por empresas de fretamento do Rio de Janeiro, todas clientes Scania

João Gabriel e Daniela Polzin são integrantes da Seleção Brasileira de Judo que disputará os Jogos Pan-Americanos 2007



Segmentação em foco

Para se ter sucesso em algo é preciso ter foco. Isso não é nenhuma novidade, basta perguntar aos atletas que integram a Confederação Brasileira de Judô que este ano recebe o apoio da Scania. Faz parte da filosofia desse esporte integrar corpo e mente e focá-los no objetivo da luta, que é vencer o adversário.

A Scania há tempos vem direcionando seu foco no desenvolvimento de veículos e serviços que constituam a solução ideal para o negócio dos frotistas de ônibus brasileiros. Temos trabalhado no intuito de oferecer às empresas de transporte de passageiros, rodoviário ou urbano, produtos que atendam especificamente às mais diversas operações que estas realizam.

E é essa preocupação em oferecer ao cliente exatamente aquilo de que ele precisa, que fez da Scania a marca mais vendida para o segmento de fretamento de ônibus no Rio de Janeiro, conquistando cerca 70% de participação desse mercado. Os empresários da cidade,

que atuam nesse segmento, reconheceram há algum tempo que a tecnologia de nossos veículos, pensada sob medida para cada operação, é capaz de proporcionar baixo custo operacional e conforto aos passageiros.

Durante os últimos três anos, apresentamos ao mercado nacional modelos como o K 270 e o K 310, próprios para atuação em trechos metropolitanos, que exigem força na partida e nas retomadas, e intermunicipais, que solicitam boas médias de velocidade. Foi a atitude certa para voltarmos a negociar com as empresas que realizam fretamento e transporte receptivo de turismo e passarmos novamente a contribuir para o crescimento de seus negócios.

Quem atua em uma cidade que tem uma vocação turística tão forte quanto o Rio de Janeiro sabe que atender à exigência dos clientes em relação à qualidade do serviço prestado, sem desviabilizar o negócio com o aumento do custo operacional, é crucial. E nós

na Scania, aprimoramos os nossos produtos e evoluímos os nossos conceitos de serviços justamente para auxiliar os frotistas na busca desse objetivo.

O segmento de fretamento do Rio de Janeiro é hoje um dos mais profissionalizados do País. Uma prova disso foi a escolha do consórcio Trans Pan Rio, liderado pela Top Rio e constituído ainda pela Auto Viação 1001, Bel Tur e Real Brasil, para elaboração do plano logístico de transporte de atletas e comissões técnicas durante os Jogos Pan-Americanos 2007.

O fretamento de ônibus é solução para eventos de pequenas a grandes dimensões. Mas uma ocasião como o Pan, que voltará os holofotes da mídia internacional para a cidade do Rio e para o Brasil como um todo, será uma oportunidade para que esses representantes do transporte rodoviário ajudem a mostrar a qualidade de nossos serviços para o mundo.

Esses quatro frotistas cariocas têm um desafio pela frente. E certamente, apesar da falta de pontualidade dos gestores que ficaram responsáveis pela organização da estrutura do evento, têm tudo para serem bem-sucedidos nessa missão.



Wilson Pereira,
Gerente executivo de Vendas
de Ônibus da Scania no Brasil



6 Consórcio

Família Scania é reunida em Foz do Iguaçu (PR) para show do cantor Leonardo



11 Operação

Transporte de açúcar em composições tipo rodotrem otimiza operação da Aqui Veres



Reportagem de Capa 16

Quatro empresas de fretamento do Rio de Janeiro, todas clientes Scania, somam forças para realizar o transporte de atletas e comissões técnicas durante os Jogos Pan-Americanos 2007



20 Controle

Lanchas com motores Scania intensificam o patrulhamento da Receita Federal

4 Notícias da Scania

8 Geradores

Frigorífico Frango Sertanejo adota conceito de usinas de energia

10 Parceria

Morada Transportes e Scania desenvolvem solução para o transporte de suco de laranja

12 Usados

SuperZero comemora seus cinco anos com nova classificação para os veículos do programa

13 Motores

Scania apresenta motores marítimos com tecnologia EMS, Engine Management System

14 Solução

Sat Log passa a operar com rodotrens baú para atender às necessidades logísticas de seus clientes

22 Ônibus

Cresce a procura por chassis de ônibus no segmento de motor homes

24 Argentina

Padronizar frota com veículos Scania está nos planos da Transportes Matías

26 México

Ônibus Scania participa de vídeo produzido para promover a redução do consumo de combustível

28 Peru

Scania inaugura nova sede no Peru

29 Vendas & Clientes

Expediente

Rei da Estrada

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

Scania Latin America

Corporate Relations - Gerente: João Miguel Capussi - Editor-chefe: Mauricio Jordão (Mtb 28.568) - Editora: Helen Faquinetti (Mtb 39.138)
Repórter: Camilla Cremácio - Redação: Helen Faquinetti, Tatiane Leonardo, Camilla Cremácio, Renata Nascimento, Ana Paula Serpa e Roseane Moro
Revisão: Vicente dos Anjos - Foto de capa: Wallace Feitosa
Projeto Gráfico, Editoração e Produção: Technoart Propaganda Ltda. - e-mail: technoart@technoart.com.br
Impressão: Margraf Edit. e Ind. Gráfica - Tiragem desta edição: 45.800 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.



Edna Heck

História contada por imagens



Todas as 95 concessionárias Scania no Brasil exibem simultaneamente uma exposição de fotos sobre os 50 anos de presença da montadora sueca no País. São mais de 100 fotos e gráficos em alta definição, reproduzindo documentos e acontecimentos da história da Scania e da própria indústria automobilística brasileira. O objetivo é compartilhar essas informações com clientes, motoristas, colaboradores e comunidades.

Entre os fatos retratados na exposição, que ficará aberta ao longo do ano, estão a ata de constituição da Scania no Brasil, datada de 1957; a inauguração da primeira fábrica, no Ipiranga, em São Paulo, no ano de 1959; a mudança definitiva para São Bernardo do Campo (SP), em 1962; a primeira exportação nacional regular de componentes de motor, de 1969; e o primeiro caminhão "cara-chata" (cabina avançada) brasileiro, de 1974 ■



Scania Assistance chega ao Uruguai

O serviço técnico de atendimento de emergência a transportadores, Scania Assistance, que cobre as estradas do Brasil (com o nome de Scania Plus 24), Argentina e Chile, funciona agora também no Uruguai. Com um telefonema para o número 0800 8351, qualquer proprietário de um Scania no Uruguai, independente de modelo e data de fabricação do veículo, pode ter acesso a profissionais capacitados para solucionar eventualidades. O presidente da Scania Latin America, Michel de Lambert, esteve presente na Duran, distribuidor Scania no Uruguai, para o lançamento do serviço no país, no qual a Scania tem importante participação no mercado de caminhões pesados e é líder na venda de ônibus que cumprem trajetos de longas distâncias ■



Michel de Lambert, presidente da Scania Latin America, esteve presente no lançamento do Scania Assistance, no Uruguai

Divulgação

Inglês para marinheiros

A Mecmarine, concessionária Scania exclusiva de motores no Guarujá (SP) e em Angra dos Reis (RJ), está promovendo curso de inglês para os marinheiros que sentem necessidade de falar esse idioma, principalmente aqueles que trabalham em

lanchas de recreio e lazer, por terem contato mais constante com pessoas do exterior. Além do inglês, cursos básicos de manutenção e operação dos motores Scania e Yanmar, manutenção básica de geradores de bordo, acessórios como radar e sonar são ministrados no centro de treinamento próprio da Mecmarine. A intenção da concessionária é manter os marinheiros sempre atualizados com as informações necessárias para operar uma embarcação com segurança e conforto ■



Divulgação

Ônibus Scania **movido a álcool** em São Paulo



Arquivo Scania

Na capital sueca, Estocolmo, ônibus Scania movidos a álcool rodam há 15 anos

A Scania iniciará em setembro um período de testes no Brasil com um ônibus abastecido unicamente com álcool. O veículo é similar aos que já rodam na capital sueca, Estocolmo, referência mundial pelo uso de álcool em frotas de ônibus urbanos. O projeto de testes será coordenado pelo Centro Nacional de Referência em Biomassa – Cenbio, órgão ligado à Universidade de São Paulo – USP e ao Ministério da Ciência e Tecnologia.

O veículo rodará nos corredores da Empresa Metropolitana de Transportes Urbanos de São Paulo – EMTU/SP, dentro de uma ação global de divulgação da viabilidade do álcool como combustível alternativo para o transporte coletivo. Para receber o novo combustível, as principais características do motor são mantidas, como o ciclo diesel, por exemplo, reduzindo a quantidade de adaptações.

Essa ação, denominado BEST – BioEthanol for Sustainable Transport, é de iniciativa da prefeitura de Estocolmo e tem o apoio da União Européia. Além de São Paulo, outras nove cidades do mundo, entre elas Londres, Madri, Munique e Dublin, participam do projeto. Como resultado da operação de ônibus a álcool em Estocolmo nos últimos quinze anos, cerca de 140 mil toneladas de dióxido de carbono (CO₂) deixaram de ser emitidas na atmosfera. Anualmente, a redução de emissão de CO₂ desses ônibus equivale ao emitido por 5 mil carros de passeio ■

Equipo completa **40 anos**



EQUIPO
Máquinas e Veículos Ltda.



GRUPO LEMOS DE MORAES

A Equipo, concessionária Scania no Estado do Rio de Janeiro, comemora 40 anos de atuação. A empresa, fundada em 6 de junho de 1967, possui duas casas, com área total de 43,6 mil metros quadrados, sendo 10 mil de área construída, localizadas na capital do Estado e em Barra Mansa.

Ambas estão localizadas na Rodovia Presidente Dutra, que interliga as duas maiores metrópoles do País, São Paulo e Rio de Janeiro, por onde passa um grande fluxo de caminhões e ônibus.

Anualmente, cerca de 7,5 mil motoristas visitam a Equipo, que conta com 102 colaboradores. A concessionária recebeu da Scania a certificação do programa DOS (Dealer Operating Standard), estando preparada para prestar todos os serviços necessários para manutenção dos produtos da marca.

Em seus 40 anos, a empresa comercializou mais de 10 mil veículos Scania, estando no ranking das maiores concessionárias da marca no mundo ■

Homenagem aos **50 anos**

No dia 3 de abril, foi realizada a 14ª edição do Prêmio Lótus, promovido pela editora Frota, que publica a revista Frota&Cia, revista especializada no setor de transporte. Este ano, a Scania recebeu o prêmio por uma categoria especial criada para homenagear os fabricantes de veículos que completam décadas de presença no Brasil. Em 2007, a montadora sueca comemora 50 anos de atividades no País. Em suas categorias regulares, o evento premia modelos e marcas que tiveram o melhor desempenho comercial no mercado interno no ano anterior, em 21 categorias, com base nos números oficiais de vendas ao atacado, divulgados pelos fabricantes por meio da Anfavea – Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores ■

Emanuel Queiroz, diretor de Marketing da Unidade de Vendas e Serviços da Scania no Brasil (à esquerda) recebe homenagem pelos 50 anos da Scania no Brasil



Marcelo Vigneron



Ritmo de festa



Consórcio Scania Brasil abre ano de comemorações dos seus 25 anos com show do cantor Leonardo, em Foz do Iguaçu (PR)

Em celebração aos seus 25 anos de atuação, o Consórcio Scania Brasil reuniu mais uma vez a Família Scania em um evento. Dessa vez, o encontro aconteceu em Foz do Iguaçu (PR), entre os dias 10 e 13 de maio. Além dos famosos atrativos naturais da região, os clientes tiveram a chance de assistir a um show exclusivo do cantor Leonardo.

Responsável em 2006 por cerca de 20% das vendas de veículos novos da Scania, o Consórcio também tem a função de aproximar a marca e seus clientes, mantendo, desde 2002, a Família Scania, com a intenção de reunir os consorciados em eventos de marketing de relacionamento. Para participar dos



shows e viagens promovidos os clientes realizam sempre a compra de uma cota.

Na opinião do casal Ivaldir e Romy Boesing, proprietários da Transportes Edelweiss, da região de Treze Tílias (SC), estar no evento organizado pelo Consórcio Scania Brasil em Foz de Iguaçu foi mais uma

Sucesso de público: entre clientes e acompanhantes cerca de 700 pessoas foram reunidas mais uma vez pelo Consórcio Scania Brasil

vez um acontecimento especial. É a sexta vez que eles participam de um encontro da Família Scania e não pretendem parar por aqui.

“Comprar uma cota vale a pena, primeiro porque o caminhão Scania oferece um alto desempenho e um baixo custo de manutenção. Depois, porque a marca em si nos dá tranquilidade para investir no setor de transporte. E por último, mas não menos importante, porque participar da Família Scania, tem nos proporcionado viagens inesquecíveis. Voltamos para Treze Tílias já fazendo planos para o próximo evento”, declara Ivaldir.

Logo na primeira noite, todos os clientes foram convidados a acompanhar o músico Leonardo no espetáculo “De Corpo e Alma”, depois de terem participado da assembléia e de um jantar comemorativo aos 25 anos de atuação do consórcio. Na ocasião, o cantor apresentou seus grandes sucessos, além das novas músicas do CD que leva o mesmo nome do show.

Os participantes puderam ainda conhecer as belezas naturais da região, como as Cataratas do Iguaçu e o Parque das Aves. Quem preferiu não participar da aventura ecológica pôde atravessar as fronteiras para conhecer Puerto Iguaçu, na Argentina, e Ciudad del Este, no Paraguai, ou ainda visitar a Usina Hidrelétrica de Itaipu, um colosso de concreto e tecnologia construído em parceria entre brasileiros e paraguaios.

Outras atrações como um baile e um festival gastronômico de pratos típicos da região, com direito a porco no rolete, costelão cozido no fogo de chão e carneiro no buraco, rechearam a programação. “Foi uma viagem inesquecível cheia de atrações e ótimas surpresas. Estamos voltando

para casa com satisfação de saber que fazemos parte dessa família”, afirma Agostinho Gemeli, proprietário da Agonel Transportes.

A promoção reuniu ao todo cerca de 700 pessoas, entre clientes e acompanhantes de todas as regiões do Brasil. “Esse foi o primeiro de uma série de eventos que devem ocorrer durante esse ano para comemorar os 25 anos de atuação do Consórcio Scania Brasil. Mais uma vez tivemos um sucesso de público e de organização”, comemora

Antonio Carlos da Rocha, diretor geral do Consórcio Scania Brasil.

“Para nós, que começamos a vida e crescemos apostando no Consórcio da Scania, vale muito a pena participar de viagens como essas, porque são exatamente nessas ocasiões que nos sentimos realmente parte da grande Família Scania”, declara Clauder Tonini, da Comércio e Transportes Tope, localizada na cidade de Xaxim (SC).

HF



Leonardo fala ao vivo para os clientes do Consórcio Scania Brasil em rede nacional de televisão

Fotos: Wilson Ruanis

Mais energia menos



Frigorífico
Frango Sertanejo
adota plantas

de geradores ligados em paralelo
e equipados por motores Scania.
A solução diminui em até 50% os
custos com energia em comparação
ao valor gasto com a fornecida pela
rede comum de abastecimento, além
de contribuir para a diminuição do
impacto ambiental

A crescente preocupação mundial com o aquecimento global tem levado empresas a repensar o impacto de suas atividades no meio ambiente. Uma das provas disso é a exigência da certificação ISO 14001 para corporações que exportam seus produtos. Essa foi uma das razões que levou o frigorífico Frango Sertanejo, com sede na cidade de Guapiáçu (SP) e filial em Onda Verde (SP), a adotar usinas de energia da empresa Atlas GMG para substituir a energia fornecida pela rede elétrica comum.

"Atuamos no mercado de avicultura há 31 anos, como produtores de frango, e estamos vivendo um momento favorecido para exportações", explica José Antônio Fernandes, presidente do conselho administrativo do Frango Sertanejo. "Isso nos levou a adequar nossas instalações às requisições da ISO 14001", completa.



custo

Diante deste cenário, a Atlas GMG apresentou ao frigorífico um projeto para adoção de uma usina de energia composta por seis geradores de 1000 kVA cada ligados em paralelo, o que representaria uma economia de 50% nos gastos com energia em horário de pico, das 18 às 21 horas. “Nosso estudo mostrou uma redução de cerca de R\$ 105 mil por mês”, declara Marcos Aurélio, representante da Atlas GMG na região de São José do Rio Preto (SP).

O conceito de usina de energia, desenvolvido pela Atlas GMG em parceria com a Scania, contempla vários geradores ligados paralelamente em uma única instalação. Nessas plantas, ao invés de um motor de alta capacidade de geração, são utilizados dois ou mais motores de menor potência para equipar cada um dos geradores. A vantagem é que enquanto um motor importado de 1000 kVA consome 240 litros de diesel por hora, dois



Renato Merlini

Fernandes afirma que a adoção de geradores diminui o impacto no meio ambiente

motores Scania de 500 kVA consomem juntos 180 litros, o que representa uma economia de 25%.

A usina de energia funciona na sede do frigorífico Frango Sertanejo desde o final de 2006, e funciona a plenas cargas há dois meses. Cada gerador, que a compõe, opera com dois motores Scania DC 12 53A, com capacidade de 500 kVA cada. “A importância de trabalhar com a marca Scania é o menor investimento, além do menor prazo de entrega e o menor consumo de combustível. A economia gerada no consumo de energia permite que a compra dos geradores seja paga em até 18 meses”, afirma Aurélio.

Segundo Mauro Costenaro, responsável por Marketing de Motores Industriais e Marítimos da Scania, em períodos de baixa demanda de energia, existe a possibilidade de operação com apenas um dos motores

do gerador. “Dessa forma, diminui-se ainda mais o consumo de combustível, principal custo operacional do gerador”, explica Costenaro.

Um próximo passo, que contribuirá tanto para a redução de custo como para a colaboração do Frango Sertanejo para a preservação do meio ambiente, será a utilização de biodiesel como combustível para esses geradores. “O volume da economia dependerá da matéria-prima, ainda não definida, utilizada na produção do bio-combustível”, diz Fernandes. Atualmente, a Scania Latin America libera, para uso nos seus motores industriais e marítimos, o Biodiesel B2, no qual 2% de biodiesel (em volume) é adicionado ao diesel comum.

CC



Renato Merlini

Aurélio destaca que a economia gerada permite que a compra dos geradores seja paga em até 18 meses



Divulgação

Parceria

“peso leve”



Morada Transportes e Scania desenvolvem nova solução para o transporte de suco de laranja

Com sede em Araraquara, interior de São Paulo, a Morada Transportes é a maior transportadora mundial de suco de laranja. A empresa familiar dirigida por Renato Magnani, filho do proprietário Ivo Magnani, é responsável hoje por carregar 70% das 1,2 milhões de toneladas de suco de laranja concentrado exportado pelo Brasil.

Para transportar todo esse montante de forma rápida e eficiente, carregando a capacidade máxima e respeitando o comprimento do veículo e o limite de carga permitidos, o modelo escolhido para a aplicação foi o Scania P 420, implementado com um rodotrem de 25 metros com tração leve e dois semi-reboques engatados a um “dolly” de dois eixos.

Hoje, são dezenas de veículos desse modelo a percorrerem 300 quilômetros de Araraquara a São Paulo até chegar ao porto de Santos. “Com essa solução, conseguimos enfrentar a concorrência. A Scania desenvolveu o

que desejávamos, que era reduzir um veículo de tração a um veículo peso leve perfeito para a tarefa”, afirma Magnani.

A Scania é ainda responsável por todo o serviço de manutenção dos veículos da Morada Transportes. Para isso, dois mecânicos da concessionária Scania local estão presentes 24 horas na sede da transportadora. Quando os veículos retornam vazios de Santos, eles são imediatamente revisados por esses profissionais. “Essa também foi uma necessidade nossa atendida prontamente pela Scania. Com isso garantimos a continuidade da nossa operação”, explica Magnani.

Para Magnani, a solução oferecida pela Scania ainda não é a final mas, daqui para a frente, a idéia é fazer negócios somente com fornecedores inovadores. “O nosso objetivo é melhorar continuamente o sistema de transporte de suco de laranja, por meio de novas soluções que reduzam custos e aumentem ainda mais a nossa rentabilidade, por isso prezamos fornecedores que atuam próximos a seus clientes. E a Scania cumpre esse papel”.

Três décadas – A Morada Transportes estabeleceu sua sede em Araraquara há cerca de 30 anos. Já na década de 1960, Ivo Magnani descobriu as possibilidades de transportar suco de laranja concentrado para o porto de Santos, atravessando a cidade de São Paulo, já que a região é rodeada por vastos laranjais. A opção encontrada na época foi acondicionar barris de 200 litros, isolados do calor, com suco de laranja congelado. À época, cada caminhão transportava 26 toneladas de suco de laranja.

Com o desenvolvimento dos sistemas de transporte, na década de 1980 a empresa passou a utilizar tanques de aço inoxidável com capacidade para 30 toneladas. Há alguns anos, com a permissão de utilizar os longos rodotrens de 25 metros de comprimento e 76 toneladas de carga, foi a vez de Renato Magnani buscar uma solução específica com os novos rodotrens desenvolvidos pela Scania exclusivamente para a Morada Transportes.

Por Conny Hetting / TL



Melhoria contínua: Renato Magnani aposta em novas soluções para o transporte de suco de laranja para aumentar a rentabilidade da Morada Transportes

Wagner Meneses

Muito mais doce

Empresa do interior de São Paulo aumenta capacidade de carga transportada composição tipo rodotrem e implanta sistema vibratório para agilizar a descarga de açúcar

A Aqui Veres Transportes, localizada na cidade de Monte Alto (SP), vem operando há cerca de dois meses com o Hopper, um rodotrem de nove eixos e dois silos, tipo caçamba, com capacidade para até 54 toneladas.

A composição, tracionada por um Scania R 420 com tração 6x4, percorre o trajeto entre o interior de São Paulo e o porto de Santos, carregado de açúcar a granel proveniente das usinas da região nordeste do Estado, uma das principais produtoras de cana-de-açúcar do Brasil.

A busca por alternativas para melhor atender aos clientes e acompanhar as necessidades do mercado, cada vez mais competitivo devido especialmente às operações ferroviárias, começaram em 2004, quando a Aqui Veres aperfeiçoou a já existente composição bitrem-caçamba.

“Logo com a primeira alteração, conseguimos alcançar a capacidade de 38 toneladas, entretanto, ainda tínhamos de melhorar para permanecer atendendo bem aos nossos clientes e continuar competitivos no mercado. Foi quando, em parceria com o fornecedor, chegamos ao Hopper, aumentando em mais de 30% a capacidade de carga do veículo”, conta José Clementino, proprietário da Aqui Veres.

Outra mudança implantada para agilizar a operação com o Hopper foi um sistema de descarga vibratória que provoca o deslocamento da carga, facilitando a retirada do açúcar durante a entrega e diminuindo a operação em até trinta minutos.

Cliente Scania há mais de 20 anos e proprietário de uma frota de 50 caminhões pesados composta 100% por veículos da marca, Clementino tam-

bém optou pelos modelos da montadora ao escolher o caminhão que iria tracionar a composição Hopper.

“Comecei a atuar no setor de transporte como motorista autônomo de um L 111 usado. Naquela época, mesmo com apenas um único veículo, eu já recebia um atendimento bom e completo, da Escandinávia, concessionária da região, e da própria fábrica da Scania. Por esse motivo, valorizo o relacionamento e os serviços prestados até hoje. Ao escolher o veículo para o Hopper, recebi auxílio da concessionária que me orientou demonstrando que o R 420 seria a solução mais econômica e rentável”, conta Clementino.

Além de açúcar, a Aqui Veres transporta ainda soja, farelo e outros tipos de cargas granuladas para os Estados de São Paulo, Minas Gerais e Goiás.

RN



Fotos: Wagner Menezes



Jovem de respeito

SuperZerado completa cinco anos e comemora os resultados com nova classificação dos veículos

Criado em junho de 2002, para impulsionar as vendas de veículos novos, o SuperZerado, programa de seminovos e usados da Scania, chega ao seu quinto aniversário como uma das principais ferramentas de negociação com os clientes da montadora. Desde sua implantação, o programa vendeu cerca de três mil caminhões usados e é responsável atualmente por 17% de participação nas vendas de novos.

Por meio do SuperZerado, o transportador tem a opção de utilizar os seus usados como parte do pagamento dos veículos novos, assim como em um lance no Consórcio Scania Brasil e como entrada em financiamentos.

"O SuperZerado tornou-se uma excelente ferramenta durante as negociações, além de ser uma ótima opção para o transportador que não tem condições de adquirir um zero-quilômetro, já que por meio do programa ele pode comprar um produto usado com todas as características de um veículo novo e com garantia de procedência da Scania", afirma Silvio Renan Souza, gerente de Vendas de Seminovos da Scania.

Após serem entregues como forma de pagamento, os usados são transferidos para a propriedade da Scania. Somente depois da revisão e pendências como multas ou demais irregulari-

dades resolvidas, é que os veículos são disponibilizados para a venda.

Para atender a todas as crescentes exigências do mercado, foram criados os Centros de Preparação do SuperZerado. Atualmente, as concessionárias Mevepi, em Piçarras (SC), Codema, na Vila Maria (SP), Escandinávia, em Ribeirão Preto (SP), e Suvesa, em Eldorado do Sul (RS), contam com espaços exclusivos para os caminhões recebidos pelo SuperZerado.

"Estrategicamente, os Centros de Preparação do SuperZerado visam a desenvolver profissionais especializados e voltados à revisão dos caminhões que dão entrada no programa. Com uma área específica e profissionais dedicados esperamos ao longo do tempo diminuir o custo da revisão, assim como diminuir o tempo médio de preparação dos veículos", declara Souza.

A partir de junho deste ano, para facilitar a identificação por parte dos clientes, os caminhões do programa SuperZerado passam a receber um novo selo classificatório que permite ao transportador reconhecer a qual categoria pertence o veículo, levando em consideração a sua aplicação e itens revisados (veja box).

Nova Classificação dos "SuperZerados"

Atualmente, os veículos participantes do Programa SuperZerado estão divididos em quatro categorias, criadas para atender às especificações dos mais diversos segmentos.

Após serem revisadas, todas as unidades recebem um selo de identificação da categoria à qual pertencem.



A primeira é a Premium 180 (selo ouro), que integra os caminhões Scania

com até cinco anos de uso. Os veículos passam por uma revisão completa de mais de 140 itens, com correção de qualquer imperfeição na funilaria, pintura ou tapeçaria, recebendo todos os pneus novos e uma garantia de 180 dias a partir da data de compra, além da tranquilidade do atendimento Scania Plus24.



O Classic 90 (selo prata) agrega os caminhões da marca com até dez anos de

uso que passam por revisão completa, ganham pneus novos na dianteira e são recauchutados na tração. Neste caso, os veículos recebem 90 dias de garantia a partir da data da aquisição.



Na classificação Off-Road (selo bronze), estão inclusos todos os caminhões de

aplicação "fora-de-estrada" Scania com até dez anos de uso, para os quais o foco dos serviços está concentrado no trem-de-força. Estes veículos também contam com 90 dias de garantia da fábrica.



Os veículos Standard (selo azul) são aqueles que passam para o nome da

concessionária. Neste caso, a casa fica totalmente responsável pela reforma e venda do caminhão. É a única classificação que atende aos caminhões de outras marcas e veículos Scania com mais de dez anos de uso.

Novidade à vista

Scania lança linha de motores marítimos eletrônicos

A Scania apresentou durante o Rio Boat Show 2007 os novos motores marítimos DI12M, com tecnologia EMS, Engine Management System, que chegam para substituir a antiga linha de motores mecânicos da montadora. Com tecnologia 100% eletrônica, o DI12M EMS está disponível nas versões de 300, 350, 400, 450, 477, 500, 550, 600 a 650 hp e deverá equipar embarcações de trabalho, trabalho intermitente e patrulha, em todo o território nacional.

O DI12M, EMS é o único motor marítimo nacional que oferece a possibilidade de reparos em suas unidades injetoras. Os custos com a sua manutenção são menores quando comparados aos com motores mecânicos equipados com bomba injetora. Outra vantagem oferecida pela nova linha é o menor

consumo de combustível e o menor nível de emissões de poluentes.

"A maior eficiência proporcionada pelos motores eletrônicos já era uma demanda do mercado de motores industriais e marítimos. O DI12M EMS oferece um custo de manutenção menor quando comparado ao dos seus antecessores. Sabemos que esse será um fator determinante para a aceitação da nova linha no mercado", declara Mauro Costenaro, responsável pela área de Marketing da Unidade de Vendas e Serviços de Motores Industriais e Marítimos da Scania na América Latina.

Dentro de sua faixa de potência, o Scania DI12M EMS é hoje o único motor marítimo totalmente produzido no Brasil. Todos os opcionais disponíveis anteriormente para o motor marítimo mecânico da Scania continuam disponíveis para a nova linha de eletrônicos. Atualmente, já há unidades com a tecnologia EMS operando no Chile e no Brasil, na região de Manaus.

HF



Visitantes do Rio Boat Show 2007 conhecem o motor DI12M EMS em primeira mão

Wallace Feitosa

A mesma **rota** o dobro de **eficiência**

Sat Log cria solução de logística com rodotrens baú, conseguindo combinar economia e rentabilidade para o cliente

A necessidade do cliente de reduzir custos com logística e transporte foi o principal impulso para que a Sat Log, transportadora e armazenadora, localizada no Vale do Paraíba, interior de São Paulo, buscasse uma solução para aumentar sua eficiência. Os caminhões da empresa cumprem a rota São José dos Campos – Belém – São José dos Campos, transportando produtos eletro-eletrônicos, que seguem para Manaus de balsa a partir de Belém.

“Tínhamos, no modelo convencional de caminhão baú, a capacidade de carregar 100 metros cúbicos. Fizemos um *benchmark* e chegamos à conclusão de que o modelo dos rodotrens baú, que transportam 182 metros cúbicos por viagem, seria a opção ideal para atender especificamente a operação desse cliente. Três viagens do rodotrem equivalem a pouco mais do que o volume transportado em cinco viagens do modelo tradicional. Ou seja, praticamente dobramos nossa eficiência”, conta Gilberto Cardoso, diretor da Sat Log.



Potência e capacidade de tração: Scania R 420, com tração 6x4, foi o modelo escolhido pela Sat Log para os rodotrens baú. Ao todo, foram adquiridas 50 unidades



Foto: Gilberto Cardoso

A idéia, no entanto, só pôde ser colocada em prática após a publicação da Resolução 211/06, que fixa os requisitos para o tráfego de Composições de Veículos de Carga (CVC) com mais de duas unidades, em janeiro de 2007. Definido o padrão que seria adotado, a Sat Log precisava adquirir cavalos-mecânicos com tração 6x4 e motorização acima de 400 cavalos. No início de 2007, a empresa incorporou à sua frota seus primeiros Scania, com a compra de 17 caminhões do modelo R 420 6x4.

A empresa dispõe de três rodotrens para cada cavalo-mecânico. Isso torna possível a sinergia entre as unidades da frota e evita perda de tempo dos caminhões nos períodos de carga. “Enquanto aguardamos o retorno de um caminhão, já carregamos os baús que ele vai levar de volta. Dessa forma, os veículos nunca ficam ociosos”, afirma Cardoso.

Uma outra modalidade, a cabotagem, que é o transporte fluvial de carga, vinha crescendo na rota até Manaus, mas enfrenta algumas dificuldades como as secas, quando as embarcações não conseguem atracar, e a periodicidade é irregular.

Segundo Cardoso, a capacidade de carga dos rodotrens e da cabotagem

é compatível, mas há um ganho de tempo na operação rodofluvial (rodoviária até Belém e fluvial de Belém a Manaus). No sistema de cabotagem o percurso leva de 10 a 12 dias, e no rodofluvial é de seis dias.

O investimento aumentou a capacidade de volume transportado com o mesmo número de caminhões, resultando em ganho tanto para o cliente, quanto para o operador logístico.

“Hoje, transportamos mais e, assim, podemos atender nosso cliente com mais facilidade e em um prazo menor. A economia feita com itens como combustível, pneus e manutenção dos veículos, contribuiu para garantir a rentabilidade da operação”, esclarece Cardoso.

Expansão dos negócios - A Sat Log, antiga Pagliarin Representações, acumula 12 anos de experiência no mercado de armazéns gerais, transporte e logística. Em dezembro de 2005, quando começou a operar como Sat Log, tinha um quadro de 50 funcionários. Hoje esse número passa de 470 colaboradores espalhados pelas unidades de São José dos Campos (SP), Belém (PA), Manaus (AM) e Taubaté

(SP), além de outros 80 alocados na planta do cliente.

A operação com os rodotrens e a previsão de aquisição de novos caminhões deve gerar por volta de 50 contratações, só para operação da frota. “Nossa intenção é expandir cada vez mais nossas operações, inclusive com a utilização de rodotrens, não só para atender a um cliente específico como também para conquistar novos”, diz Cardoso.

A Scania, que procura oferecer soluções completas para que o cliente foque apenas em sua operação final, treinou 20 motoristas da Sat Log na Codema Guarulhos, concessionária da marca na região metropolitana de São Paulo.

“Além do treinamento teórico oferecido, foram realizadas duas viagens com especialistas da Scania, para instruir os motoristas da Sat Log em relação ao aproveitamento máximo dos recursos disponíveis no caminhão e a condução econômica dos veículos, declara Francisco Gilmar Rizzuti, gerente geral de Serviços e responsável pelo treinamento Master Driver na Codema.

CC

União pela Vitória

Cerca de 5,5 mil atletas de 42 países serão recebidos no Rio de Janeiro para os Jogos Pan-Americanos de 2007. Durante 16 dias, a cidade maravilhosa será a anfitriã da versão continental dos Jogos Olímpicos e terá os holofotes da mídia internacional voltados em sua direção. Será a oportunidade de mostrar ao mundo a excelência de seus serviços e no setor de transportes foi ao consórcio Trans Pan Rio, integrado pelas empresas Top Rio, Real Brasil, Bel-Tour e 1001, que coube essa responsabilidade. As quatro empresas de fretamento de ônibus rodoviário, que atuam com frotas predominadas por veículos da marca Scania, somaram forças para juntas serem responsáveis pela logística de transporte durante todo o evento



Os Jogos Pan-Americanos são uma versão continental dos Jogos Olímpicos que inclui tanto os esportes do Programa Olímpico, como outros não disputados em Olimpíadas. Realizados de quatro em quatro anos, sempre um ano antes dos Jogos Olímpicos, eles tiveram sua primeira edição em 1951, em Buenos Aires, capital da Argentina. Porém, sua origem remete-se a 1932, nos Jogos Olímpicos de Los Angeles. Quando, inspirados pela realização, seis anos antes, dos primeiros Jogos Centro-Americanos, representantes de países latino-americanos no Comitê Olímpico Internacional (COI) propuseram a criação de uma competição que reunisse todos os países das Américas, com o intuito de fortalecer o esporte na região.

Em menos de meio século, o evento dobrou em número de países, atletas e modalidades, até tornar-se uma das principais competições do calen-

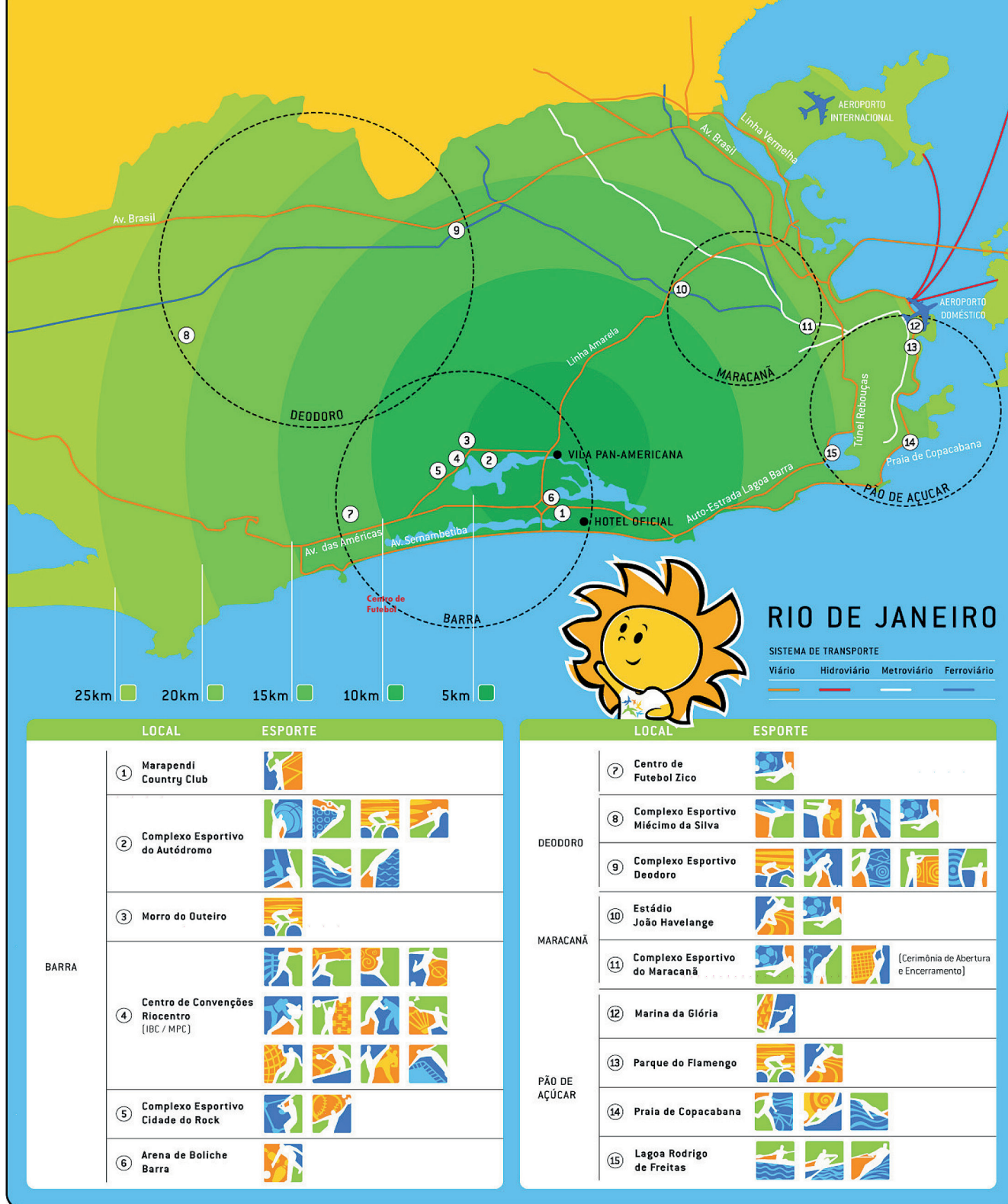
dário esportivo mundial. A primeira e última vez na qual o Brasil recepcionou os jogos foi em 1963, quando a cidade de São Paulo (SP) recebeu por volta de 1,7 mil atletas de 22 países distintos. Agora, 44 anos depois, é a vez da cidade do Rio de Janeiro (RJ) preparar-se a todo vapor para sediar a 15ª edição dos Pan-Americanos, que dessa vez contará com a participação de 44 países e mais de 5,5 mil atletas. Ao todo serão 34 modalidades esportivas e 44 modalidades em disputa, durante 16 dias de competição.

Para preparar a cidade, foi criado o Comitê Organizador dos Jogos Pan-Americanos Rio 2007 (CO-RIO). É de responsabilidade da entidade não-governamental, dirigida pelo Comitê Olímpico Brasileiro (COB) e que conta com a participação de representantes da Prefeitura da Cidade do Rio de Janeiro, do Governo do Estado do Rio de Janeiro e do Governo Federal, a organização dos Jogos, incluindo o planejamento e implantação de todas as atividades diretamente relacionadas aos Jogos.

O evento será realizado em quatro macro-regiões do Rio de Janeiro – Barra, Pão de Açúcar, Maracanã e Deodoro. Ao todo, 29 instalações esportivas – 57% já existentes e 43% que estão sendo construídas especialmente para o evento – serão palco das competições. Os atletas ficarão instalados na Vila Pan-Americana, que está localizada em uma área de 90 mil metros quadrados e deve contar com 17 prédios de 10 andares e 1,48 mil apartamentos cada.

Para o deslocamento dentro dessa grandiosa estrutura montada especialmente para a competição, a solução escolhida pelo CO-RIO foi o fretamento de ônibus rodoviários. Por meio de um processo de licitação, o consórcio Trans Pan Rio, liderado pela Top Rio e integrado ainda pela Auto Viação 1001, Bel-Tour e Real Brasil – todas as empresas que atuam no mercado de fretamento dentro da cidade do Rio de Janeiro – foi eleito para assumir a missão de transportar atletas e comissões técnicas durante os jogos. A operação começa no dia 22 de junho.





Fonte: www.rj2007.org.br/pan2007

“Representar o Rio em um evento de renome mundial como os Jogos Pan-Americanos é uma atividade muito importante que requer responsabilidade. A entrada do consórcio Trans Pan Rio na licitação, baseou-se muito na convicção de que empresas cariocas, estariam muito mais capacitadas para atender às exigências do evento, devido ao conhecimento da operação de fretamento dentro da cidade do Rio de Janeiro”, esclarece Fernando da Silva Carneiro, Diretor da Top Rio,

empresa que conta atualmente com uma frota de 55 ônibus, dos quais 27 são Scania.

As características que levaram o consórcio Trans Pan Rio a tornar-se responsável pela logística de transporte durante a competição foram, dentre outras, a melhor oferta de preço, a capacitação técnica e a situação econômica e financeira das empresas que integram o grupo. Como para atender ao evento seria necessário um número grande de veículos, dificilmente uma única em-

presa teria capacidade de prestar o serviço sozinha, daí a idéia da Auto Viação 1001, Bel-Tour, Real Brasil e Top Rio unirem forças.

“A exigência por uma frota numerosa e nova era evidente. Mas as empresas de fretamento têm seus contratos normais para cumprir. Logo, a formação de um consórcio deu-se na intenção de oferecer o melhor atendimento durante a competição. O Pan é uma oportunidade para a cidade mostrar a qualidade dos serviços que oferece e



a participação no evento, certamente, será responsável por confirmar o prestígio de nossas marcas”, declara Martinho Ferreira de Moura, sócio-gerente da Bel-Tour, empresa que possui uma frota de 40 unidades, todas Scania, e atua hoje tanto no segmento de fretamento, quanto no rodoviário de longa distância.

A base de onde partirão os ônibus ficará localizada na Avenida Ayrton Senna, na Barra da Tijuca. Lá 70 veículos das empresas consorciadas ficarão à disposição do COB, 24 horas por dia, por um período de 45 dias. Parte dos veículos será de empresas subcontratadas e há uma proposta de que toda a frota receba adesivagem especial. A idéia do Consórcio Trans Pan Rio é trabalhar em conjunto com a prefeitura do Rio de Janeiro para a elaboração de uma logística adequada, que atenda perfeitamente às necessidades das delegações.

“Esse tipo de flexibilidade para se adaptar às necessidades específicas de cada evento está no dia-a-dia das

empresas de fretamento. É para isso que contamos com frota adequada e pessoal altamente qualificado. Temos, além disso, experiência nesse tipo de operação dentro do Rio de Janeiro, o que deve facilitar bastante. Estamos muito honrados em poder contribuir para a realização de um evento desse porte e sabemos que estamos qualificados para tal”, explica Elimar Machado, diretor da Real Brasil, que tem 41% da sua frota de 84 ônibus rodoviários, composta por veículos Scania e transporta 117,5 mil passageiros por mês.

Com um potencial turístico extraordinário tanto na capital quanto no interior, o Estado do Rio de Janeiro verá nos próximos três meses o aumento dos negócios relacionados ao setor. “Com a estrutura das quatro empresas que integram o Trans Pan Rio, não poderíamos ficar de fora de um evento como o Pan-Americano. Além da oportunidade financeira em um período de baixa temporada, sem dúvida vai ser um grande orgulho para nós e os funcionários envolvidos participarmos dessa operação que vai movimentar o País”, afirma Heinz Kumn Júnior, superintendente da Auto Viação 1001, empresa do grupo JCA que opera em diversos segmentos do transporte rodoviário em todo o Brasil.

Números do Pan 2007

34 esportes (28 olímpicos e seis não-olímpicos)

42 países

5,5 mil atletas

5 idiomas (inglês, francês, espanhol, português e holandês)

6 mil pontos de vendas de ingressos

2,1 milhões de ingressos disponíveis

4 categorias de ingresso (para todos os bolsos). 50 a 60% serão distribuídos gratuitamente

50 mil voluntários inscritos para trabalhar no Pan

15 mil voluntários trabalharão de 8 a 10 horas por dia

98 lanchonetes nas instalações

3 choperias

4 áreas VIP

55 lojas oficiais dentro das instalações

2 lojas Pan-americanas

1 Megastore (mais de 500 produtos licenciados)

1 Loja virtual

6 quiosques previstos em aeroportos

29 instalações esportivas de competição, 15 de treinamento e 17 não-esportivas. 50% na Barra da Tijuca

A tocha percorrerá **42** cidades brasileiras, sendo portada por **3** mil pessoas em **50** dias de viagem

700 horas de cobertura ao vivo na TV



Thiago Muneretto

Sempre alerta

Superintendências da Receita Federal compram lanchas equipadas com motor Scania para intensificar o patrulhamento de Norte a Sul do País



A violência que ronda a maioria das cidades brasileiras geralmente é vista nas ruas dos grandes centros urbanos. O que muita gente desconhece é que os mares e os rios são importantes vias de acesso para os infratores. Para coibir ações como pirataria, contrabando, tráfico de drogas e armas, crimes ambientais, imigração ilegal, entre outros, a Receita Federal acaba de adquirir um lote de 10 lanchas, todas equipadas com motores Scania e custo que varia de R\$ 2,7 milhões a R\$ 8 milhões cada. As embarcações estão equipadas com os acessórios mais tecnologicamente avançados disponíveis no mercado e utilizados em países de primeiro mundo, como radar, sistema de comunicação UHF, telefonia via satélite, sistema de navegação, GPS, piloto automático, câmeras de visão noturna, entre outros.

A empresa Spirit Special, de São Paulo, foi uma das vencedoras da licitação e entregou no início de abril, sete lanchas que farão o patrulhamento nos Estados do Rio de Janeiro, Vitória, Pará e Amazônia.

As embarcações têm 45 pés, com 13 metros de comprimento e quatro metros de largura. Acomodam seis tripulantes, mas têm capacidade para transportar até 12 passageiros. Para o gerente da área de Special Lanchas de Serviços, Odoardo Heitor Angelo Lantieri, a parceria com a Scania na venda de lanchas tem gerado bons frutos. "Acredito que formamos um bom conjunto. A marca Scania tem confiabilidade no mercado e o cliente fica satisfeito", comenta. A linha de motores marítimos da marca é composta pelos modelos DI12 e DI16, de 12 e 16 litros, com potências que variam de 300 a 800 cavalos.

Combate à pirataria - A região da Amazônia, com seus mais de mil rios navegáveis, é o local de maior dificuldade de fiscalização e portanto, o que mais causa preocupações para a Receita Federal. Por ali circulam piratas, que cometem pequenos delitos, como roubos de cargas e dinheiro. Geralmente não são violentos. "O mais comum nessa região é o corte ilegal



Jordani Alves Simões

de árvores, exportação de madeira e o contrabando de animais, como jacarés e quelônias, e aves diversas. Nessas situações atuamos junto ao Ibama”, afirma o auditor da Receita Federal, José Pereira de Barros.

O patrulhamento é feito dia e noite e as lanchas têm autonomia para ficar até cinco dias no mar, sem necessidade de reabastecimento. Cada embarcação tem vida útil média de 30 anos e deve seguir uma série de especificações ambientais para evitar a contaminação das águas, como controle de detritos, tratamento de esgotos e motor com controle para vazamento de óleo. A manutenção é feita pela concessionária Scania e sempre que possível de forma preventiva. “É mais econômico e funcional. A tripulação também tem noções de mecânica para sair de situações de emergência”, acrescenta.

As operações de patrulhamento no norte do País com as novas lanchas ainda não começaram, mas o auditor da Receita Federal está otimista com os resultados que

podem ser obtidos. “Em outubro de 2006 fizemos uma operação-teste na cidade de Santarém, no Pará. Em apenas 15 dias, apreendemos R\$ 3 milhões em mercadorias ilegais”, comemora Barros.

As embarcações também prometem ser ótimas protagonistas no combate ao contrabando nos Estados do Rio de Janeiro e do Espírito Santo. A expectativa da Superintendência da Receita Federal desses Estados é apreender até o final de 2007 R\$ 400 milhões em mercadorias ilegais. Só para se ter uma idéia do que esse número representa, em 2006 a Receita Federal apreendeu cerca de R\$ 800 milhões em produtos contrabandeados e falsificados em todo o Brasil, como cigarros e eletrodomésticos.

Schaefer - Outra empresa que venceu uma parte da licitação da Receita Federal é a Schaefer Yachts, com estaleiro localizado em Florianópolis (SC). As três lanchas negociadas são do modelo Phantom 480, com 14,4 metros de comprimento, 4,27 metros

de largura e 32 nós de velocidade. As embarcações irão atuar no patrulhamento do Porto de Santos (SP) – o maior da América Latina – e do Porto de Paranaguá (PR).

Para Marcio Schaefer, proprietário da empresa, o maior diferencial das embarcações é o método utilizado em sua construção. “A casa de máquinas, a sala de comando e as duas cabines são blindadas com poliuretano, o que acarreta um aumento de duas toneladas no peso total da lancha. A construção utiliza um sistema inovador chamado de infusão, que retira cerca de 1,8 tonelada de resina, balanceando o peso da embarcação e mantendo o desempenho, a agilidade e a manobrabilidade” esclarece.

Schaefer também elogia o desempenho dos motores Scania: “Estamos muito satisfeitos com essa parceria. Os motores são leves, têm excelente desempenho e qualidade. Outro diferencial é que são feitos no Brasil, o que facilita e muito a manutenção”, finaliza.

RM

Lar sobre rodas

Chassis de ônibus são transformados em casas itinerantes para atender famílias que querem ganhar as estradas em busca de mais liberdade e contato com a natureza

Olhar pela janela e a cada dia se deparar com uma paisagem diferente. O sonho de passar a vida, ou ao menos momentos dela, em movimento tem sido realizado por muita gente por meio do *motor home*, uma casa montada sobre um chassi de ônibus, que permite ao proprietário viajar sem destino e hospedar-se onde bem entender, com os benefícios de estar em um lar.

Inspirado em um estilo de vida comum nos Estados Unidos e Canadá, as casas itinerantes começam a ganhar força no Brasil. Em apenas dois anos, a Scania registrou um aumento de 80% nas vendas de chassis de ônibus rodoviários destinados a esse segmento. A montadora disponibiliza para esse tipo de aplicação veículos com potência de 270 a 420 cavalos.

O empresário gaúcho Vitor Luiz Schmidt, da cidade de Portão (RS), é proprietário desde 2004 de um *motor home* montado sobre um chassi Scania do modelo K 310, adquirido por meio da concessionária Suvesa de sua cidade. O veículo é utilizado pelo menos uma vez por mês para viagens curtas e, durante as férias, em trechos mais longos.



Vitor e Verônica Schmidt optaram pela liberdade de viajar em um *motor home*

Acabamento semi-artesanal: o encarroçamento de um *motor home* pode levar até um ano, dependendo do número de detalhes do veículo

“Sou filho de caminhoneiro e sempre gostei da vida na estrada. Adquiri o primeiro *motor home* em 1985 graças ao meu espírito aventureiro e por querer estar em contato com a natureza. Meu estilo de vida acabou conquistando também a minha família. Somos tão adeptos às viagens de *motor home*, que um dos meus filhos chegou a pegar a estrada pela primeira vez com apenas quinze dias de vida”, recorda.

Acompanhado da esposa e dos três filhos, Schmidt costuma percorrer as cidades do Sul do Brasil e também de países que fazem fronteira com a região, pernoitando em postos de gasolina. É comum a família aproveitar os finais de semana e embarcar em viagens sem um destino pré-estabelecido.

“Uma das minhas experiências prediletas é parar nos postos de gasolina, e ao lado de minha família tomar um chimarrão com os caminhoneiros que estão no local e ouvir as histórias que eles têm para contar. Sinto-me muito mais confortável do que em um hotel. Tenho mais liberdade”, declara Verônica Schmidt, esposa de Vitor.

Recentemente, a família gaúcha adquiriu um novo chassi Scania. Dessa vez o modelo escolhido foi um K 380, equipado com Opticruise, um sistema automatizado de trocas de marchas; freio auxiliar Scania Retarder; controle de tração; rodas de alumínio; computador de bordo; além do sistema de freios ABS. O chassi já está sendo preparado para ser utilizado como *motor home* pela encarregadora e deve ficar pronto em 2008.

“Dirigir o nosso *motor home* ficou mais simples com um chassi Scania. A facilidade na troca de marchas devido ao conforto no câmbio, a potência do motor na estrada e durante as ultrapassagens e a suspensão, capaz de absorver impactos das imperfeições de nossas estradas, foram mudanças percebidas logo nas primeiras viagens com o K 310”, afirma Schmidt.

O chassi passa por um cuidadoso processo de encarroçamento antes

de ser entregue ao cliente como *motor home*. Depois de estudadas todas as solicitações, há um esforço conjunto da fábrica da Scania, da concessionária da marca e da encarregadora para dimensionar o veículo ideal para cada cliente.

“Antes de efetivar a venda, procuramos em parceria com a Engenharia da Scania e do encarregador atender as necessidades de cada cliente. A base de um bom veículo é seu chassi. Verificar se o *motor home* será utilizado como apoio para competições esportivas, pequenas viagens de final de semana ou viagens mais longas, por exemplo, é o primeiro passo para a escolha do chassi correto”, explica Arnaldo Moraes Júnior, gerente de Vendas do grupo Mevepi que controla a concessionária Scania no litoral de Santa Catarina.

O principal parceiro da Scania para as adaptações dos chassis é a Indusreiler, da cidade de Novo Hamburgo (RS). Hoje a empresa possui cerca de dez chassis Scania sendo encarroçados como *motor home*. Ainda atuam com os chassis Scania, a Hobby Trailer, também da cidade de Novo Hamburgo, e a Vettura, de São Leopoldo (RS).

O tempo entre a entrega do chassi e a preparação do *motor home* pode chegar a um ano devido ao número de detalhes a serem observados durante o encarroçamento.

“O acabamento é um trabalho semi-artesanal que leva em consideração cada detalhe, conforme o gosto pessoal do cliente. Trabalhamos com uma técnica própria de montagem, desenvolvida a partir de um projeto exclusivo para cada tipo de chassi”, afirma Guilherme Fröhlich, proprietário da Indusreiler.

Além do lazer, o *motor home* é frequentemente utilizado por grupos que exercem atividades que exigem deslocamentos constantes, como bandas musicais e equipes esportivas.



Frota unificada

Empresa familiar com sede em Comodoro
Rivadavia planeja padronizar frota com
veículos Scania



Um dos caminhões da Transportes Matías
pelas rotas da Patagônia

Francisco Matías conduz, junto com seus filhos Federico, Diego e Julieta, a TM Transporte S.R.L., empresa familiar conhecida por seus clientes pelo nome Transportes Matías. Localizada em Comodoro Rivadavia, na Argentina, a transportadora conta hoje em sua frota, que em breve deverá ser padronizada com veículos Scania, com 14 caminhões, dos quais 12 já são da marca sueca.

Os veículos da transportadora percorrem a Ruta 3 transportando produtos refrigerados e congelados. Seus implementos refrigerados são capazes de manter os alimentos a uma temperatura de até 30° abaixo de zero. A frota desloca-se de Buenos Aires até Ushuaia. A mercadoria transportada vai desde frutas, verduras, carne, frios até produtos lácteos e sorvetes.

Os produtos perecíveis devem ser transportados dentro de um esquema logístico que contemple horários rígidos de partida e chegada, caso contrário há o risco de perda da carga. Nas viagens ao sul da Argentina, as distâncias são grandes e o clima no inverno, adverso. Isso impõe à Transporte Matías a necessidade de caminhões de grande qualidade, que não falhem durante a operação.

“A Scania é a marca na qual eu mais confio e com a qual me sinto mais identificado. Há três anos, transportamos frutas e verduras até a Tierra del Fuego para um de nossos clientes e durante esse tempo foram efetuadas mais de mil viagens, nas quais não ocorreram falhas nem atrasos por inconvenientes mecânicos nos caminhões. Isso porque, além de prezarmos pela qualidade dos veículos que compramos, valorizamos a manutenção correta das unidades, utilizando 100% de peças de reposição originais”, afirma Francisco, presidente da empresa.

Os reparos de maior porte realizados nos veículos da Transportes Matías são feitos na concessionária Scania Feadar. “Na Feadar o atendimento, desde o ato da venda até a pós-venda, é excelente. Temos uma relação de vários anos com a concessionária, inclusive de amizade, e comercialmente tivemos



“ A Scania é a marca na qual eu mais confio e com a qual me sinto mais identificado ”

Francisco Matías, presidente da TM Transporte S.R.L.

sempre uma pronta resposta deles”, define o transportador.

Além de transportar alimentos, a Transportes Matías leva também gás liquefeito a granel para povoados da Patagônia, que não têm redes de gás natural, tais como Río Mayo, em Chubut, e Perito Moreno, em Santa Cruz. Nesses casos, os caminhões são carregados em Bahía Blanca e Neuquén.

Passado e presente – Francisco Matías teve contato com o transporte desde muito jovem. O empresário trabalhava na atividade petroleira da região de Neuquén até 1982, quando passou a integrar o quadro de funcionários da empresa Cruz del Sur, como gerente da região de Comodoro Rivadavia.

Com suas economias pessoais, em 1991, Francisco decidiu adquirir um caminhão para fundar sua própria empresa. Por motivos econômicos, sua idéia original era comprar um veículo usado, mas por orientação da concessionária Feadar decidiu investir em um zero-quilômetro.

“Disseram me que se eu comprasse um caminhão novo, no ano seguinte iria poder incorporar a segunda

unidade à empresa. E não erraram, porque durante esse período tive 100% de efetividade no trabalho. Não tive despesas, e nem dias parados. Podendo investir no segundo veículo na sequência”, reconhece Francisco.

Naquela época, ele tinha 30 anos e, em paralelo à sua empresa, continuou com as tarefas que realizava na gerência da Cruz del Sur. Acabou deixando o cargo porque “precisava estar mais perto da família para a sua formação na atividade”, afirma. Porém, segue vinculado a essa companhia logística, que está hoje entre os seus principais clientes, ao lado da Distribuidora de la Costa e da Camuzzi Gás del Sur.

Francisco continua trabalhando para o crescimento da empresa e para adicionar outros clientes de peso à carteira da empresa. “Nós oferecemos um serviço personalizado, por isso a nossa política é concentrar nossa atividade em um grupo reduzido de clientes e atendê-los de forma direta”, explica.

Os três filhos de Francisco participam da empresa: Diego dedica-se à parte de logística e manutenção das unidades, até mesmo conduzindo os caminhões de vez em quando; Federico combina a atividade de manutenção com algumas tarefas administrativas; e Julieta (20), hoje estudando na Universidade Nacional da Patagônia e trabalhando para a Transportes Matías nos momentos livres, é a futura contadora da empresa.

“Nunca lhes exigi que trabalhassem na transportadora, sempre disse que se o fizessem teria de ser por vontade própria e hoje os três estão comigo”, afirma Francisco. É possível que no futuro ocorra de os netos do fundador também entrarem para a empresa. Por enquanto, Bianca e Tomás (filhos de Federico) e Joaquín (filho de Diego) estão despertando para a vida e somente desejam brincar, enquanto observam fascinados o vai-e-vem dos caminhões no prédio da Transportes Matías.

Por Daniel Jatimilansky, da Argentina

Por um ar mais puro



K 420 6x2, com carroçaria Irizar PB, é selecionado para as gravações do vídeo de condução técnica e econômica no México

Ônibus Scania é estrela de vídeo produzido para promover a redução do consumo de combustível

Para incentivar a economia de energia, a Câmara Nacional do Autotransporte de Passagem e Turismo (Canapat) e a Comissão Nacional de Economia de Energia (Conae) assinaram no México um acordo de cooperação, com o apoio da Scania e da Irizar.

O primeiro trabalho resultado da parceria foi a produção de um vídeo sobre condução eficaz e econômica. Nas telas, um ônibus Scania K 420 6x2, com carroçaria PB da Irizar, ajudará a difundir, entre as principais empresas de transporte de passagei-



Fotos: MHG



ros mexicanas, informações sobre o consumo de combustível.

O vídeo contempla quatro princípios básicos para a economia de óleo diesel – “conhecimento da zona verde”, “fenômeno do triângulo de fogo”, “condução com pé-de-pluma” e “conservação da quantidade de movimento do veículo” – servindo ainda como um guia para que os motoristas tirem o maior proveito dos veículos durante a operação.

O “conhecimento da zona verde” refere-se às características do motor,

tais como: a potência, o torque, o consumo específico de combustível e a faixa de rotações por minuto. A zona verde é determinada por meio da localização das rotações nas quais é obtido o torque máximo, considerando 200 rotações por minuto antes e depois deste ponto ou a zona onde o torque se mantém elevado.

O “fenômeno do triângulo de fogo” une a combinação de elementos como o calor gerado no motor, o oxigênio que é removido do ar e o combustível. Na primeira fase, o ar é absorvido para a câmara de combustão. Na segunda, chamada de compressão, o ar é comprimido a uma fração do seu volume original, o que faz com que seja aquecido a mais de 300 graus centígrados. Ao finalizar esta fase, é injetado o combustível vaporizado dentro da câmara de combustão. Na terceira fase, ou fase de potência, os gases produzidos pela combustão empurram o pistão, transmitindo a energia ao virabrequim; a quarta fase é chamada de expulsão dos gases produzidos pela combustão.

A “condução com pé-de-pluma” baseia-se no operador, pois é ele quem deve determinar a quantidade de combustível fornecido ao motor. Ao acelerar de forma gradual, o combustível é misturado da melhor forma com o ar e, é queimado da forma mais correta.

A “conservação da quantidade de movimento” ocorre quando o motor gera movimento, consumindo a energia fornecida pelo combustível. Como quando se freia, a energia é perdida, uma forma simples de

economizá-la é manter uma velocidade constante, por meio da condução defensiva.

Menos consumo – A economia de energia no setor do transporte de passageiros tem um impacto impressionante no aspecto econômico da atividade, mas, ao mesmo tempo, possui muito peso para diminuição de contaminação do ar e contribui para preservação de um recurso não renovável, o petróleo.

O vídeo será fornecido junto a um manual de qualificação de condutores e distribuído nacionalmente a todos aqueles que assim o solicitarem. A intenção, segundo José Antonio Muñoz Álvarez, presidente da Canapat, é obter uma importante diminuição no consumo de óleo diesel no setor.

Arnaud Dordilly, diretor geral da Scania no México, disse que a montadora sempre está disposta a colaborar nesse tipo de projetos, que tem como objetivo final melhorar o desempenho das unidades Scania e como consequência disso, a redução do consumo de combustível.

“Este é um tema comentado com muita frequência na Europa e é muito bom que no México ele também seja trabalhado de maneira profissional. De fato, a Scania sempre oferece cursos de qualificação para uma condução mais técnica e econômica, e sentimos orgulho de participar deste projeto da Canapat e da Conae”, enfatizou Dordilly.

Por Marco Hernández G., do México

Em novas instalações

Scania Peru inaugura nova sede, localizada em Huachipa, no quilômetro 7,5 da Autopista Ramiro Priale



Fotos: Cien Producciones, Sergio León y Hanió Garmajo

Modernas instalações da Scania, equipadas com a mais avançada tecnologia tanto para o atendimento comercial como para a oferta de serviços, foram inauguradas, no final de março, em cerimônia que reuniu os colaboradores e clientes da marca no Peru. Na ocasião, também estiveram presentes Michel de Lambert, presidente da Scania Latin America, Mathias Carlbaum, diretor de Vendas de Veículos da Scania Latin America e Johan Haeggman, vice-presidente de Finanças da Scania Latin America.

Localizada no quilômetro 7,5 da Autopista Ramiro Priale, em Huachipa, a nova sede da Scania Peru conta com um área total de 16 mil metros quadrados, onde estão localizadas oficinas de Serviços da marca – atualmente as mais modernas e completas do Peru – assim

como os escritórios administrativos e comerciais. A intenção com as novas instalações é garantir aos clientes Scania, a operacionalidade de seus veículos, proporcionando assim a rentabilidade dos seus negócios e frotas.

Entre as vantagens oferecidas pela nova sede, há a Sala dos Motoristas, uma área especialmente desenhada para o conforto daqueles que são peças-chave no negócio do transporte. Nesse espaço, os caminhoneiros e motoristas de ônibus podem repor as energias e descansar enquanto seus veículos se encontram na área de Serviços, para a seguir continuar com seu percurso habitual pelos caminhos do Peru, conduzindo de forma mais segura.

A nova sede em Huachipa conta ainda com uma área de qualificação para



Michel de Lambert, presidente da Scania Latin America, entrega placa comemorativa a José Antonio Mannucci, diretor geral da Scania no Peru

motoristas e técnicos de clientes. Há uma sala estruturada para a instrução teórica sobre a condução correta de veículos Scania. Já na área de Capacitações Técnicas, os profissionais podem ser familiarizados com os temas mecânicos práticos dos produtos da marca.

A presença da Scania no Peru data da década de 1950. A essa época, a Scania era a primeira marca a introduzir no país os caminhões pesados equipados com motores com tecnologia Diesel. Em 1965, a marca inaugurou a primeira linha de montagem de caminhões Diesel no país, que por fatores políticos ficaria desativada até meados dos anos oitenta, e reiniciaria atividades, mantendo-se em operação até 1990.

Foi também durante os anos noventa que a Scania introduziu no mercado peruano o Intercooler e o Retarder, componentes ideais para um ótimo desempenho dos veículos pesados que circulam pela difícil geografia do país. A marca é ainda a única que, desde essa época, disponibiliza de fábrica no Peru os ônibus 8x2 de quatro eixos, além de comercializar os ônibus F112, F113, e o “andino” F330 para transporte de passageiros em grandes distâncias.

Um dos últimos lançamentos representativos da marca no mercado aconteceu em 2003, quando a Scania apresentou aos transportadores peruanos a primeira caixa de mudanças mecânica computadorizada: o Opticruise. Componente que aumenta a economia do veículo de forma automática, enquanto o motorista concentra todo seu esforço na condução segura.

Por Desirée Lustig, do Peru



Novas instalações de Serviços da Scania Peru em Huachipa

Golf do bem



Arquivo Scania

No dia 16 de maio, a Martin-Brower promoveu a quarta edição do IV Invitational Golf Cup - Instituto Ronald McDonald, torneio de golfe beneficente. O torneio foi idealizado e é promovido pela Martin-Brower há quatro anos em prol do Instituto Ronald McDonald. Entre os patrocinadores desse ano estavam Scania, TIM, McCain, MBB FoodService, VB Serviços, Bunge, Santander e McDonald's. Para representar essas empresas, participam do evento executivos e convidados, que formam equipes para dar suas tacadas beneficentes. O valor arrecadado foi destinado ao Centro Infantil Boldrini - hospital filantrópico, localizado em Campinas (SP), especializado no tratamento de câncer e doenças do sangue ■

Motoristas visitam a Scania

Como premiação pela safra de 2006, a Usina São Martinho e a Scania Latin America levaram os 20 melhores motoristas e operadores de colheitadeiras de cana para uma visita às instalações da Scania, em São Bernardo do Campo (SP). O objetivo foi mostrar a esses profissionais como os caminhões 6X4 e os motores que equipam as diversas colheitadeiras de cana do mercado são fabricados. Os motoristas puderam ter contato também com as diretorias das duas áreas, além de participar de palestras técnicas sobre operação e manutenção dos produtos Scania ■



Luiz Vilani

Silver Line em ação

O primeiro caminhão da série especial Silver Line negociado acaba de integrar a frota da transportadora Contatto, de São Paulo (SP). O caminhão do modelo R 420, com tração 6x2 e suspensão a ar, é uma unidade complementar ao pedido de 20 unidades do mesmo modelo, entregues entre os meses de março e maio à transportadora. A Contatto foi fundada em 1964, mas os seus fundadores já viajavam pelas estradas do Brasil desde 1957. Especializada em transporte de cargas perigosas, a empresa hoje é tocada pelos filhos dos fundadores: Atílio e Marcelo Contatto, de 38 e 39 anos, respectivamente. Operando em rotas na região Sul, Sudeste, Centro-Oeste e Nordeste, a transportadora conta hoje com a colaboração de 470 funcionários ■



Aznel Bild

Caminhão escola agora em São Paulo



Marketing Fabet

O curso de preparação e qualificação de motoristas do transporte rodoviário de cargas da Fundação Adolpho Bósio de Educação no Transporte (Fabet) chega a São Paulo (SP). Depois de qualificar cerca de 20 mil motoristas em sua sede em Concórdia (SC), a fundação implanta duas versões de seu Programa Caminhão Escola na capital paulista, uma para atender ingressantes na profissão e outra destinada a motoristas experientes.

As matrículas para as aulas que acontecerão no Centro de Experimentação e Segurança Viária (Cesvi Brasil) já estão abertas. As duas versões do curso incluem prática com caminhões. No nível avançado, em especial, os motoristas terão aulas voltadas a direção econômica e defensiva. Informações adicionais podem ser obtidas pelos fones: (11) 8540-0675 ou (49) 3442-9656 ou ainda pelo e-mail marketing@fabet.com.br ■

Caterpillar lança linha de geradores



Divulgação

A Caterpillar lançou, em parceria com a Sotreq – revenda de máquinas e grupos geradores da marca em território nacional, a linha Olympian de grupos geradores de 50 kVA a 625 kVA equipados com motores Perkins e Scania. Os motores Scania que equiparão os geradores são do modelo DC12 60A, que permite uma geração de energia elétrica equivalente a 450 kVA.

A nova linha abastecerá toda a América Latina e será produzida na fábrica da Caterpillar em Piracicaba (SP), que tem capacidade para fabricar até seis mil unidades por ano. Com o fornecimento desses novos grupos geradores, a Sotreq projeta para esse ano a venda de aproximadamente 200 unidades. As vendas não se restringem à entrega dos grupos geradores, mas englobam consultoria técnica, concepção e gerenciamento do projeto, entre outros serviços ■

Case IH entrega 1000ª colheitadeira de cana



José Lira

No dia 18 de abril, saiu da linha de montagem da fábrica Case IH de Piracicaba (SP) a milésima colheitadeira de cana fabricada no Brasil. A máquina, equipada com motor Scania, foi entregue para a Usina São Martinho. Em 2006, a Case IH teve participação no mercado interno de 60% no segmento de colheitadeira de cana, sendo que 90% destas funcionam com o motor Scania DS1195A, de 330 hp. Junto com a comemoração da produção da milésima colheitadeira, a unidade de Piracicaba completa dez anos de atividade. A fábrica é a única planta da Case IH que fabrica essas máquinas no mundo, e atende 70 países. A produção estimada para 2007 é de 350 colheitadeiras ■

Rede de Concessionárias Scania

ALAGOAS

- **Rio Largo**
Novepe - Tel. (82) 3262-1414
E-mail: novepeal@novepeal.com.br

AMAZONAS

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

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

CEARÁ

- **Fortaleza**
Conterânea - Tel. (85) 3279-2222
E-mail: lisboa@conteranea.com.br

DISTRITO FEDERAL

- **Brasília**
Varela - Tel. (61) 2104-5000
E-mail: veiculos.df@varellaveiculos.com.br

ESPÍRITO SANTO

- **Viana**
Venac - Tel. (27) 2123-7900
E-mail: veiculos@venac.com.br

GOIÁS

- **Aparecida de Goiânia**
Varela - Tel. (62) 4006-4000
E-mail: varela@varellapesados.com.br

- **Rio Verde**
Varela - Tel. (64) 3611-5500
E-mail: veiculos.rv@varellaveiculos.com.br

MARANHÃO

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

- **Imperatriz**
Alpha - Tel. (99) 2101-6060
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) 3611-5000
E-mail: diretoria@rotaoeste.com.br

- **Rondonópolis**
Rota-Oeste - Tel. (66) 3411-5555
E-mail: rondonopolis@rotaoeste.com.br

- **Sinop**
Rota-Oeste - Tel. (66) 3511-1500
E-mail: sinop@rotaoeste.com.br

MATO GROSSO DO SUL

- **Campo Grande**
P. B. Lopes - Tel. (67) 3393-5080
Homepage: www.pblopes.com.br

- **Dourados**
P. B. Lopes - Tel. (67) 3424-0015
E-mail: pbldos@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) 2101-9700
E-mail: covepegv@covepegv.com.br

- **Juiz de Fora**
Itaipu - Tel. (32) 3221-3092
E-mail: itaipufj@itaipumg.com.br

- **Montes Claros**
Itaipu - Tel. (38) 3213-2200
E-mail: itaipumc@itaipumg.com.br

- **Muriae**
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) 2102-5600
E-mail: pousoalegre@codema.com.br

- **Uberlândia**
Escandinávia - Tel. (34) 3233-8000
E-mail: escandinavia@nanet.com.br

PARÁ

- **Belém**
Itaipu Norte - Tel. (91) 3242-0304
E-mail: belem@itaipunorte.com.br

- **Marabá**
Itaipu Norte - Tel. (94) 3322-6262
E-mail: maraba@itaipunorte.com.br

- **Marituba**
Itaipu Norte - Tel. (91) 4005-2222
E-mail: itaipunorte@itaipunorte.com.br

- **Paragominas**
Itaipu Norte - Tel. (91) 3738-1684
E-mail: paragominas@itaipunorte.com.br

- **Santarém**
Motomap (Exclusiva para Motores Industriais e Marítimos)
Tel. (93) 3523-1109
E-mail: motomapsz@netsan.com.br

PARAÍBA

- **Campina Grande**
Novepa - Tel. (83) 3335-6633
E-mail: novepacam@novepa.com.br

PARANÁ

- **Cascavel**
Cotrasa - Tel. (45) 3225-6011
E-mail: cotrasa-cv@cotrasa.com.br

- **Curitiba**
Cotrasa - Tel. (41) 3346-0202
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) 3228-5757
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

- **São José dos Pinhais**
Cotrasa - Tel. (41) 3299-7272
E-mail: cotrasa-sjp@cotrasa.com.br

- **Telêmaco Borba**
Cotrasa - Tel. (42) 3272-3328
E-mail: harmonia@cotrasa.com.br

PERNAMBUCO

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

- **Recife**
Novepe - Tel. (81) 2128-8228
E-mail: novepe@novepe.com.br

PIAUI

- **Teresina**
Alpha - Tel. (86) 3220-6700
E-mail: eva@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

- **Mossoró**
Conterânea - Tel. (84) 3315-0350
E-mail: conteranea@conteranea-m.com.br

RIO GRANDE DO SUL

- **Canoas**
Suvesa - Tel. (51) 3462-4646
E-mail: canoas@suvesa.com.br

- **Caxias do Sul**
Brasdiezel - Tel. (54) 3238-0900
E-mail: brasdiezel@brasdiezel.com.br

- **Eldorado do Sul**
Suvesa - Tel. (51) 3481-5050
E-mail: eldorado@suvesa.com.br

- **Garibaldi**
Brasdiezel - Tel. (54) 3463-8800
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**
Mecânica - Tel. (55) 3742-1770
E-mail: mepal@mksnet.com.br

- **Passo Fundo**
Mecânica - Tel. (54) 3317-9600
E-mail: mevepas@pro.via-rs.com.br

- **Pelotas**
Suvesa - Tel. (53) 3274-3535
E-mail: pelotas@suvesa.com.br

- **Portão**
Suvesa - Tel. (51) 3562-3335
E-mail: portao@suvesa.com.br

- **Porto Alegre**
Orbid (Exclusiva para Motores Industriais e Marítimos)
Tel. (51) 2131-5100
E-mail: werner@orbid.com.br

- **Uruguaiana**
Mecânica - Tel. (55) 3413-2013
E-mail: eletricamariani@uol.com.br

- **Vacaria**
Mecânica - Tel. (54) 3232-1433
E-mail: mecacil@mecacil.com.br

RODÔNIA

- **Ji-Paraná**
Rovema - Tel. (69) 3421-5696
E-mail: rovmajji-parana@rovema.com.br

- **Porto Velho**
Rovema - Tel. (69) 3222-2766
E-mail: rovema@rovema.com.br

- **Vilhena**
Rovema - Tel. (69) 3322-3715
E-mail: rovmavilhena@rovema.com.br

SANTA CATARINA

- **Biguaçu**
Ediba - Tel. (48) 3296-0011
E-mail: biguacu@ediba.com.br

- **Concórdia**
Ediba - Tel. (49) 3442-5011
E-mail: concordia@ediba.com.br

- **Cordilheira Alta**
Ediba - Tel. (49) 3328-0111
E-mail: cordilheira@ediba.com.br

- **Itajaí**
Mevale - Tel. (47) 3341-0800
E-mail: mevale@mevepi.com.br

- **Joinville**
Meville - Tel. (47) 3473-7597
E-mail: meville@mevepi.com.br

- **Lages**
Ediba - Tel. (49) 3221-3411
E-mail: lages@ediba.com.br

- **Piçarras**
Mevepi - Tel. (47) 3345-0577
E-mail: mevepi@mevepi.com.br

- **Rio do Sul**
Mevesul - Tel. (47) 3525-3575
E-mail: mevesul@mevepi.com.br

- **Tubarão**
Ediba - Tel. (48) 3628-0511
E-mail: tubarao@ediba.com.br

- **Videira**
Ediba - Tel. (49) 3551-3211
E-mail: videira@ediba.com.br

SÃO PAULO

- **Araçatuba**
Quinta Roda - Tel. (18) 3631-1010
E-mail: qrodar@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

- **Guarujá**
Mecmarine (Exclusiva para Motores Industriais e Marítimos)
Tel. (13) 3355-4782
E-mail: mecmarine@mecmarine.com.br

- **Guarulhos**
Codema - Tel. (11) 2199-5000
E-mail: guarulhos@codema.com.br

Codema - **Seminovos** - Tel. (11) 2148-1400
E-mail: seminovos@codema.com.br

- **Jundiaí**
Codema - Tel. (11) 4817-0900
E-mail: jundiai@codema.com.br

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

- **Presidente Prudente**
P. B. Lopes - Tel. (18) 3908-7090
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) 3378-4115
Homepage: www.pblopes.com.br

- **Santo André**
Codema - Tel. (11) 2179-0000
E-mail: santandre@codema.com.br

- **Santos**
Codema - Tel. (13) 2102-2980
E-mail: santos@codema.com.br

- **São José do Rio Preto**
Escandinávia - Tel. (17) 3215-9770
E-mail: pitter@escandinavia.com.br

- **São Bernardo do Campo**
Codema - Tel. (11) 2176-0000
E-mail: saobernardo@codema.com.br

- **Sorocaba**
Codema - Tel. (15) 2102-7850
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) 3253-1204
E-mail: movesa@movesa.com.br

TOCANTINS

- **Gurupi**
MCM - Tel. (63) 3311-4000
E-mail: mcm@mcmtocontins.com.br

- **Araguaina**
MCM - Tel. (63) 3421-2088
E-mail: mcm@mcmtocontins.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 Querétaro
Tel. (0052442) 227-3000

- **NICARÁGUA** - Manágua
Tel. (005052) 631151/331152 a 331159

- **PARAGUAI** - Asunción
Tel. (0059521) 50-3921 a 50-3928/50-3720

- **PERU** - Lima
Tel. (00511) 512-1800

- **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 019 4224



www.scania.com.br

**Só se chega
ao futuro
com história.**

SCANIA
K 340



Scania é referência de qualidade em transportes no mundo. Um nome que ganha dimensão ainda maior quando esse mundo se chama Brasil. É por isso que onde tem Brasil, tem Scania. Tem desenvolvimento, história e marca. Uma marca que se escreve com a determinação e o compromisso de oferecer produtos e serviços com excelência, para colocar você em primeiro lugar.

Sempre na direção do futuro.



www.scania50anos.com.br



SCANIA