

Rei da Estrada

ANO XVIII, NÚMERO 78



JANEIRO/FEVEREIRO 1999



Aplacando a Sede

Caminhões Scania garantem a distribuição de bebidas durante esse verão

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

Diretor:
Walter Nori

Gerente de Comunicação:
Joaquim Castanheira

Editor Responsável:
Mauro Cassane
(MTb 19.786)

Revisão:
Vicente dos Anjos

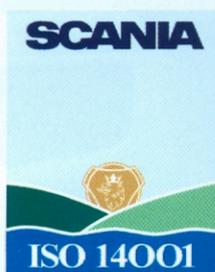
Foto Capa:
Emanuel A. P.

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

Fotolitos:
AWA

Impressão:
Gráficos Burti

Tiragem desta Edição:
37.000 unidades



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

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



Vamos Ser Vizinhos?

Emanuel Queiroz - Diretor de Pós-Venda da Scania

Estamos começando 1999 com o pé direito. No ano passado, inauguramos seis novos postos de Pós-Venda, registrando um crescimento de 7% comparado com o número de inaugurações em 1997. Neste ano, pretendemos ir mais longe. Além de abrir mais postos, vamos concentrar ainda mais nossa força em serviços aos



Emanuel A. P.

clientes. Sem falsa modéstia, o próprio mercado nos dá sinais de que estamos no caminho certo. Por duas vezes, a Scania foi considerada a empresa com o melhor Pós-Venda do Brasil. E vamos continuar incrementando nossa prestação de serviços para melhorar sempre, mesmo o que já está sendo considerado o melhor.

Afinal, a concorrência está aí, cada vez mais presente. As montadoras, principalmente de caminhões, avançam a passos largos rumo a tecnologias cada vez mais modernas. Lançamos os veículos da Série 4 e, em pouco tempo, nossos concorrentes diretos também promoveram lançamentos. Não vamos entrar aqui no mérito de se discutir qualidade, desempenho e coisas do gênero. Nesse campo, valem o menor custo operacional e a opinião de nossos clientes. Os números oficiais mostram que, mesmo com uma diferença de preço, os veículos Scania continuam liderando o mercado de pesados e oferecendo a melhor relação de custo por tonelada transportada.

Se deixarmos de lado as comparações sobre a qualidade dos produtos Scania, podemos assegurar que,

no Pós-Venda, temos larga vantagem. Nossos clientes, além de contar com o suporte de uma rede de 91 revendas em todo o território nacional, também têm à disposição uma gama de serviços que não se encontra na concorrência. Temos o Acordo de Manutenção, o Sistema de Troca, o Atendimento 24 Horas, o Master Driver e um completo ferramental de atendimento em todas as concessionárias. Esses são os serviços que podem ser vistos. Mas, também temos os serviços que os clientes não vêem e que fazem a diferença: entrega rápida de pedidos de peças, troca de informações da Scania com as concessionárias via Internet e treinamento sistemático de todos os técnicos, tanto mecânicos como eletricitas. Temos, ainda, a constante presença dos profissionais do Pós-Venda da Scania em campo. Com esse pessoal, que também faz visitas periódicas aos clientes, podemos avaliar o nível dos nossos serviços e solucionar rapidamente qualquer tipo de problema.

Neste ano vamos mais além. Vamos aprimorar ainda mais os contratos de manutenção, para torná-los mais abrangentes e interessantes, mesmo para os pequenos frotistas. Vamos continuar expandindo nossa rede. O ideal é sermos vizinhos dos nossos clientes. E estamos caminhando neste sentido. Seremos vizinhos. Assim estreitaremos ainda mais nossos antigos laços de parceria.

4

Bebidas

Nos dias quentes desta época do ano, entra em ação uma bem organizada frota de caminhões pesados que garante o abastecimento de bebidas para todo o Brasil.

8

Custos

Saiba, de uma forma simples, como calcular o custo operacional do seu caminhão e o porquê vale a pena investir um pouco mais na compra dos veículos da Série 4.

10

Ônibus

O double-decker conquista a preferência dos passageiros e vira objeto de desejo no eixo que liga Rio de Janeiro a Minas Gerais.

12

Aventura

A equipe do programa "Siga Bem Caminhoneiro" embarca num comboio de caminhões e segue rumo ao Chile, atravessando a Cordilheira dos Andes.

14

Pós-Venda

Cresce significativamente o número de postos de Pós-Venda no Brasil. É a Scania investindo em sua política de estar cada vez mais próxima de seus clientes.

16

Entrevista

Flávio Mermejo, Diretor Geral da Scania Brasil, expõe seu ponto de vista sobre as nuances do mercado brasileiro de ônibus e caminhões pesados.

18

Empresa

Oferecer uma completa solução de transporte. Essa é a principal arma da Delara Transporte para se diferenciar num mercado extremamente competitivo.

20

Fatos

Clube do Rei

Nos bastidores do verão

Nesta época, caminhões pesados circulam freneticamente por todo o País para garantir o suprimento de cervejas e refrigerantes a todos os brasileiros

Reportagem: Pedro Bartholomeu Neto / Fotos: Emanuel A. P.

O início de ano não sintetiza apenas a esperança de tempos melhores, mas a certeza de trabalho duro para muitos, especialmente aqueles envolvidos diretamente no transporte de bebidas. Para esses é a época áurea do ano, quando tudo precisa ser feito sem falhas ou adiamentos. É o período no qual todos os equipamentos têm de mostrar máxima eficiência e total confiabilidade. Afinal, o que está em jogo é a própria participação de cada marca no mercado, pois é um tempo em que os brasileiros vêm como uma espécie

de obrigação degustar uma cervejinha com amigos na praia, em congratulações, em casa, onde quer que seja.

Para o transportador de bebidas, então, é a hora de mostrar e demonstrar seu grau de profissionalismo. No Brasil, milhares de caminhões envolvem-se nos serviços de suprimento para suportar a demanda, seja na distribuição porta-a-porta em bares, restaurantes e supermercados ou na transferência desde as fábricas aos centros de distribuição regionais. Trabalho reservado a equipamentos pesados como os cavalos-mecânicos Scania.

Como este tipo de transporte mostra grande sazonalidade e chega a

quadruplicar nesta época do ano, a eficiência do transportador é fundamental. Por isso, fábricas e distribuidores formam uma parceria ímpar, chegando ao ponto de decidir conjuntamente sobre soluções logísticas, instalação de centros de distribuição, até a escolha do caminhão e implemento que serão utilizados.

Embora seja uma das mais tradicionais empresas de transporte do Brasil, a Gafor Transportes, de São Paulo, está estreando no segmento de transporte de bebidas. E



Eficiência no transporte garante o abastecimento de cerveja no verão

com força. Adquiriu 50 conjuntos Scania P114, com semi-reboque sider, todos eles equipados com rastreador via satélite. Os investimentos na frota somaram nada menos do que R\$ 7 milhões.

A Gafor inicia suas operações prestando serviço à Pananco, a maior fábrica de Coca-Cola da América Latina. Seus cavalos-mecânicos são responsáveis pela transferência dos produtos da marca desde as fábricas de Jundiaí e Cosmópolis, no interior paulista, a toda a Grande São Paulo e litoral norte do Estado, de Santos até Caraguatatuba. São 15 centros de distribuição, cujo provisionamento demandará uma rodagem mensal de 600 mil quilômetros. Isto porque as distâncias são curtas, em média apenas 150 quilômetros desde as fábricas até os centros de distribuição.

Mas isso não significa que não seja um trabalho duro. Os P114 operam 24 horas por dia, utilizando em média 2,4 motoristas por veículo para atender todos os centros de distribuição. “No verão, a movimentação amplia-se de 50 para 300 carretas para atender à demanda”, explica Sérgio Maggi, Diretor da Gafor.

Neste sentido, os novos conjuntos têm uma importância capital. “O ganho com a configuração do cavalo, com cabine avançada, e do semi-reboque sider lonado rodando 24 horas chega a 200%”, calcula Maggi. Isso quer dizer que cada P114 consegue fazer três viagens contra apenas uma de um semi-reboque convencional.

A qualidade principal da cabine avançada é permitir o transporte de um maior volume de pallets, mantendo o veículo no comprimento permitido pela legislação. São 4 pallets a mais, de 18 para 22 na mesma comparação. Esta vantagem é enfatizada também pelo aumento da produtividade medida na operação dos semi-reboques produzidos pela Randon: os tempos de carga e descarga caíram à metade. “Pelos cálculos que fizemos, o P114 com

sider nos proporciona uma economia de aproximadamente 20% nos custos operacionais”, revela Maggi.

A Gafor é uma das maiores empresas de transporte do País, contando com uma frota de 800 veículos, 270 deles pesados, e um efetivo de 700 funcionários, distribuídos por 12 filiais. Ela compete em diversos segmentos de transporte: granéis, químicos, cosméticos, cargas alimentícias, madeira e resíduos industriais, em operações que se estendem desde Recife até Buenos Aires, além de ter uma estrutura de armazenagem, com silos e armazéns com capacidade para estocagem de 3 mil toneladas.

A importância do transporte de bebidas tem exigido cada vez mais profissionalismo por parte das empresas. Silvio Fernandez, gerente de Transporte e Frota da Pananco, detalha que as vendas, entre novembro e janeiro, aumentam 84,25% em relação aos meses mais fracos (junho e julho) e ficam 27,3% acima da média. Isso significa 7.000 viagens, ou 182.000 toneladas transportadas mensalmente. Neste período são movimentadas 28 milhões de caixas por mês, um trabalho que envolve cerca de 300 caminhões pesados e 900 leves e mé-

dios. Só a frota de pesados roda 2,6 milhões de quilômetros por mês.

O fiel da balança é exatamente essa frota de transferência, porque dela dependem todos os 20 centros de distribuição da área atendida pela Spal. “Trabalhamos no sistema “just in time”, os produtos devem chegar na hora certa e na quantidade correta atendendo perfeitamente à demanda. Além disso, não podemos ter fila nem no carregamento nem no descarregamento no destino”, explica Fernandez. Por isso, os equipamentos precisam mostrar 100% de eficiência e confiabilidade.

“A opção pelos Scania P114 foi feita porque era a que oferecia o melhor custo-benefício”, explica Fernandez. O veículo se encaixou perfeitamente às necessidades, tanto em relação à potência, 320 cv, que possibilita a relação peso-potência mais desejável; a confiabilidade do equipamento e sua configuração cabine avançada, que viabiliza o uso de sider lonado com ganhos em volume transportado, tempos de carga e descarga e baixo custo operacional por carga transportada.

A Transportadora Cavalinho, de Vacaria, Rio Grande do Sul, é outra



empresa que presta serviço à Coca-Cola. Dentro da logística de distribuição, ela cuida de transferir produtos da fábrica de Jundiaí para 20 depósitos em São Paulo. Uma tarefa pesada, especialmente durante as festas de final de ano. Somente nesta operação cada um dos 30 Scania, equipados com carrocerias Sider e rastreadores via Satélite, operam 24 horas por dia, totalizando 2.100 viagens por mês, nas quais são transportados 46.200 pallets e 5,5 milhões de caixas de Coca-Cola e outros produtos da marca.

“É um tipo de transporte que não pode parar e exige a máxima confiabilidade dos equipamentos utilizados”, explica Paulo Ricardo Osani, Diretor da Transportadora Cavalinho. Os cavalos-mecânicos Scania, tanto o R113 como os novos R124, têm correspondido às expectativas.

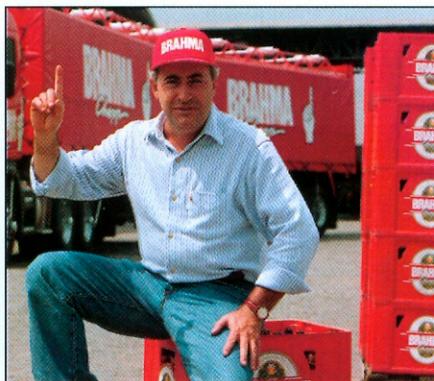
Outro serviço da Cavalinho é transportar pré-formas de garrafas PET desde Manaus para São Paulo, Curitiba, Fortaleza e Salvador, onde elas são infladas para receber os refrigerantes. Na viagem de retorno, os semi-reboques, neste caso baús, carregam produtos enlatados para todo o norte brasileiro.

A empresa utiliza também semi-reboques com espinheira no transporte de produtos em embalagem Superfamília, de 2,5 litros, da Risa, em Ribeirão Preto, para São Paulo. Isto porque a estratégia da Coca-Cola é concentrar a fabricação de certos produtos por unidade para ganhar em produtividade. Assim, os caminhões da Cavalinho rodam entre 10 mil até 18 mil quilômetros por mês. “Embora a idade média da nossa frota seja pequena, 2,6 anos, precisamos usar veículos que nos garantam total disponibilidade, pois nesta época precisamos contar com 100% da nossa capacidade de transporte”, diz Osani.

Cobrando todo o País, a Cavalinho, que concentra sua manutenção em Vacaria, Rio Grande do Sul, precisa contar também com uma marca que ofe-

reça assistência técnica autorizada em quantidade em todo Norte e Nordeste para garantir o máximo índice de disponibilidade dos seus veículos.

Disponibilidade e produtividade, realmente, são palavras chave neste segmento. A Distribuidora Orla, de Vitória, Espírito Santo, por exemplo, faz o transporte da cervejaria Brahma entre o Rio de Janeiro e Espírito Santo e optou por uma solução que eleva em muito sua capacidade e racionaliza as operações. Para elevar a produtividade deste transporte, a empresa está utilizando o sistema bi-trem, através de um projeto desenvolvido pela encarregadora Guerra.



“Cinco semi-reboques convencionais são substituídos por três bi-trens”

Roberto Bragatto, da Distribuidora Orla

O implemento permitiu à Orla elevar a capacidade de cada conjunto de 18 para 28 pallets, um aumento de 55,5%. “Cinco semi-reboques convencionais são substituídos por três bi-trens”, comemora Roberto Bragatto, Diretor da Distribuidora Orla. Assim, em vez de 756 caixas, cada caminhão movimenta hoje 1.176.

Esse acréscimo é muito conveniente numa época na qual as vendas aumentam 35%, entre novembro e final de fevereiro. Mas, ao mesmo tempo, é preciso que o equipamento trator mostre total confiabilidade, pois em caso de qualquer avaria a quantidade de produto comprometida é muito maior.

Segundo Bragatto, o fator mais importante que determinou a escolha dos veículos foi a configuração escolhida. “O R124 nos permite rodar 24 horas por dia, sem exceder o limite de comprimento de 19,80 metros”.

Não fosse a cabine avançada, o bi-trem só poderia circular entre o amanhecer e o anoitecer. O trabalho é duro. Além de rodar dia e noite, os Scania da Orla permitem a otimização do serviço, levando caixas cheias para o Espírito Santo (carga útil de 35,8 ton) e retornando ao Rio com garrafas vazias (17,6 ton), num percurso mensal de 24 mil quilômetros.

A utilização do bi-trem só requer que os terminais sejam compatíveis com o veículo. “Tanto na fábrica como no centro de distribuição, o veículo não é obrigado a realizar manobras. Entra de um lado e sai do outro, sempre de frente”, explica Bragatto. Apesar da grande capacidade de tração, o R124 tem agradado até no consumo de combustível, tendo feito uma média de 2,3 km/l no percurso de 1.200 km.

Situação peculiar é a que atinge a Arbes Distribuição de Bebidas, de Santos, SP, que abastece uma região que se estende a todo o litoral norte paulista com as cervejas e refrigerantes Antártica. Nesta época, a maioria das cidades da região tem sua população quintuplicada, o que obriga a empresa a um esforço incomum.

“Neste período nossas vendas elevam-se em 200%”, assegura Fernando Gomes, Diretor Administrativo da Arbes. Na maior cidade da região, a própria Santos, a população dobra. Resultado: toda a frota da Arbes é dimensionada, não para a média do ano, mas para esse período. “Mesmo assim, no pico dos picos, na primeira semana do ano, temos de usar o serviço de terceiros para atender à demanda”, diz ele.

Para minimizar essa necessidade, a Arbes definiu a solução: cavalos-mecânicos Scania R124, de cabine avançada e semi-reboques sider. Os

ganhos de volume transportado e agilidade na carga e descarga foram notórios. Em vez de 22, o número de pallets subiu para 26 e o tempo de carregamento despencou de 2h30min para apenas 20 minutos.

Algo muito significativo para a viagem média de 242 quilômetros realizada diariamente pela frota de 10 veículos pesados - 90% dos produtos são provenientes de fábricas da Companhia Antártica instaladas em Jaguariúna, Ribeirão Preto e São Paulo. A frota total chega a 70 veículos.

Neste verão a empresa está estreando dois R124 com suspensão a ar com os quais espera elevar significativamente sua produtividade. "Temos um serviço de melhor qualidade, com mais conforto para os motoristas e um conjunto confiável, graças à certeza de contar com uma boa assessoria da fábrica", diz Gomes.

Para o dirigente, não basta um veículo que apresente boa performance e



P114, melhor custo/benefício no transporte de bebidas

resistência. "É preciso que o fabricante ofereça um pós-venda com capacidade de resolver problemas de emergência", analisa Gomes. Principalmente num segmento que apresenta a concentração de trabalho como o da distribuição de bebidas.

No Centro-Oeste brasileiro, a Rotele Distribuidora de Bebidas, de Campo Grande, também registra essa

concentração. Neste período há um aumento de 20% no movimento, sobre uma média mensal de 14 mil hectolitros. Cada hectolitro corresponde a 100 litros. A frota da empresa, formada por 32 caminhões pesados, faz a distribuição dos produtos da Cervejaria Skol e refrigerantes Pepsi-Cola para 60% do território do Mato Grosso do Sul, nas regiões Norte e Central do Estado, abrangendo o pantanal.

A frota de transferência, que inclui sete cavalos-mecânicos Scania, é a que garante o bom atendimento a cerca de 4.700 pontos de venda. Estes veículos, com idade média de 4,6 anos, têm como rota principal (70%) o carregamento de cerveja da fábrica da Skol, na cidade de Agudos, São Paulo, num percurso de 1.400 quilômetros.

Essa distância faz com que a rotação média mensal desta frota alcance 25 mil quilômetros, utilizando-

Crescimento Constante

O consumo brasileiro de bebidas, especialmente de cervejas e refrigerantes, vem crescendo exponencialmente nos últimos anos (veja quadro) e tem muito mais a crescer ainda. A explicação dessa situação está na melhoria da capacidade de compra dos brasileiros, incrementada fortemente com a estabilização da economia.

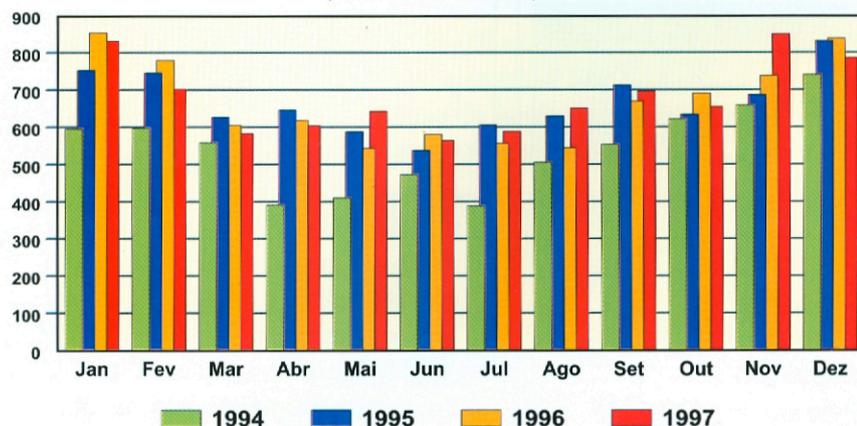
"A instalação de novas fábricas em todo o Brasil e o aumento do consumo têm feito do transporte de bebidas um dos mais importantes do País", anuncia Silvio Munhoz, Diretor de Vendas de Caminhões da Scania Brasil.

Além das condições específicas brasileiras, como a extensão continental e a proliferação da produção por todas as regiões, Munhoz destaca a crescente terceirização da distribuição, que já atinge a maioria das fabricantes. "As fá-

bricas têm concentrado seus esforços na atividade principal, deixando o transporte com as empresas profissionais", explica. Isso tem elevado o nível desta atividade e protagonizado uma formidável renovação da frota, com ênfase para a utilização de veículos pesados na configuração cabine avançada.

Evolução do Mercado Brasileiro de Cerveja

(em milhões de litros)



Fonte: Estimativa do Sindicerv (Sind. Nac. da Ind. de Cerveja)

se de dois motoristas, que permitem que o veículo rode 24 horas por dia. "Com esse sistema elevamos a produtividade da frota de transferência em 80%", informa Norberto Soares Leite, diretor da empresa.

Os semi-reboques asa-delta também facilitaram o trabalho, diminuindo sobremaneira os tempos de transbordo. "Perdíamos muito tempo com o enlonação", relembra Leite. A média de economia de tempo na carga medida pelos técnicos da empresa chega a 1h40min.

Este ano a Rotele adquiriu quatro novos pesados, todos Scania. Satisfeito com a capacidade de carga que a linha R possibilita, Norberto lembra que a escolha teve como outras particularidades o conforto oferecido ao motorista. "No nosso caso é essencial, pois as distâncias percorridas são grandes".

"Mas, não é só isso. A diferença mais acentuada que os Scania mostram é seu valor de revenda. Constatamos que eles valem 25% a mais que os concorrentes", assegura Soares Leite. Algo muito importante para quem deseja renovar seus veículos aos 5 anos de vida útil e manter sua capacidade de compra. 🍀

Divisão do Mercado Nacional de Cerveja

Empresas	Fatia do Mercado
BRAHMA	23,7%
SKOL	23,3%
ANTARCTICA	21,7%
Kaiser	15,7%
SCHENCK	7,0%
Outros	8,6%

Fonte: Estimativa do Sindicerv (Sind. Nac. da Ind. de Cerveja)

O mais caro custa menos

Entenda melhor o que quer dizer a relação custo/benefício e o que realmente você ganha com esse negócio

Você sabe quanto custa seu quilômetro rodado? Ou melhor, sem ser um "expert" em matemática, você sabe calcular esse custo? Se sua resposta for sim, ótimo, temos mais um caminhão rodando com sucesso. E, melhor ainda, ganhando dinheiro. Mas, se esse sim quer dizer que em sua equação entram apenas combustível, salário de motorista, desgaste de pneu e pedágio, nesse caso vamos ajudá-lo a repensar esses cálculos.

Primeiro, é bom saber das novidades. Os caminhões Scania foram projetados para oferecer aos transportadores ganhos reais na operação de transporte. Isto é, mais dinheiro no bolso. As vantagens desses novos veículos são sintetizadas em uma frase bem criativa, utilizada em propagandas por todo o mundo na ocasião do lançamento dos caminhões da Série 4: "por que pagar mais barato, se o mais caro custa menos?". É fácil explicar.

Os caminhões Scania tradicionalmente apresentam um valor de aquisição superior ao dos seus principais concorrentes. O que aparentemente é uma desvantagem passa a ser uma vantagem quando analisamos a compra do caminhão pelo ângu-

lo mais adequado para o transportador/caminhoneiro: o custo operacional.

Vamos calcular de maneira adequada quanto custa a tonelada transportada, para fazer essa conta precisamos de alguns dados importantes relativos à operação desse veículo. Eles estão todos listados no quadro abaixo:

Características Operacionais:

Horas trabalhadas/dia (h/d)	9
Dias trabalhados/mês (d/m)	24
Eficiência transporte	90%
Velocidade média ida (km/h)	65
Velocidade média volta (km/h)	70
Tempo carga/descarga (min)	120
Distância de ida (km)	1.100
Carga útil/viagem (ton)	27
Número de viagem/mês	5,61
Quilometragem mensal (km)	12.342

Com esses dados, e a ajuda de um software desenvolvido pela Scania, chega-se, enfim, aos custos. A ajuda da informática é necessária, senão os cálculos seriam demorados e, muitas vezes, imprecisos. O software não é novidade. Trata-se do SISC (Sistema Scania de Simulação de Custos Operacionais) disponível em qualquer

concessionária da Rede Scania. Você coloca os dados que abordamos anteriormente, naturalmente adaptando-os às suas características de operação e pronto. Ele faz o resto. No exemplo ao lado, chegamos aos seguintes números: o custo variável da operação é de 35 centavos por quilômetro rodado e o custo fixo mensal é de R\$ 3.522,24, inclu-

indo o valor do seguro. Levando-se em consideração a quilometragem rodada no mês que é 12.342 km chegamos a um custo de operação de R\$ 7.855,70 por mês ou seja, 64 centavos por km rodado, e ainda mais R\$ 51,86 por tonelada transportada. E as toneladas transportadas pelo caminhão no período são 151,47 toneladas.

Não precisa ficar quebrando a cabeça para fazer essas contas todas. O programa faz tudo para você em minutos. Consulte a concessionária de sua região para usar o software. Use-o e descubra, na prática, porque vale a pena investir um pouco mais em seu Scania. No final, ele vai custar muito menos. É só comparar. 🍀

Esses dados são importantes

CARACTERÍSTICAS DO PRODUTO:

Segmento do transporte Granel
Tipo de estrada Media
Tipo de manutenção Boa
Veículo(s) T124 GA 4x2 NZ 360
Equipamento(s) SR 3 EIXOS GRANEL

VALORES:

Quadro 1	Combustível (\$/l)	0,42
	Óleo do motor (\$/l)	3,00
	Óleo de transmissão (\$/l)	3,50
	Lavagem da composição (\$) ...	70,00
	Preço do pneu completo (\$) ...	650,00
	Preço da recapagem (\$)	120,00

DADOS ADICIONAIS:

Quadro 2	Número de pneus	18
	Tipo de pneu	Radial
	Número de recapagens	2
	Duração do pneu total (km) ...	270.000
	Consumo combustível (km/l) .	2,50
	Salário do motorista (\$)	750,00

CARACTERÍSTICAS ECONÔMICAS:

Quadro 3	Vida útil econômica (anos)	5
	Valor residual (%)	55,00
	Taxa de juros reais/mês (%) ..	0,50
	Preço da composição (\$)	130.000,00



Passeando no "carrão"

O double-decker Série 4 da Única que está fazendo uma linha fixa na região serrana do Rio de Janeiro, agrada passageiros e motoristas

Reportagem: Carmem Zamora / Fotos: José Caldas

O sucesso do primeiro ônibus de dois andares brasileiro está na cara. Explicando melhor: na cara dos passageiros, que nas ruas não param de olhar para seus robustos 4,10 metros de altura. Estacionado na rodoviária, o double-decker, com motor Scania de 420 hp e carroceria Paradiso

da Marcopolo, vira o centro das atenções. Um passageiro aponta, o outro cochicha, alguns curiosos não resistem e pedem para dar uma olhadinha. Custam a acreditar que o gigante de aço, que antes só aparecia por aqui em cartão-postal vindo de Londres, consegue enfrentar uma estrada bra-

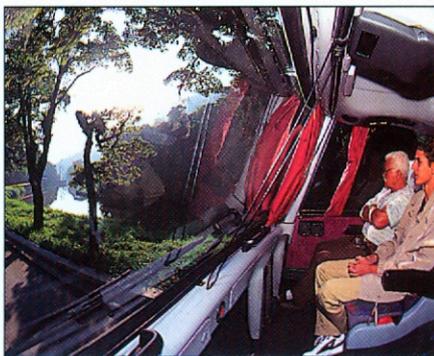
sileira. Mas ele enfrenta, e bem. Essa é a opinião da maioria das pessoas que viajaram em seus trajetos inaugurais (Petrópolis - Juiz de Fora e Petrópolis - Rio de Janeiro, pela Viação Única). Para elas, fazem diferença o conforto e o prazer de curtir a paisagem lá do alto.

O espanto ainda é grande e obriga o motorista Carlos Augusto Medeiros, 44 anos, a responder a um rosário de perguntas dos passageiros. Muita gente pensa que ele é mais lento ou menos segu-



ro do que o ônibus convencional, duas ilusões que o motorista desfaz logo. Não senhora, o ônibus não vai emborcar numa curva. Não senhor, o double-decker não se arrasta pela BR-040 como se fosse uma centopéia que engordou demais. Na estrada, é tão rápido quanto um ônibus comum. Sim senhora, os passageiros que ficarem nas primeiras poltronas no andar de cima podem usar cintos de segurança. E melhor ainda: o andar de baixo tem uma espécie de sala, com mesa e poltronas para quem quiser fazer um lanche durante a viagem.

Mineiros e fluminenses das mais diferentes profissões e gerações encontraram-se a bordo desse novo ônibus da Scania. “Gostei muito, toda empresa devia trocar pelo menos alguns ônibus por esse modelo”, elogiava o aposentado Francisco Salles Gregório, que viajava com o neto, Edésio, de 19 anos. Sentados nas poltronas 3 e 4, bem de frente para o vidro do andar de cima, eles nunca tinham visto a paisagem da serra tão do alto. “Pensei que viajar aqui



Conforto e visão panorâmica, uma atração à parte

em cima fosse meio esquisito, mas é tranqüilo e o moço está dirigindo bem”, comentou Francisco.

O moço em questão, o motorista Augusto, também estava animado. “As pessoas que sempre usam o ônibus já me conhecem. Estão gostando tanto que de vez em quando me dão uns presentinhos. Queijo minas, lingüiça, doce de leite, tudo isso eu já levei pra casa no fim do dia de trabalho”. Nas rodovias de Petrópolis e de Juiz de Fora, ele é conhecido como “o cara do carrão”.

E faz sentido. Além de grande, o K124 IB Super Globetrotter está equipado com motor de 12 litros com 420 hp. É um motor que rende mais e é acionado por comandos eletrônicos num superpainel que tem até monitor de vídeo. O câmbio de sete marchas tem acionamento elétrico. Basta selecionar uma velocidade e ela se mantém constante. O freio auxiliar, conhecido como Scania Retarder permite economizar o freio de serviço (tambor e lona) e também programar e manter uma velocidade constante nas descidas de serra. A suspensão a ar também obedece a um mecanismo computadorizado que nivela o ônibus independente de carga ou mesmo nas curvas. Num trajeto como Rio - Petrópolis, em desnível de 850 metros e com curvas constantes, isso é fundamental. “Tirando a dificuldade de passar por ruas com cabos elétricos baixos, galhos de árvores e marquises, esse é o carro que qualquer motorista quer”, resume Augusto.

Será que os passageiros concor-

dam? Para muitos deles, a introdução do double-decker no Brasil está sendo uma surpresa agradável. “A experiência tem gostinho de Primeiro Mundo”, disse a chefe de cozinha Elizabete Bastos da Silva, que mora em Petrópolis. “Estou curtindo esse novo jeito de ver a paisagem. Se meus filhos pequenos (de 4 e 2 anos) tivessem vindo comigo, na certa estariam com a cara grudada nos vidros”. O público jovem, aliás, estava entusiasmado. Ao lado de Elizabete, Aline Pereira, de 12 anos, era só sorrisos: “Daqui de cima a viagem fica mais divertida.” A novidade do ônibus duplo até ajudou Aline a esquecer que tinha viajado para Juiz de Fora para ficar de castigo na casa da tia-avó. “Foi porque eu fugi de casa lá em Petrópolis. Minha mãe me achou na casa de uma amiga e ficou chateada”, contou ela. Coisas da adolescência.

Queixas? Também existem, mas pelo excesso de conforto. Houve quem reclamasse da temperatura no andar de cima, sempre dois a três graus a menos do que no de baixo. Este controle faz parte do painel do motorista, embora as válvulas individuais de ar condicionado possam ser fechadas pelo próprio passageiro. Os mais friorentos, se forem maioria, podem cobrar do motorista aqueles grauzinhos a menos. Quem tiver preguiça de descer as escadas, pode usar o interfone. Em suas cabines, Augusto e os outros quatro motoristas da Única treinados para pilotar o novo modelo dispõem de um monitor para ver o que acontece lá em cima e na retaguarda do ônibus.

Quem não reserva elogios para o double-decker da Série 4 é o motorista Augusto. “Ele é um verdadeiro carrão. Tem potência de sobra, é silencioso e super-confortável”, diz. Por enquanto, o problema mesmo é falar o nome do veículo. Mas, enquanto todo mundo torce para que se invente logo um nome para ele em português, por que não continuar com o simpático apelido de carrão? Afinal, na prática, é isso que ele é. No bom sentido. 🍌



Motor com 420 hp: força na serra

"Realizei meu sonho"

Com um comboio de caminhões Scania cruzei a lendária Cordilheira dos Andes, um lugar inóspito e repleto de mistérios. Na boléia do caminhão, me senti um espectador privilegiado no mais completo conforto e segurança.

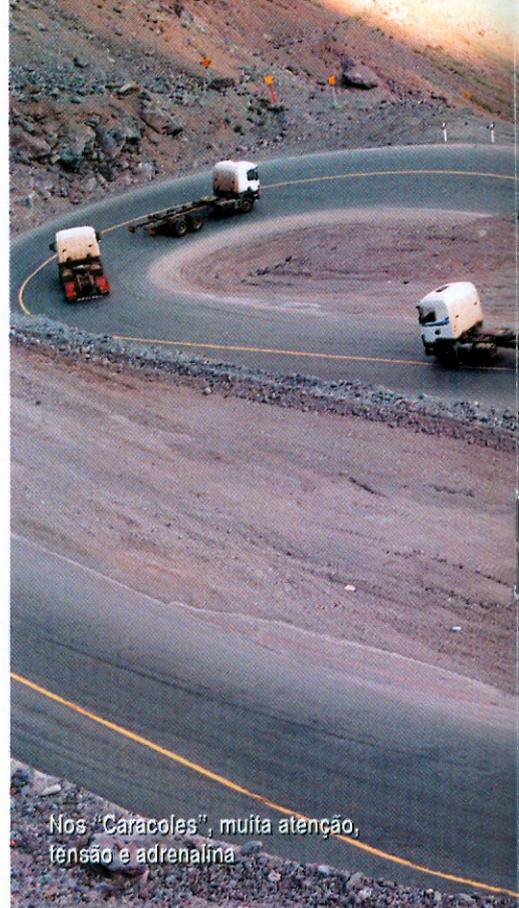
Texto: Pedro Trução / Fotos: Mauro Cassane

A Cordilheira dos Andes, com seus mistérios, sempre me fascinou. Um dos meus sonhos era atravessar essa cadeia de montanhas imensas registrando cada detalhe e depois mostrar a todos essa maravilha.

Para quem vive nas estradas, nada melhor que atravessá-la na boléia de um caminhão e, de carona, conhecer os famosos Caracoles chilenos. Essa oportunidade chegou numa manhã de tempo carrancudo, no pátio da TransRitmo, em São Bernardo do Campo. Lá estávamos eu e minha equipe de TV (Augusto e Euclides), para acompanhar um comboio de doze caminhões Scania com destino a Los Andes, no Chile. A intenção era gravar e mostrar os principais momen-

tos dessa viagem no programa "Siga Bem Caminhoneiro".

Logo na chegada, sou recebido pelo dono da TransRitmo, o hospitaleiro Guedes, ansioso em mostrar os preparativos do pessoal. Conheci meus companheiros de viagem e percebi que o astral da turma era muito bom, tudo indicava que a viagem seria agradável. Estranhei o café-da-manhã reforçado deles - carne cozida com mandioca - e todos eram gaúchos! Não vi nenhuma



Nos "Caracoles", muita atenção, tensão e adrenalina

cuia de chimarrão, mas tudo bem. Nessa viagem, desde o início, tudo foi bem diferente. Depois de ouvir um pouco das experiências do grupo, partimos.

São cinco dias de viagem até Mendoza, na Argentina, aos pé dos Andes. A velocidade máxima recomendada era de 80 quilômetros por hora e todos os caminhoneiros já conheciam bem o caminho. Não é à toa, pois todos têm mais de quatro anos nesta rota.



O percurso de Mendoza a Santiago feito pela equipe do Programa



O comboio, cortando pelo litoral sul paulista, atingiu a rodovia Régis Bittencourt, até Curitiba. Seguindo pela BR 476 até União da Vitória, no Paraná, e depois pela BR 153, atravessou o oeste catarinense até chegar em Passo Fundo, no Rio Grande do Sul. De Passo Fundo, seguiui pela BR 472, passando por São Borja, até Uruguaiiana, na fronteira. Ali, como sempre, há demora na Aduana. De todo o percurso, o lugar que os estradeiros mais reclamam é justamente a aduaneira, em Uruguaiiana.

A viagem continua, agora em chão argentino, por mais dois dias, até Mendoza. Os caminhoneiros estão tranqüilos. Também pudera, as máquinas que pilotam lhes proporcionam esta tranqüilidade pois, além de motores com 360 cavalos, caixa macia e conforto de automóvel, os brutos estão rodando leves.

Em Mendoza uma boa parada para relaxar e encarar a Cordilheira. Enfim um dia de folga e aproveitamos para fazer uma vaquinha e garantir uma costelinha na brasa, além de uma cervejinha, e, é claro, um truço com direito a muito barulho.

Dia seguinte, e logo cedo, a turma se prepara para o último trecho, o mais bonito e mais pesado. A cordilheira está a nossa frente, majestosa, com seus picos cobertos de neve. Vamos percorrer 360 quilômetros e atravessar 280 só de montanhas. Na saída pela Rota 7 encontramos um trânsito pesado mas, como o pavimento foi retocado há pouco tempo, a estrada está em boas condições e bem sinalizada. No início da subida, como o tráfego já é bem menor, aproveitamos para bater um papo e gravar algumas entrevistas com os motoristas, enquanto dirigiam, tranqüilos. O pouco movimento de troca de caixa e o silêncio na boléia mostravam o quanto o Série 4 está avançado tecnologicamente.

Algumas paradas pelo caminho, uma delas no El Comedor Camionero, local já conhecido da galera brasileira, tanto que Dona Carmem, dona do restaurante, já sabe do que eles gostam: arroz, carne, batata frita e ovos. E adivinhem o que almoçamos? Arroz, papas fritas, carne e uevos. De volta a Rota 7 e, até então, nada de neve. Confesso que já estava frustrado mas, de repente, lá estava ela, bem

longe, mas bem a nossa vista!

Ao longo da viagem fui percebendo que a travessia da maioria dos estradeiros por ali é solitária. Serviços no caminho não existem, tem-se que torcer para o veículo não quebrar. Mas em nosso comboio, o pessoal nem se preocupa com isso. "Isso aqui é a Ferrari dos caminhões", dizem orgulhosos. Aos poucos o ar vai ficando rarefeito e alguns companheiros têm problemas até para caminhar mais rápido. Fiquei surpreso quando vi o Aconcágua com seus 6.950 metros de altura e com o cume todo branco. Foi ali que encontrei um estradeiro de Itajaí-SC, pilotando um 112 e puxando um baú da Rebesquini. O caminhão estava carregado, vinha de São Paulo e o destino era Lima, no Peru. Uma puxada de sete mil quilômetros.

Rodamos mais alguns quilômetros e chegamos ao túnel fronteiro Argentina e Chile a uma altitude de mais de 3.100 metros, até ali o ponto mais frio da viagem e, de repente, o que eu mais esperava - os Caracoles. Fiquei impressionado com a imagem e, como todos que por aqui passam, eternizei o momento com minha máquina fotográfica. Na boca da noite, chegamos ao pátio da TransRitmo em Los Andes. Missão cumprida.

Para nossa equipe, essa foi uma viagem inesquecível. Mas, para os nossos companheiros de estrada, essa foi, simplesmente, mais uma entrega, dentre as muitas que eles realizam constantemente. Nesse momento, já devem estar com o pé na estrada, pilotando mais um caminhão em um outro comboio.

Siga bem, companheiro!



Pedro Trução, apresentador do programa "Siga Bem Caminhoneiro", viajou à Cordilheira dos Andes com sua equipe a convite da Scania.

Agora Ficou Mais Fácil



Em Foz do Iguaçu, dobradinha com posto de combustível

Com o crescimento dos postos de Pós-Venda, os clientes passam a contar com serviços especializados mais próximos de suas sedes

Reportagem: Laurimar Coelho / Fotos: Emanuel A. P.

Qualidade, tecnologia avançada, produto eficiente, bom atendimento. Nada disso tem valor se não estiver ao alcance do cliente. Pensando em incrementar sua relação com o comprador final, a Scania decidiu ampliar sua rede de serviços de forma prática e com custo otimizado. A idéia simples tem conquistado resultados satisfatórios e promete, nos próximos anos, mudar radicalmente o conceito de concessionária moderna e ágil no atendimento.

A solução encontrada foi a criação de postos de Pós-Venda que funcionam como uma extensão ou filiais das concessionárias. Essa iniciativa não só tem permitido agilizar o atendimento como elevar o grau de satisfação e fidelidade dos clientes.

Atualmente, a Scania possui 91 revendas espalhadas pelas principais

cidades brasileiras, com maior destaque para as localidades onde o produto da marca tem se mostrado mais presente como nas regiões Sul e Sudeste. No entanto, uma das grandes dificuldades era oferecer atendimento próximo aos clientes. Isso porque o custo da instalação e funcionamento de uma grande concessionária é alto e, portanto, não permite sua efetivação em larga escala, principalmente em um país como o nosso, de dimensões continentais. Desse modo, muitos clientes eram obrigados a percorrer grandes distâncias para levar seu veículo até a revenda mais próxima para efetuar as revisões e reparos.

Segundo Luiz Antonio Pigozzo, representante de Pós-Venda da Scania, "o posto de serviço funciona com a mesma qualidade oferecida pela concessionária, mas com uma estrutura

mais enxuta e ágil, porque tudo o que o cliente precisa está em um único ambiente. Além disso, sua instalação é cuidadosamente planejada e leva em conta o potencial da região e a proximidade do cliente".

Menores e mais eficientes, os postos de serviços da Scania chegam a usar apenas 50% dos funcionários existentes em uma concessionária tradicional. Em cada um há, em média, 12 pessoas que cuidam do atendimento e manutenção dos veículos. "Neles, há apenas os funcionários da parte operacional. A parte administrativa é centralizada na concessionária matriz da região", enfatiza Pigozzo.

Hoje, a Scania mantém 14 postos de serviços distribuídos em Minas Gerais, Paraíba, Mato Grosso, Rondônia, Paraná, Maranhão, São Paulo, Bahia, Pernambuco e Rio

Grande do Sul. Mas o objetivo é aumentar para 29 nos próximos três anos, totalizando 120 pontos de atendimento no País. Vale salientar que, dos 3.200 acordos de manutenção fechados em toda a rede, a participação dos postos de serviços é significativa, pois representa quase 8% do total de boxes de atendimento disponíveis em toda a rede no País: 137 de um total de 1827.

Ferramental

Cada posto de serviço criado pela Scania está equipado com o mais completo ferramental. Neles é possível fazer desde reparos mecânicos e elétricos simples até operações que exigem equipamentos mais sofisticados como sacadores hidráulicos.

Este ferramental, por exemplo, trabalha com pistões hidropneumáticos de 16 toneladas. “São ferramentas modernas que viabilizam a manutenção sem danificar a contrapeça. Em oficinas fora da rede autorizada, desprovidas de equipamentos especializados, o mecânico precisa bater ou aquecer os componentes para realizar o reparo e isso compromete a vida útil da peça e a segurança”, explica Pigozzo. Nos postos, há também as ferramentas eletrônicas, que através da tecnologia do computador, fazem o diagnóstico preciso da falha com uma minuciosa leitura dos dados contidos na caixa-preta do caminhão.

Segundo levantamento feito pela Scania, são necessários R\$ 200 mil em investimentos para viabilizar um único posto de serviço. No estoque de peças, que abriga 600 itens (na concessionária matriz há 3 mil itens), o destaque fica para os componentes mais freqüentemente solicitados nas revisões ou na venda direta ao cliente, no balcão da revenda.

Resultados

Na cidade de Farroupilha, Rio Grande do Sul, a empresa Cavalca Mangoni Ltda. é um exemplo de como um posto de serviço da Scania pode facilitar a vida de quem trabalha com

transporte de cargas. Dono de quatro caminhões Scania, dois modelos da Série 3 e dois da Série 4, Edejalme Mangoni, responsável pela transportadora, tem mantido, há dois anos, um acordo de manutenção com o Posto de Pós-Venda da cidade de Garibaldi, a pouco mais de 20 quilômetros de sua empresa. “Sou cliente da marca desde 1962, mas confesso que antes da instalação do novo Posto de Pós-Venda da Brasdiesel, em Garibaldi, tinha muitas dificuldades para realizar a manutenção em meus caminhões. Costumava levá-los a oficinas comuns da região e os resultados nem sempre eram bons. Atualmente, não preciso me preocupar com as revisões e tampouco com as datas das trocas de peças, porque todo o controle fica nas mãos da concessionária,” afirma Mangoni.

Mas praticidade parece não ser a única vantagem apontada pelos clien-

tes da marca. Luis Roberto Martins, da GM Costa Transportes Ltda., sediada em Poços de Caldas, Minas Gerais, mostra na ponta do lápis os resultados satisfatórios que tem alcançado com o Acordo de Manutenção feito no Posto de Pós-Venda da Quinta Roda, instalado na cidade mineira.

Proprietário de 60 caminhões Scania, modelos 112, 113 e 114, Martins afirma economizar, em média, R\$ 5.000,00 por ano por caminhão. “Antes da chegada do Posto de Pós-Venda em Poços de Caldas, tinha de levar os caminhões para a concessionária da cidade paulista de Campinas para serem feitas as revisões. Perdía, aproximadamente, três dias de uso de cada caminhão e hoje perco apenas um dia. A economia obtida é revertida para a manutenção da frota e em investimentos em minha empresa”, comenta. 



Ferramental completo para atender toda linha de produtos Scania

Otimistas por natureza

Flávio Mermejo, Diretor Geral da Scania Brasil, traça um panorama claro e objetivo de como será a atuação da Scania no mercado brasileiro neste ano



Mônica Zanoni

Rei – *Qual será o grande desafio comercial em 1999?*

F.M. – Nosso desafio está baseado em três frentes com o mesmo grau de prioridade: primeiro, vamos trabalhar para manter nossa liderança no mercado de caminhões. Segundo, queremos aumentar nossa participação no mercado de ônibus, principalmente no segmento de urbanos. Terceiro, pretendemos aumentar significativamente nossa comercialização de peças genuínas.

Rei – *Como será feito isso?*

F.M. – Com os veículos da Série 4 podemos oferecer agora uma gama completa de produtos. O cliente já aprendeu a especificar o caminhão certo para cada tipo de aplicação. A modularidade nos permite, por exemplo, uma grande flexibilidade na produção para atender a demandas mais específicas. Com isso, passamos a ser mais competitivos. No mercado de ônibus urbanos, agora temos produtos mais modernos e tecnologicamente avançados. São veículos feitos sob medida para atender às necessidades das grandes cidades: o L94 de piso baixo é um exemplo de uma solução inteligente para o transporte urbano de passageiros. Temos ainda chassis de ônibus adequados para condições urbanas mais severas. No segmento

de peças vamos fazer um trabalho de base com os clientes da marca, principalmente para demonstrar a importância de se utilizar peças genuínas Scania em nossos produtos. Vamos também adequar os preços das peças para torná-las mais competitivas.

Rei – *A Scania vai prospectar algum nicho novo no mercado este ano?*

F.M. – Além de nossos tradicionais mercados, agora também temos produtos que oferecem larga vantagem operacional nos segmentos de construção e distribuição. Nossos caminhões das Classes C e D atendem esses setores oferecendo o menor custo por tonelada transportada. Além disso, estamos constantemente fazendo demonstração de nossos produtos em diversos outros segmentos por todo o Brasil. Atualmente 16 caminhões da Scania estão em demonstração. A Concretex é um bom exemplo a ser citado: a empresa adquiriu no final do ano passado 41 caminhões P114 para aplicação em betoneiras.

Rei – *A Scania identifica alguma região nova com grande potencial para caminhões e ônibus?*

F.M. – A região Centro-Oeste vem crescendo muito nos últimos anos. Em Mato Grosso, por exemplo, tivemos o maior aumento de vendas de cotas de consórcio. Goiás também está se destacando, principalmente agora que temos uma concessionária forte no Estado, a Varella Veículos.

Rei – *Quem são os clientes de caminhões hoje, às vésperas da virada do milênio?*

F.M. – A transportadora de sucesso é aquela empresa familiar que se profissionalizou. Evoluiu tecnologicamente. Ela não é mais somente uma

transportadora, se transformou em empresa especialista em logística. Passou a fazer parte integrante do processo de logística nas indústrias. Muitas transportadoras brasileiras já estão operando nesse sistema com excelentes resultados.

Rei – *Na sua opinião, qual será a modalidade de financiamento mais interessante para se comprar um veículo pesado neste ano?*

F.M. – A conjugação do consórcio com o Finame é muito interessante. Até a 18ª parcela esse tipo de transação é vantajosa economicamente. Para os grandes frotistas, a novidade que chegará este ano é o leasing operacional com contrato de manutenção.

“A transportadora de sucesso é aquela empresa familiar que se profissionalizou. Evoluiu tecnologicamente. Ela passou a ser parte integrante do processo de logística das indústrias.”

Rei – *A Scania já inaugurou mais de dez postos de pós-venda nos últimos três anos. A idéia agora é só aumentar a rede de concessionárias com esses postos? Por que?*

F.M. – Nossa rede de concessionárias de grande porte já está muito bem estruturada e estrategicamente distribuída por todo o território nacional. São mais de 80 casas de grande porte que atuam praticamente em todos os esta-

dos brasileiros. Agora devemos crescer com concessionárias menores especializadas principalmente em serviços. Nosso objetivo é estar realmente próximos aos nossos clientes. Vamos expandir ainda mais os postos de serviços para sermos praticamente vizinhos de nossos clientes.

Rei – *Como está o relacionamento da Scania com sua rede de concessionárias?*

F.M. – O relacionamento da Scania com sua rede de concessionárias sempre foi muito produtivo e aberto. Tanto é assim que a Scania foi eleita no VIII Congresso da Fenabrave a melhor montadora de caminhões do País no relacionamento com as concessionárias. Agora estamos remodelando o relacionamento das concessionárias da marca com os clientes. Não vamos mais vender simplesmente caminhões e ônibus ao mercado, vamos também oferecer soluções completas de transporte. Vamos dar assistência aos clientes antes, durante e depois da venda, através de opções diferenciadas para aquisição dos veículos, caminhões e ônibus dimensionados para aplicações específicas e um completo serviço de pós-venda como Acordo de Manutenção, Remanufatura de Componentes, Atendimento 24 horas, etc. Neste ano seremos muito mais competitivos, com produtos mais modernos e serviços completos.

Rei – *Qual a sua expectativa para o comportamento do mercado neste ano?*

F.M. – Somos otimistas por natureza. Apesar das pressões que o mercado sentiu com a crise externa vamos trabalhar, e muito, para superar nossas expectativas. Afinal, com os veículos da Série 4, temos produtos bem competitivos para oferecer a segmentos nos quais não atuávamos antes. ❁

Um passo à frente

Oferecer um completo serviço de logística é o caminho que algumas transportadoras estão trilhando e obtendo sucesso

Caminhão parado é dinheiro perdido. Essa foi a máxima do transporte nesta última década do milênio. Para o futuro um pouco mais à frente, a máxima será substituir a denominação de transportadora por empresa de logística de transporte. Ou seja, não basta somente levar carga de um local para outro. Tem também que oferecer uma solução eficiente e completa de transporte. E isso implica, entre outros detalhes, armazenagem, gerenciamento, controle de estoque, "just-in-time", treinamento, etc. Parece difícil e complicado? Pode ter certeza que realmente não é fácil. Mas já tem gente fazendo esse trabalho.

A Delara foi uma que saiu na frente neste campo. A empresa, com sede em Curitiba, no Paraná, há algum tempo vem oferecendo a seus clientes a chamada solução de transporte. A iniciativa de se antecipar nessa empreitada está rendendo à empresa um carteira de clientes de fazer inveja à concorrência. Montadoras de veículos e fabricantes de bebidas estão entre os principais usuários desses serviços.

Na frota, são 600 caminhões. Um contingente respeitável, principalmente quando se conhece a idade média dos veículos: apenas dois anos. Para o transporte de longa distância, a Delara reúne 185 pesados. Todos Scania. Desse total, 14 unidades já são da Série 4. Todos R124GA 6x4 com 360 hp de potência. "Estamos utilizando esses novos veículos da Scania em nossas rotas mais delicadas", declara Marcos Bodean, gerente da Unidade Mercosul. O título do executivo também revela uma outra faceta des-

sa empresa de vanguarda: uma maciça atuação nos países que compõem o mercado comum do Cone Sul.

O negócio de oferecer ao mercado serviços completos de logística, indo muito além do transporte, gera termos ainda pouco conhecidos no setor: "hot seat" é um deles. Como não poderia deixar de ser, a frase é grafada em inglês, em nome da globalização. O significado é a tradução ao pé da letra: "assento quente". Poderia ser também motor quente. Isso quer dizer que os caminhões da Delara não param. Os motoristas, todos sistematicamente treinados, são substituídos a cada período de oito horas nas rotas, invariavelmente, fixas. O que dá uma média de quatro motoristas por caminhão.

Um bom exemplo do sistema "hot seat" é o transporte de uma das matérias-primas para a fabricação da cerveja. O produto, chamado de "high maltose", é como um mel do tipo "Karo" que é derivado do milho. Nessa aplicação, os caminhões abastecem as fábricas de cerveja Brahma de todo o País. Na região Sul, os caminhões saem do Paraná; na região Sudeste, de São Paulo; e da região Nordeste, de Pernambuco. "O trabalho é ininterrupto e, além do transporte, fazemos todo o controle de estoque das cervejarias", afirma Paulo Gonçalves, gerente de Logística da Delara.

Mas não é só controle de estoque que diferencia os serviços prestados pela Delara. A opção por caminhões Scania da Série 4, todos com cabine avançada, justifica-se porque esses veículos podem carregar maior volume de carga. A tração 6x4 também

não foi por acaso. Em vez de transportar o produto com uma carreta-tanque simples, com capacidade para 25 toneladas, o pessoal da Delara, em conjunto com a Recrosul, desenvolveu um bi-trem para 50 toneladas. Esse equipamento funciona com um cavalo-mecânico, mais um dolly (que é uma plataforma com dois eixos e quinta-roda) e mais uma carreta. Essa solução, simplesmente dobrou a capacidade de carga por viagem. Explique-se, agora, a opção pelo traçado 6x4 que assegura confiabilidade e melhor desempenho à composição.

O comprimento do caminhão mais a carreta ficou em 19,80 metros. Esse



Foto: José Caldas

comprimento permite que o veículo rode com autorização especial sem limite de horários. E nem poderia ter limite de horário, senão o que seria dos apreciadores daquela cervejinha, a conhecida número 1, neste verão. A “high maltose” é um produto essencial na elaboração da cerveja e a Delara é a responsável por nada menos do que 100% do abastecimento desse produto à cervejaria. “Essa operação não pode dar problema nem no pensamento”, diz Gonçalves.

Em outras aplicações, o lema é o mesmo. Além da responsabilidade de garantir a produção de cerveja no Brasil, a Delara também está inserida no processo logístico de atividades na indústria automobilística extremamente delicados. É o caso da própria fábrica da Scania. A intensa troca de peças e componentes entre as fábricas do Brasil e da Argentina é suportada pelos serviços da empresa. “Diariamente

estamos com caminhões carregados de peças saindo da Scania no Brasil, na fronteira, chegando na Argentina, chegando ao Brasil e saindo da Argentina”, diz Bodean, o executivo da Delara que articula os trabalhos no Mercosul.

Isto significa, de modo simples para compreensão, que a Delara faz parte do sistema integrado de produção da Scania na América Latina, com exceção do México, naturalmente. (Para lá, peças e componentes seguem de navio ou avião). Para fazer esse processo funcionar, a Delara mantém um escritório funcionando em tempo integral dentro da Scania. “Sabemos, com absoluta precisão, onde estão cada um dos caminhões que trabalham nesse sistema. Todos eles são gerenciados via satélite”, acrescenta Bodean. Na verdade, toda

a frota de pesados da empresa é gerenciada pelo sistema GPS (Global Position System).

Saber onde está cada um de seus caminhões é vital para funcionar a logística de transporte. “No tipo de serviço que prestamos temos que ter um rígido controle da movimentação de nossa frota pelas estradas. Jamais prejudicaríamos nossos clientes por problemas de tráfego”, assegura Bodean. Segundo ele, outro ponto importante é a confiabilidade no equipamento. “Trabalhamos com caminhões novos e toda a frota tem acordo de manutenção nas concessionárias Scania”. A manutenção dos veículos da Delara é feita na Cotrasa, de Curitiba. 🍷



Com o bi-trem, capacidade dobrada de carga

Cara nova no concreto



Emanuel A. P.

A Scania vendeu recentemente um lote de 41 caminhões para a Concretex (empresa do Grupo Holdercin), uma das maiores produtoras de concreto do País. O valor da operação foi de aproximadamente US\$ 4 milhões, recursos obtidos através da modalidade de financiamento Finame.

“A venda desses caminhões é o resultado da política da Scania de produzir veículos sob medida para a necessidade de cada cliente. Com a Série 4, podemos oferecer o caminhão certo para cada tipo de aplicação”, afirma Silvio Munhoz, Diretor de Vendas de Caminhões da Scania Brasil. O lote comercializado é composto inteiramente de caminhões da Classe CB, com motores de 11 litros de 360 cv de potência e tração 6x4. Os veículos Scania dessa classe são específicos para aplicações em condições mais severas.

Essa foi a primeira aquisição de caminhões com cabine CP14 (veículos com dimensões mais compactas) para aplicação no segmento de concreto no Brasil. Segundo Munhoz, os caminhões de cabine CP14 apresentam uma excelente manobrabilidade, o que o torna adequado para aplicações em grandes centros urbanos.

Outra vantagem desses caminhões da Série 4 é a tomada de força (equipamento que mantém o cilindro de concreto em constante movimento) original Scania. Em vez de ser instalado na parte frontal da cabine, prejudicando a dirigibilidade, o dispositivo foi posicionado logo atrás, proporcionando considerável ganho de espaço, maior segurança e melhor condição de direção, principalmente no tráfego urbano.

A Concretex é uma tradicional cliente da marca. A opção pelos caminhões da Série 4 para renovação de sua frota deveu-se, principalmente, ao menor custo por tonelada transportada oferecido por esses veículos da Classe C.

Com força total na Venezuela...

A Scania acabou de inaugurar sua unidade comercial na Venezuela e já foi agraciada com um prêmio. Outorgado pela Câmara Venezuelana-Brasileira de Comércio e Indústria, a Scania recebeu a placa comemorativa por se destacar entre as principais empresas brasileiras que exportam para a Venezuela.



Lauiz Viliani

...e no México

A Câmara da Indústria, Comércio e Turismo Brasil/México também deu o Prêmio Bramex para a Scania. Esse prêmio é uma homenagem às empresas que se destacaram no intercâmbio bilateral entre os dois Países no ano de 1997. Com mais de 40 anos de atividade no mercado brasileiro, a Scania está há três anos produzindo caminhões no México.

O intercâmbio de peças, componentes e produtos entre todas as unidades da Scania na América Latina movimentam anualmente mais de 200 milhões de dólares. Instalada em uma área de 67 mil metros quadrados, a fábrica mexicana é responsável pelo abastecimento de caminhões pesados com 400 cavalos de potência para toda a América Latina.

Conterrânea abre as portas

Com uma grande festa para clientes da região, a concessionária Conterrânea abriu as portas em Fortaleza, no Ceará, no dia 11 de dezembro passado. A nova casa fica no km 4 da rodovia BR 116, no bairro de Cajazeiras. O telefone é (085) 244-0004. O Scania que estiver passando por lá, já tem agora um porto seguro para parar.

“The winner is...”

A Scania foi considerada a “Melhor Montadora”, na categoria Caminhões Pesados, no I Prêmio NTC de Fornecedores do Transporte. Segundo a entidade, esse é o “Oscar do transporte brasileiro”. O prêmio foi entregue no dia 9 de dezembro, na sede da associação.

Um olhar para o mercado

O presidente da Scania Latin America, Jorma Halonen, considera que apesar das perspectivas econômicas pouco otimistas para 1999, alguns segmentos deverão continuar em expansão. É esperado um crescimento de aproximadamente 7% na próxima safra agrícola e um aumento de atividade da indústria de alimentos.

Segundo Halonen, o momento é de desafios. “Nós podemos dizer que há dificuldades à vista, mas que há também grandes oportunidades à frente”. Para o executivo da Scania, o mercado de veículos pesados na América Latina tende a um forte crescimento a longo prazo, alcançando entre 30 e 45 mil unidades até meados da próxima década.



Emmanuel A. P.

Halonen: “o momento é de desafios”

“Todavia os altos custos de financiamento e a conseqüente redução no nível da atividade econômica não nos permite, por hora, vislumbrar um crescimento nas vendas de caminhões neste ano em relação ao volume comercializado no ano passado. Devemos ficar no mesmo patamar”, disse Halonen.

Halonen fez uma apresentação sobre o mercado brasileiro de caminhões pesados para um público composto por empresários de transportes, autoridades, imprensa e executivos das principais montadoras do País. O seminário “As Perspectivas do Setor Automotivo”, realizado pela newsletter Autodata, aconteceu em novembro do ano passado no Hotel Transamérica de São Paulo.

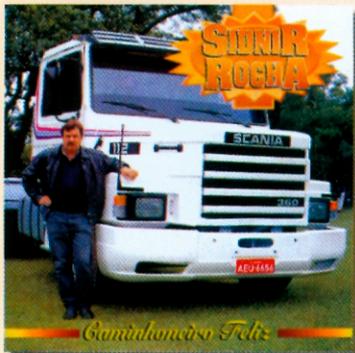
Pelo Pacífico

Depois de 38 dias de viagem, a Expresso Araçatuba, em parceria com a Scania, não só chegou ao Pacífico como provou a viabilidade da ligação por terra da região Centro-Oeste brasileira com os portos chilenos e peruanos.

A caravana promovida pela empresa rodou mais de 8 mil quilômetros cruzando quatro países (Brasil, Bolívia, Chile e Peru) para estabelecer a primeira rota regular de transporte de cargas neste corredor. A nova rota, que terá percurso total de 2,1 mil quilômetros, abre as portas para os produtos brasileiros rumo aos mercados asiáticos, via porto chileno de Arica.



Projeto Pacífico: 38 dias por estradas difíceis



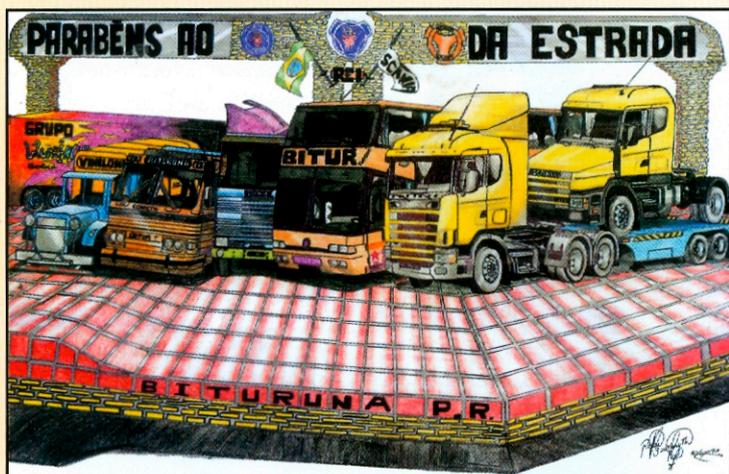
Talento na boléia

Agora temos um talento musical também na boléia. Sidnir Rocha, caminhoneiro de Curitiba, Paraná, acaba de gravar seu primeiro CD intitulado “Caminhoneiro Feliz”. Na capa do CD, não poderia faltar, seu conservado Scania T112 que também serve de inspiração para muitas canções.

Na capa do CD, o companheiro das estradas

Os vencedores do semestre

Estamos publicando abaixo os melhores desenhos que recebemos no período de junho a dezembro do ano passado. Cada "artista" estará recebendo, por correio, uma miniatura Scania da Série 4.



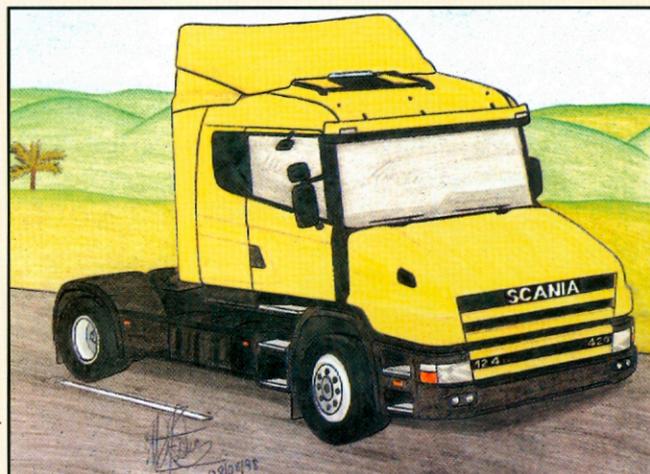
Rafael Benvenuti Vogt
Bituruna, PR



Daniel Custódio
Taboão da Serra, SP



Adriano José Gonçalves
Cândido Mota, SP



Marcelo Ferreira Dias
Poços de Caldas, MG

ALAGOAS

- **Rio Largo**
Novope Nordeste Veículos Pesados Ltda.
Tel. (082) 541-6833

AMAZONAS

- **Manaus**
Arapaima Motores e Veículos Ltda.
Tel. (092) 237-4043

BAHIA

- **Barreiras**
Movesa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (077) 811-4831

- **Feira de Santana**
Movesa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (075) 622-3434

- **Salvador**
Movesa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (071) 301-9911 / 7003

- **Vitória da Conquista**
Movesa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (077) 422-5135 / 5136

CEARÁ

- **Fortaleza**
Cevepe - Ceará Veículos Pesados Ltda.
Tel. (085) 279-3355

DISTRITO FEDERAL

- **Brasília**
Vepesa Veículos Pesados Ltda.
Tel. (061) 386-3236

ESPÍRITO SANTO

- **Viana**
Venac - Veículos Nacionais Ltda.
Tel. (027) 236-1544

GOIÁS

- **Aparecida de Goiânia**
Varela Veículos Pesados Ltda.
Tel. (062) 283-6363

- **Rio Verde**
Varela Veículos Pesados Ltda.
Tel. (062) 612-3233

MARANHÃO

- **Balsas**
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste Ltda.
Tel. (098) 741-2431

- **Imperatriz**
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (098) 723-1922

- **São Luís**
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (098) 245-1919

MATO GROSSO

- **Cuiabá**
Rota Oeste Veículos Ltda.
Tel. (065) 661-2660

- **Rondonópolis**
Rota Oeste Veículos Ltda.
Tel. (065) 421-3555

- **Sinop**
Rota Oeste Veículos Ltda.
Tel. (065) 531-4880 / 531-6806

MATO GROSSO DO SUL

- **Campo Grande**
Movema Mot. e Veic. de M. Grosso do Sul Ltda.
Tel. (067) 787-3277

- **Dourados**
Movema Mot. e Veic. de M. Grosso do Sul Ltda.
Tel. (067) 422-5233

MINAS GERAIS

- **Contagem**
Itaipu Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (031) 396-1622

- **Governador Valadares**
Covepe Comércio de Veículos Pesados Ltda.
Tel. (033) 278-3000

- **Juiz de Fora**
Itaipu Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (032) 221-3092 / 3694

- **Montes Claros**
Itaipu Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (038) 213-2200

- **Muriae**
Covepe Comércio de Veículos Pesados Ltda.
Tel. (032) 722-3444 / 3474

- **Patos de Minas**
Itaipu Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (034) 822-5555

- **Poços de Caldas**
Quinta Roda Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (035) 714-3564

- **Uberlândia**
Escandinávia Veículos Ltda.
Tel. (034) 233-8000

PARÁ

- **Ananindeua**
Guatapará Motores e Veículos Ltda.
Tel. (091) 255-3572 / 3259

PARAÍBA

- **Bayeux**
Novope Nordeste Veículos da Paraíba Ltda.
Tel. (083) 232-1686

- **Campina Grande**
Novope Nordeste Veículos da Paraíba Ltda.
Tel. (083) 331-2799

PARANÁ

- **Cascavel**
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (045) 225-6011

- **Curitiba**
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (041) 362-1515

- **Curitiba**
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (041) 346-0202 (Pinheirinho)

- **Foz de Iguaçu**
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (045) 526-4856

- **Guarapuava**
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (042) 724-2188

- **Londrina**
P. B. Lopes & Cia. Ltda.
Tel. (043) 329-0780

Maringá

P. B. Lopes & Cia. Ltda.
Tel. (044) 228-5757

Pato Branco

Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (046) 225-2598

Ponta Grossa

Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (042) 227-4141

PERNAMBUCO

- **Petrolina**
Novope - Nordeste Veículos de Pernambuco Ltda.
Tel. (081) 862-1397

- **Recife**
Novope - Nordeste Veículos de Pernambuco Ltda.
Tel. (081) 339-3911

PIAUI

- **Teresina**
Itaim Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (086) 220-6700 / 6701

RIO DE JANEIRO

- **Barra Mansa**
Equipo Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (024) 348-3332

- **Rio de Janeiro**
Equipo Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (021) 474-5040

RIO GRANDE DO NORTE

- **Parnamirim**
Carajás Veículos Ltda.
Tel. (084) 272-2849

RIO GRANDE DO SUL

- **Canoas**
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (051) 477-2211

- **Carazinho**
Brasdiezel S.A. Comercial e Importadora
Tel. (054) 330-1122 / 1292

- **Caxias do Sul**
Brasdiezel S.A. Comercial e Importadora
Tel. (054) 229-3577 / 5870

- **Brasdiezel S.A. Comercial e Importadora**
Tel. (054) 228-1344

- **Eldorado do Sul**
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (051) 481-3900 / 1900

- **Garibaldi**
Brasdiezel S.A. Comercial e Importadora
Tel. (054) 463-8511

- **Ijuí**
Brasdiezel S.A. Comercial e Importadora
Tel. (055) 332-8300

- **Lajeado**
Brasdiezel S.A. Comercial e Importadora
Tel. (051) 748-9822

- **Palmeira das Missões**
Mecânica Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (055) 342-1770 / 1771

Passo Fundo

Mecânica Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (054) 313-4444

Pelotas

Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (053) 223-0144

Santa Maria

Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (055) 211-2002

São Leopoldo

Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (051) 592-3144

Uruguiana

Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (055) 412-4141 / 4994

Vacaria

Mecânica Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (054) 232-1433 / 1434

RONDÔNIA

- **Porto Velho**
Rovema Veículos e Máquinas Ltda.
Tel. (069) 222-2766

- **Vilhena**
Rovema Veículos e Máquinas Ltda.
Tel. (069) 322-3715

- **Ji-Paraná**
Rovema Veículos e Máquinas Ltda.
Tel. (069) 421-5696

SANTA CATARINA

- **Concórdia**
Ediba Eletro Diesel Battistella Ltda.
Tel. (049) 442-5011 / 2556

- **Cordilheira Alta**
Ediba Eletro Diesel Battistella Ltda.
Tel. (049) 728-0111 / 0297

- **Itajaí**
Mecânica de Veículos Piçarras Ltda.
Tel. (047) 346-1447 / 1171

- **Joinville**
Mecânica de Veículos Piçarras Ltda.
Tel. (047) 473-7597

- **Lages**
Ediba Eletro Diesel Battistella Ltda.
Tel. (049) 226-0411

- **Piçarras**
Mecânica de Veículos Piçarras Ltda.
Tel. (047) 345-0577 / 0776

- **Tubarão**
Ediba Eletro Diesel Battistella Ltda.
Tel. (048) 628-0511 / 3132

SÃO PAULO

- **Araçatuba**
Transcam Comércio de Veículos Ltda.
Tel. (018) 631-1010

- **Araraquara**
Escandinávia Veículos Ltda.
Tel. (016) 222-5766 / 5800

- **Bauru**
Transcam Comércio de Veículos Ltda.
Tel. (014) 223-2944 / 2690

- **Caçapava**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (012) 253-1611

- **Guarulhos**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (011) 6440-2422

- **Jales**
Escandinávia Veículos Ltda.
Tel. (017) 632-2835

- **Marília**
Transcam Comércio de Veículos Ltda.
Tel. (014) 427-4144

- **Ourinhos**
Novope Motores e Veículos de São Paulo S.A.
Tel. (014) 322-2521 / 2933

- **Porto Ferreira**
Quinta Roda Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (019) 581-4144 / 4182

- **Presidente Prudente**
Novope Motores e Veículos de São Paulo S.A.
Tel. (018) 221-4522

- **Registro**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (013) 821-6711

- **Ribeirão Preto**
Escandinávia Veículos Ltda.
Tel. (016) 622-9900

- **Santo André**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (011) 4997-2755

- **Santos**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (013) 230-2980 / 2978

- **São José do Rio Preto**
Escandinávia Veículos Ltda.
Tel. (017) 225-1166

- **São Paulo**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (011) 876-4777 (Piqueri)

- **Sorocaba**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (011) 6954-0422 (Vila Maria)

- **Sorocaba**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (015) 221-2838

- **Sumaré**
Quinta Roda Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (019) 864-1890

SERGIPE

- **Nossa Senhora do Socorro**
Novope Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (079) 253-1204

TOCANTINS

- **Gurupi**
Vepesa Veículos Pesados Ltda.
Tel. (063) 714-1440

REPRESENTANTES NA AMÉRICA LATINA

BOLÍVIA

- **Sta. Cruz de la Sierra**
Coral Corporación Automotriz Ltda.
Tel. (005913) 42-1444/1555/1800/2229/1091

COLÔMBIA

- **Santafé de Bogotá**
Inversiones Betco S.A.
Tel. (00571) 416-6464/412-3030

COSTA RICA

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

EQADOR

- **Quito**
Ponce Yebes Cia. De Comercio S.A.
Tel. (005932) 410-650/400-222

GUATEMALA

- **Guatemala**
Promotora de Camiones S.A.
Tel. (00502) 4-711333/4-735867

NICARÁGUA

- **Manágua**
NIMAC - Nicarágua Machinery Company
Tel. (005052) 631151/331152 a 331159

PARAGUAI

- **Asunción**
Diesa S.A.
Tel. (0059521) 50-3921 a 50-3928/50-3720

REPÚBLICA DOMINICANA

- **Santo Domingo**
Atlantica C. Por A.
Tel. (001809) 565-3161

URUGUAI

- **Montevideo**
Jose Maria Duran S.A.
Tel. (005982) 924-0433/0435/0450/0451

VENEZUELA

- **Caracas**
Inversiones Venbuss C.A.
Tel. (00582) 239-7869

- **Maracaibo**
Venezolana de Camiones C.A. (Venecamiones C.A.)
Tel. (005861) 210721/213209/228807

- **San Cristobal**
Venezolana de Camiones C.A. (Venecamiones C.A.)
Tel. (005876) 419202/419375

UNIDADES DA SLA

ARGENTINA

- **Buenos Aires (Unidade Comercial)**
Scania Argentina S.A.
Tel. (0054327) 51-000

- **Tucuman (Unidade Industrial)**
Scania Argentina S.A.
Tel. (005481) 50-9000

BRASIL

- **São Bernardo do Campo - SP (Unidade Comercial e Industrial)**
Scania Latin America Ltda.
Tel. (005511) 752-9333

CHILE

- **Santiago (Unidade Comercial)**
Scania Chile S.A.
Tel. (00562) 738-6000

MÉXICO

- **Tlalneptantla (Unidade Comercial)**
Scania de México, S.A. de C.V.
Tel.: (00525) 379-7361

- **San Luis Potosi (Unidade Industrial)**
Scania de México, S.A. de C.V.
Tel.: (00524) 824-0505

PERU

- **Lima (Unidade Comercial)**
Scania del Peru S.A.
Tel. (005112) 41-3016/3017

VENEZUELA

- **Caracas (Unidade Comercial)**
Scania de Venezuela S.A.
Tel. (00582) 793-8982/2737



Foto: Samuel Javelberg

FICHA TÉCNICA

P94 DB 6x2 NA - 260

Motor	Scania DSC9 12 260
Cilindradas	9 litros
Cilindros	6 em linha
Válvulas por cilindros ..	2
Diâmetro dos cilindros .	115 mm
Curso	144 mm
Sistema de injeção	mecânico
Potência Máxima	260 hp a 2.000 rpm
Torque Máximo	1180 Nm a 1300 rpm
Caminhão Classe	D (veículos indicados para médias distâncias e distribuição urbana)
Tração	6x2
Suspensão	a ar
Entre-eixos	5100 mm (opção para 5500 mm)
Caixa de câmbio	GR801

“Estamos muito felizes por poder contar agora com caminhões de Primeiro Mundo em nossa frota. O caminhão da Série 4 tem várias inovações como, por exemplo, o sistema de elevação de chassi por controle remoto, uma cabine com conforto e de melhor manobrabilidade. O acabamento é perfeito. Tudo isso reunido dá ao motorista muita satisfação.

Esses dois P94 que adquirimos são muito robustos. O transporte de gás exige muito do veículo porque o peso da carga é significativo. Transportamos basicamente gases corrosivos e explosivos. Por isso, investimos em treinamento de nosso pessoal e procuramos especificar os melhores tipos de equipamento existentes no mercado. Com esses novos caminhões da Scania fizemos a escolha certa.” 

Newton de Oliveira,
Presidente da IBG
(Indústria Brasileira de Gases Ltda.),
de Jundiaí, São Paulo



SCANIA



P94 DB 6x2 NA - 260

"O TODO É MAIOR QUE A SOMA DE SUAS PARTES."

Tecnologia total é a expressão certa para definir os produtos Scania Série-4. Mais do que o avanço tecnológico de cada uma de suas partes vitais, o que tem maior valor é o produto como um todo. Nesse aspecto, nenhum veículo se iguala a um Scania.

- Nova geração de motores altamente econômicos, com baixo nível de emissões e controle eletrônico de alimentação (motores de 12 litros)
- Trens de força que utilizam motores, transmissões e diferenciais 100% projetados e produzidos pela Scania
- Chassis modulares que

Tecnologia Total Scania. permitem diversas configurações, de acordo com os tipos de transporte e carga • Controle de tração, freios ABS e exclusivo Scania Retarder integrado à caixa de câmbio • Cabines maiores com segurança máxima (gaiola de aço) e arrojado design que oferece menor resistência ao ar (economia de combustível).

Estas inovações introduzidas na Série-4 tornaram os produtos Scania ainda mais avançados, produtivos e econômicos.

É este permanente desenvolvimento tecnológico Scania que conquista a confiança dos clientes há mais de 100 anos, em todas as partes do mundo.

