

Rei da Estrada

ANO XVIII, NÚMERO 79



MARÇO/ABRIL 1999



É pedreira!

Caminhões Scania da Série 4 estão substituindo os gigantes importados no duro trabalho em mineração e construção de hidrelétricas



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:
Gustavo Campos

**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.



SCANIA
Scania Latin America Ltda.

Faça seu pedido

Silvio Munhoz - Diretor de Vendas de Caminhões da Scania Brasil

Nas páginas dessa edição da revista *Rei da Estrada* vocês terão a oportunidade de conhecer alguns exemplos interessantes de aplicação de nossos caminhões. E vocês, que são nossos leitores há mais tempo, podem notar que nas edições anteriores também apresentávamos outros tipos de aplicações, bem diferentes. O Brasil é um dos poucos países no mundo que possui uma enorme diversificação no transporte rodoviário de carga. Afinal, em razão das dimensões continentais de nosso País e de sua estrutura predominantemente rodoviária, quase tudo que se produz é escoado por estradas.

Mesmo fora das estradas, é grande a presença dos caminhões Scania. Nas canaviais, madeireiras, usinas, construções e minerações, os caminhões são necessários. Naturalmente são veículos especiais. Na matéria principal dessa edição da revista, temos dois bons exemplos: caminhões Scania operando na mineração e na construção pesada. Temos, ainda nessa edição, uma matéria que trata dos benefícios do caminhão 6x4 com bogie leve. Esse veículo é o mais indicado para puxar a composição bitrem. Só a Scania disponibiliza caminhões desse tipo, com tração original de fábrica, ao mercado brasileiro.

Pioneirismo não se conquista da noite para o dia. É preciso ter história. A Scania está no Brasil há mais de 40 anos. Ao longo desse tempo, oferecemos a nossos clientes veículos confiáveis para as mais diversas aplicações. E, o mais importante, inovando e antecipando-se às tendências e novos desafios. Observando o comportamento e as peculiaridades do transporte nacional, oferecemos



Milton Zamboni

o veículo mais adequado a cada tipo de operação de transporte. Para se chegar a esse nível de afinidade com os clientes não existe uma fórmula mágica ou um segredo. O único caminho é sair a campo. Com o apoio de nossa rede de concessionárias, presente em todo o território brasileiro, ouvimos as necessidades de nossos clientes. E isso não é um trabalho que se faz de vez em quando. É um trabalho contínuo.

Com o lançamento dos caminhões da Série 4 demos um grande passo rumo a esse nosso objetivo. Lançamos um leque de produtos que foram, pode-se assim dizer, moldados, pensados e produzidos de acordo com o que ouvimos do mercado no mundo. O sistema modular de produção nos permite, agora, fazer o seu caminhão de acordo com sua necessidade. Seria como se você fosse ao alfaiate e pedisse um terno sob medida. Não temos mais uma gama estática de produtos. A modularidade nos permite flexibilidade e rapidez para atender as necessidades e peculiaridades do mercado brasileiro e mundial de caminhões.

Nossos homens de vendas estão em campo para, junto com o cliente, montar o caminhão mais adequado. Esse é o futuro. Podemos dizer, seguramente, que em se tratando de transporte pesado, temos um tipo de caminhão adequado para cada tipo de aplicação. É dessa forma que vamos obter a satisfação de nossos clientes. Com o veículo certo, feito sob medida, a rentabilidade será muito melhor. É simples: terno feito em alfaiate de alta costura, normalmente é o mais bonito e o mais confortável. E, melhor ainda, seguramente, é o mais econômico. 

4

Caminhões

Pau, pedra, é o fim do caminho. Nada disso. Para os caminhões Scania é o início de horas e horas de trabalho duro na mineração e, também, na construção de usinas.

14

Entrevista

Emanuel Queiroz, Diretor de Pós-Venda, fala das prioridades da Scania na área de serviço.

8

Festa

No verão deste ano, um caminhão Scania levou muito agito ao litoral de São Paulo.

16

Pós-Venda

Em uma iniciativa inédita no mercado, a Scania baixa os preços de um lote de 40 peças.

9

Personagem

Acredite se quiser: tem quem compre um caminhão só para passear.

18

Tendências

O bi-trem é a solução de transporte do momento. Para rebocar esse conjunto só há um produto adequado: o Scania 6x4 de bogie leve.

20

Exportação

Conheça o mercado boliviano, que vem crescendo em importância para a Scania.

10

Artigo

O futuro do transporte rodoviário de carga.

21

Empresa

Tradicional cliente Scania, a Quefira é uma empresa que não pára de crescer.

12

Ônibus

Levar o rei Roberto Carlos para seus shows. Uma missão para o ônibus Scania.

22

Fatos

Não é só a fé que move montanhas...

Os caminhões Scania da Série 4 também. Empresas de mineração e construtoras de grande porte estão utilizando cada vez mais os pesados Scania com tração 6x4 para o transporte de rochas e minérios

Seis e trinta da manhã. O dia começa a surgir em Itabira, pequena cidade próxima a Belo Horizonte, em Minas Gerais. Os raios do sol vão conferindo contrastes às montanhas e iluminam também as margens de uma gigantesca cratera de terra batida. Parece uma paisagem lunar com estradinhas que levam às mais diferentes direções.

Pode parecer também que uma montanha inteira foi arrancada de lá com uma pá gigante. Dentro da cratera já se ouve um burburinho que, em poucos minutos, se tornará um verdadeiro turbilhão de máquinas e equipamentos funcionando a todo vapor. Lá, local conhecido como Minas de Cauê, a Companhia Vale do Rio Doce (CVRD) extrai minério de ferro, matéria-prima indispensável à produção industrial.

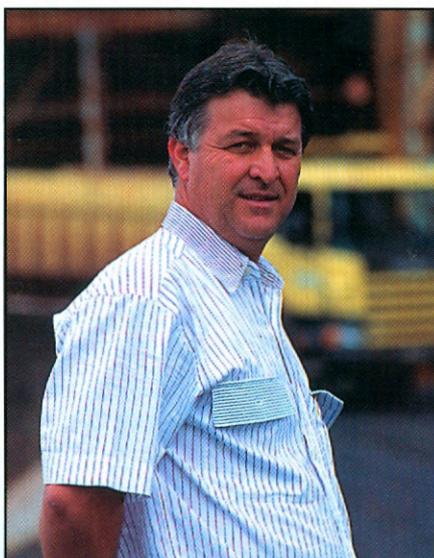
Quem não conhece esse bucólico município, Itabira, certamente vai lembrar-se de seu filho mais ilustre: o imortal Carlos Drumond de Andrade. E, quem sabe, não foi de lá que surgiu uma das estrofes mais famosas de seus poemas: "havia uma pedra no meio do caminho...". Afinal, Drumond viu surgir ali, no horizonte de sua janela, a



cratera no meio da montanha. E, com certeza, pedras e pedras pelo caminho.

Pedras e caminhos que os valentes caminhões Scania começam a enfrentar logo cedo. Porém, antes das sete da manhã, o único som a se escutar são os assobios de alguns pássaros e o grunhido das cafeteiras dos operários. Giovani Madeira Batista, motorista veterano da mina, está tomando seu café com um pãozinho com manteiga na chapa. Sua aparência é o retrato da tranquilidade. Batista trabalha para o Grupo Belmont, empresa encarregada do transporte do minério de ferro dentro da mina. Às sete em ponto assume seu posto no caminhão e dá início a um trabalho árduo que se estende até às seis da tarde.

Preocupação? Nenhuma. “Quem sofre é o caminhão”, diz Batista. E ele tem razão. Os Scania R114 6x4 trabalham de 10 a 12 horas por dia, enfrentando rampas de até 10%, calor infernal e seco de mais de 40 graus e carregando uma média de 28 toneladas por viagem. Na hora do almoço, o motor nem chega a esfriar. Porém, dentro da cabina, a estória é outra: “Com os vidros fechados e ar-condicionado ligado, vou curtindo uma musiquinha caipira, num clima agradável e tocando o cami-



“Os Scania Série 4 têm um excelente desempenho nas minas.”

Rolando Fonseca Ribeiro, Diretor do Grupo Belmont

nhão sem problemas”, conta Batista, que não esconde a satisfação.

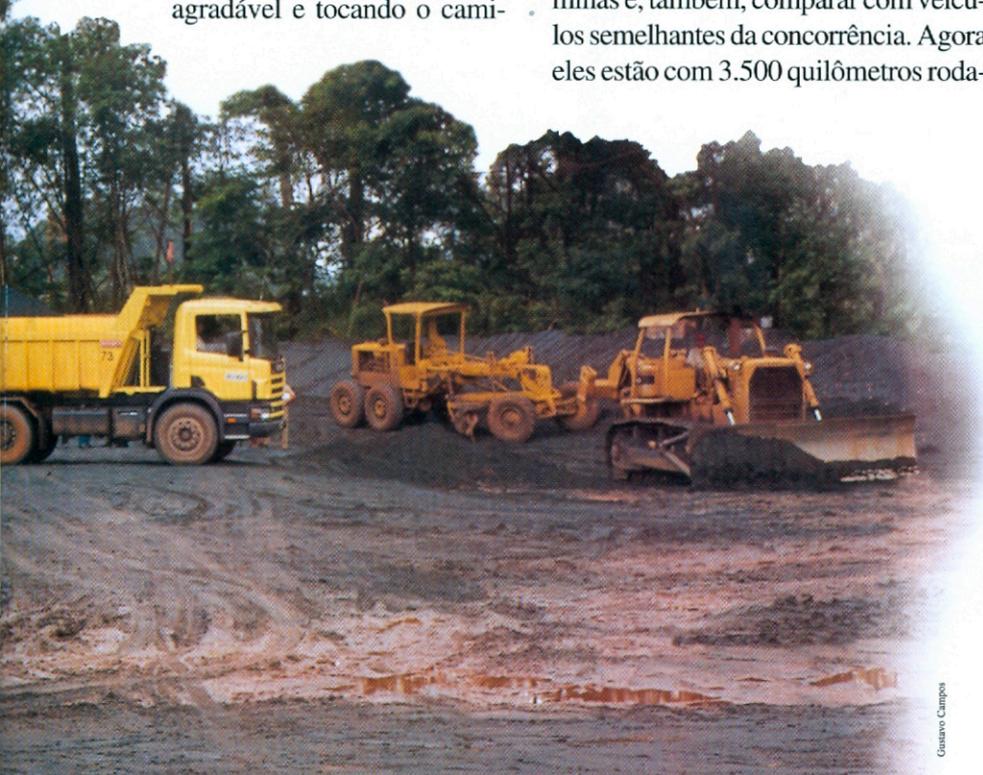
O Grupo Belmont, que atua no segmento de mineração há 30 anos, está fazendo sua primeira experiência com caminhões Scania. “Compramos esses três Scania 6x4 da Série 4 no ano passado para avaliar seu desempenho nas minas e, também, comparar com veículos semelhantes da concorrência. Agora eles estão com 3.500 quilômetros roda-

dos. Ainda é cedo para qualquer diagnóstico, mas já podemos afirmar que esses caminhões têm apresentado um excelente rendimento” explica Rolando Fonseca Ribeiro, diretor do grupo.

Segundo Ribeiro, os caminhões Scania são mais rápidos e econômicos que os veículos da concorrência. “Ainda não dá para mensurar com números, mas os R114 de nossa frota fazem bem mais viagens que os demais. O motor mais forte e a facilidade de manobra em lugares difíceis ajudam nessa agilidade”. Se é cedo para uma avaliação mais detalhada e técnica, não é cedo para um parecer dos motoristas. Roberto Belarmino de Almeida, colega de profissão de Batista, também está no comando de um Scania da Série 4: “Além do conforto, esses caminhões oferecem uma visibilidade bem acima da média. É muito mais fácil manobrar um Scania cara-chata”, afirma.

Quem já conhece os produtos Scania em trabalhos mais duros não abre mão de sua utilização em mineração. É o caso de Silvio Artuzo, diretor-presidente da Talmaq Construção e Mineração, empresa baiana especializada no transporte de minérios dentro das minas. A Talmaq tem como principal cliente a exigente Companhia Vale do Rio Doce. Afinal, na mina de Cidade das Almas, no Tocantins, a carga é a mais preciosa de todas: ouro. Lá, junto com outros caminhões Scania R113, trabalha um P114 6x4. Segundo Artuzo, os caminhões chegam a operar até 24 horas diretas, parando apenas para carregar, descarregar e trocar de motorista. “Como em época de chuva a mina pára, na estiagem, para compensar, ela funciona dia e noite”, explica Artuzo.

A Talmaq é cliente Scania há muito tempo. A empresa sempre utilizou caminhões 6x4 da marca para trabalhos em minas. “Os caminhões Scania são de fácil manutenção e oferecem mais conforto. Dentro desses veículos nossos motoristas rendem muito mais”, diz Artuzo. O empresário já experimentou veículos de outras marcas para esse tipo de trabalho mas



Gustavo Campos

Gustavo Campos

não obteve os mesmos resultados. “Com os caminhões da Série 4, principalmente esses de cabina P, temos um veículo sob medida para essa aplicação”, complementa.

Não é de hoje que a Scania produz caminhões especiais para utilização em mineração. Os caminhões com tração 6x4, principalmente os equipados com cabinas avançadas, os conhecidos cara-chata, são presença marcante em minas e construções desde a Série 2. Isso, por volta de 1990. Foi na década de 90 que as empresas que trabalham em mineração e construção pesada começaram a trocar seus caminhões importados super pesados pelos caminhões 6x4 da Scania. Segundo Silvio Munhoz, diretor de Vendas de Caminhões da Scania Brasil, um P124, por exemplo, só perde na comparação com um daqueles gigantes importados no quesito capacidade de carga. “De resto, as vantagens operacionais ficam todas a favor dos Scania. Esses caminhões são mais rápidos, mais econômicos, mais confortáveis e têm o melhor valor de revenda”, explica Munhoz.

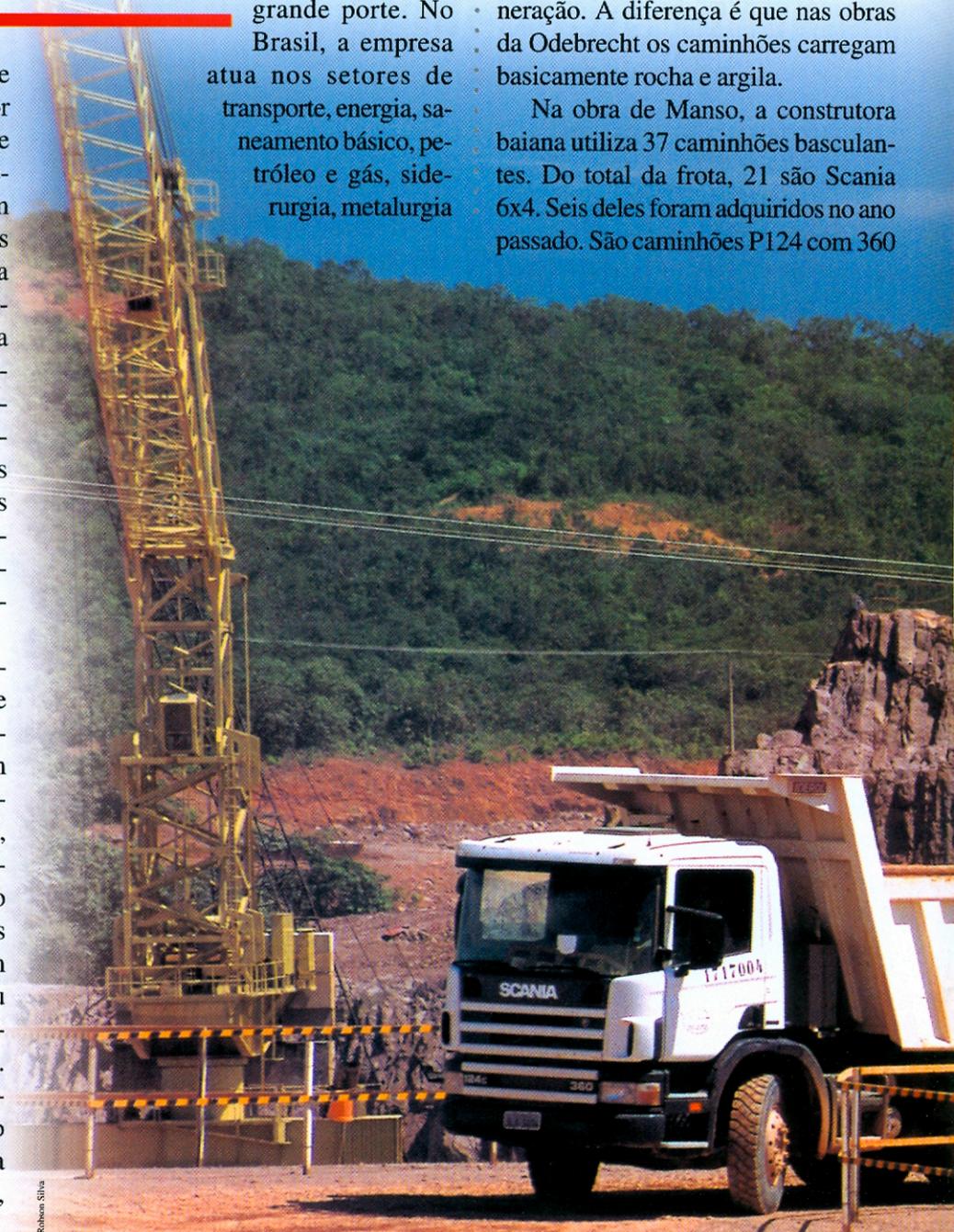
Na prática, os veículos Scania destinados à mineração estão efetivamente substituindo os super-pesados importados que marcaram a década de 80. Eram caminhões gigantes. “Para subir nessas máquinas era preciso uma escada”, comenta Munhoz. Conforto? Nem pensar. Além de ter seu preço de aquisição muitas vezes superior ao dos veículos convencionais, esses caminhões ficavam às traças depois de terminada a obra ou as escavações nas minerações. A manutenção cara inviabiliza a reforma. Com os caminhões Scania isso não acontece. “Terminada a obra é só vender o caminhão ou deslocá-lo, rodando, para outro trabalho. Não há dor de cabeça”, diz Munhoz.

Outra atividade muito semelhante à mineração é a construção pesada. Nesse setor também os caminhões Scania são presença certa. A Construtora Norberto Odebrecht, uma das maiores empresas de construção pesada do País, com atuação em diversos outros países do mundo, sabe muito bem a importância de utilizar caminhões adequados em obras de grande porte. No Brasil, a empresa atua nos setores de transporte, energia, saneamento básico, petróleo e gás, siderurgia, metalurgia

e mineração. Só na geração de energia elétrica, a Odebrecht já participou de projetos cuja capacidade instalada é de cerca de 46 mil megawatts. Isso significa mais da metade da potência elétrica total do Brasil. A construção de hidrelétricas é uma das especialidades da empresa. Atualmente, a Odebrecht está construindo uma usina hidrelétrica no Mato Grosso chamada de APM Manso (Aproveitamento Múltiplo de Manso). O rio que está sendo represado dá o nome à usina. O trabalho na construção de usinas não difere muito dos trabalhos em mineração. A diferença é que nas obras da Odebrecht os caminhões carregam basicamente rocha e argila. Na obra de Manso, a construtora baiana utiliza 37 caminhões basculantes. Do total da frota, 21 são Scania 6x4. Seis deles foram adquiridos no ano passado. São caminhões P124 com 360

“Os caminhões Scania são de fácil manutenção e oferecem mais conforto. Dentro desses veículos nossos motoristas rendem muito mais.”

Silvio Artuzo, Diretor-Presidente da Talmaq Construção e Mineração



hp de potência. Esses novos caminhões estão sendo a atração da obra. Menores que os demais, são mais rápidos e transportam a mesma quantidade de carga, cerca de 20 toneladas. Os novos caminhões, graças ao Scania Retarder, mantêm velocidades maiores mesmo descendo carregados em rampas com acclives médios de 10%.

Mas as inovações técnicas dos caminhões da Série 4 também trouxeram alguns problemas. Apesar de um desempenho acima da média, os motoristas reclamavam dos constantes solavancos da cabina e conseqüente quebra do banco do motorista. Visitados por técnicos da concessionária Scania da região, a Rota Oeste, foi constatada a necessidade de se fazer um curso especial para os motoristas. Em duas semanas, o instrutor de Master Driver (curso desenvolvido pela Scania para treinar e reciclar motoristas profissionais) Paulo Alberto ministrou um curso especial, na própria obra, para os

motoristas que operam na APM Manso. “Com o curso, conseguimos reduzir em até 70% os problemas com avarias do caminhão”, diz Alberto. Os resultados obtidos após o curso foram tão positivos que a empresa já pensa em treinar os demais motoristas e até reciclar a primeira turma.

Os Scania trabalham cada um com dois motoristas. São dois turnos. Em ritmo acelerado, os caminhões carregam rocha para baixo e para cima praticamente 20 horas por dia. A suspensão também é muito solicitada, porque as estradas são todas de terra e pedras. Segundo Fernando Diniz, Gerente Comercial da Odebrecht, a conclusão dos trabalhos de terra e rocha está prevista para abril do ano que vem. Em termos percentuais, até agora já foram construídos 25% da hidrelétrica. Após a conclusão, a represa no rio Manso irá ocupar uma área de aproximadamente 427 quilômetros quadrados e a usina vai gerar 210 megawatts. Energia que

será aproveitada, principalmente, nas cidades de Cuiabá e Várzea Grande.

Vistos de longe, os caminhões Scania parecem um bando de formiguinhas intrépidas que circulam carregados de um lado para outro. Tanto na construção de usinas como na mineração, essas formiguinhas têm sob sua responsabilidade a parte mais sensível do projeto: o transporte.

Tem que ser rápido, eficiente, seguro e econômico. E – por que não dizer? – confortável. Tudo isso com mais de 20 toneladas nas costas e percorrendo caminhos nem um pouco amistosos. É pedreira mesmo! 🐜



Na construção da hidrelétrica de Manso, surpresa com a alta performance



As brincadeiras começavam logo cedo e iam até a noite

Festa no litoral paulista

Um caminhão Scania percorreu várias praias de São Paulo promovendo shows, danças, festas e até eventos esportivos. O projeto foi realizado em parceria com a Antarctica.

Samba, suor e cerveja. A Scania, em uma parceria com a indústria de bebidas Antarctica, resolveu colocar esse slogan em prática nas praias paulistas. A animada promoção, batizada de "Antarctica Summer Beach", agitou os banhistas que frequentam o litoral paulista durante todo o mês de fevereiro. Puxada por um caminhão Scania R124, com 360 hp de potência, uma carreta-baú se encarregou do transporte e também serviu de palco e camarim para a trupe de artistas e bailarinas. O evento, itinerante, percorreu as praias durante o mês de fevereiro.

Segundo Osmar Toselli, gerente de Suporte ao Mercado da Scania, a opção pelo caminhão Scania deveu-

se, principalmente, ao design arrojado dos veículos da Série 4 lançados no ano passado. "A cabine dos novos caminhões Scania chama mais a atenção do público e suas características técnicas permitem agilidade no deslocamento de uma praia para outra", diz.

No palco da carreta tinha de tudo: shows, danças e um video-wall com os video-clips da moda. Ainda no mesmo espaço aconteceram vários eventos esportivos. A carreta também funcionou como um estúdio de rádio. Vários DJ se revezavam durante todo o dia passando uma variada programação musical e fazendo brincadeiras com os banhistas.

Junto com a rádio, foram desenvolvidas várias atividades como show

de dança, ginástica aeróbica, videokê e gincanas. No mesmo espaço também foram montados uma quadra de futebol deslizante e um ringue para "big boxer". À noite, mais agito. A carreta transformou as areias da praia em uma discoteca ao ar livre. Todo mundo dançando até a madrugada.

O caminhão Scania do projeto "Antarctica Summer Beach" circulou por São Sebastião, Itanhaém, Praia Grande, Mongaguá e São Vicente (veja o mapa, algumas das praias mais badaladas do litoral paulista. O sucesso já está fazendo os organizadores pensarem em estender a promoção para outras regiões. O caminhão, como todos sabem, conhece muito bem os caminhos. 🍹

Em vez de uma BMW...

...um caminhão.

Aparecido de Freitas trocou seu carro importado de luxo por um Scania Série 4. Só para passear.

Você já teve problemas para estacionar seu carro de passeio em shopping center? Já pensou, então, arrumar uma vaga nos estacionamentos de supermercados em fim-de-semana? Haja paciência. Se você é um daqueles que gosta de carros grandes, então, a paciência tem que ser dobrada. Agora, pense bem: e se fosse um caminhão? Mas não um qualquer: imagine um Scania. Você teria coragem de passear com ele por aí? É verdade que muito caminhoneiro faz isso em horários e dias de folga. Mas ter um Scania como carro de passeio é algo, no mínimo, curioso. Para não dizer inédito.

Pois na cidade de Mauá, município vizinho ao ABC paulista, um P94 foi vendido para servir como um carro de passeio. Aparecido de Freitas, conhecido na região por "Cidão", foi à concessionária Scania Codema e comprou, à vista, um Scania P94 novinho em folha. Primeiro, claro, como todo comprador de um "carrão" fez o "test drive" na pista de teste da Scania na ocasião do lançamento dos caminhões da Série 4, em março de 1998. "Comprei porque gostei de dirigir o bicho. Deu uma tremenda emoção", conta Cidão.

Mas não pensem que o Cidão é um "estradeiro de primeira viagem". Ele conhece boléia de longa data. Hoje com 45 anos, Cidão dirige caminhão desde os 15, quando fugiu de casa. "Não me deixavam ser caminhoneiro. Então fugi, para ser ajudante de caminhoneiro" diz. O único apoio vinha do avô, caminhoneiro de profissão, que o ensinou a dirigir aos 11 anos.

O "carro de passeio" que realiza o sonho de Aparecido de Freitas

Com 25 anos de idade, comprou seu primeiro caminhão. "Mas nessa fase não era para passear, era para trabalhar", explica. Teve sua própria transportadora que chegou a contar com uma frota bem razoável: seis caminhões. Depois de um tempo, vendeu tudo e foi ser gerente operacional de uma das mais tradicionais empresas de ônibus da região, a Viação Barrão de Mauá. Com dinheiro no bolso e um bom emprego, além de uma boa dose de vaidade, realizou seu sonho de consumo: comprou um automóvel importado.

"Andei com a BMW para cima e para baixo mas não me sentia bem dentro do carro. Acostumado nas boléias, sentia que faltava espaço", lembra Cidão. "Além de confortável, o carro tinha estilo e chamava a atenção". O namoro, no entanto, durou pouco. "Quando fui convidado para o lançamento da Série 4, fui contagiado pela beleza e excelente acabamento desses caminhões", conta. Não teve dúvida. No dia seguinte o carrão estava à venda. "Vendi a BMW e montei no Scania. Agora sim, vou sossegar.

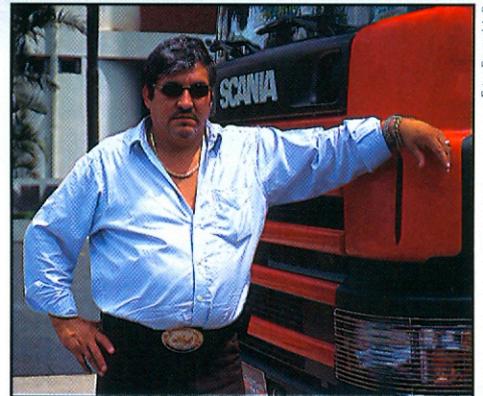


Foto: Emanuel A. P.

Estou em uma boléia com o conforto e tecnologia de um automóvel importado", diz, sem conter o sorriso.

O P94 do Cidão não é um caminhão comum. Na cor vermelha, o cavaleiro tem trava elétrica computadorizada, som com alto-falantes de competição, rádio PX, tanque de aço inox, defletor e outros equipamentos que embelezam ainda mais o veículo. "Só de som tem mais de R\$ 4 mil nesse carro" conta Cristiano de Freitas, filho de Cidão e herdeiro genético na mania. Para acentar mais o caminhão no chão, Cidão adaptou um peso de 1,7 mil quilos perto da quinta-rodinha. O peso serve também para outra coisa: "Ele também sinaliza que esse caminhão não puxa carreta de jeito nenhum". Acredite, se quiser... 🐾

Desafios e oportunidades

A abertura da economia está gerando mudanças e inovações, desafios que exigem do transportador rodoviário de cargas grande capacidade de adaptação

Artigo: Neuto Gonçalves dos Reis* / Foto: Arquivo Scania

O Transporte Rodoviário de Cargas (TRC) brasileiro alcança o limiar do terceiro milênio num clima de mudanças e desafios que estão exigindo das empresas grande capacidade de adaptação.

Sob o aspecto legal, o mercado de fretes voltou a se constituir no último reduto da concorrência perfeita. Revogada pela lei nº 9.611, já não mais vigora a, na época, tão festejada lei nº 7.092/83, que pretendia regulamentar o setor. Por sua vez, a lei nº 6.813/80, bravamente conquistada e que protegia as empresas nacionais contra as investidas do capital estrangeiro, não foi recepcionada por

emenda constitucional baixada em 1995, que proíbe qualquer discriminação contra empresas estrangeiras.

A partir da abertura da economia, até mesmo a tradicional publicação pelos sindicatos e associações das tradicionais tabelas referenciais de fretes acabou abolida, para não dar pretexto a alegações de tentativa de cartelização.

Hoje, a concessão das ferrovias e de terminais portuários, somada à construção de novos oleodutos (como o que liga São Paulo a Brasília) e à conclusão de obras como a hidrovía Tietê - Paraná já começam roubar ao caminhão cargas como granéis, com-

bustíveis, minérios, produtos siderúrgicos e contêineres.

No setor de infraestrutura, muitas estradas continuam em condições ruins. Nas melhores proliferam os pedágios, cujos valores, na maioria das vezes, exorbitantes, superam de longe os benefícios eventualmente proporcionados pelas melhorias introduzidas, aumentando o Custo Brasil e desequilibrando a balança da competição modal.

Uma fonte adicional de custos é a escalada dos roubos organizados de cargas, que exige custosa administração de riscos (rastreamento e escoltas, por exemplo), além de onerar sobremaneira ou até inviabilizar os seguros.



Além disso tudo, o setor viu-se em 1998 às voltas com o novo Código de Trânsito Brasileiro, que multiplicou o valor das multas, em particular aquelas relacionadas com os excessos de carga.

Ainda no campo legal, outra inovação foi a lei nº 9.611/98, que cria o OTM - Operador de Transporte Multimodal, permite a emissão do conhecimento único de carga e abre caminho, para a sonhada multimodalidade.

Outra tendência é a terceirização das atividades de suprimento e distribuição, que tem estimulado a multiplicação dos operadores logísticos e atraído grandes grupos estrangeiros.

Todas estas mudanças, somadas ao "pacote fiscal" e aos cortes no orçamento de 1999 embutem inegáveis adversidades, que levaram de roldão, nos últimos anos, mais de duas mil transportadoras. Paradoxalmente, porém, criam oportunidades e desafios sem precedentes para as empresas que souberem se adaptar às novas exigências do mercado.

Naturalmente, apenas as grandes transportadoras terão condições de atuar como operadores logísticos ou OTM, incorporando às suas atividades de transporte grande número de tarefas adicionais e complexas, como o gerenciamento do transporte, armazenagem, preparação de pedidos, etiquetagem, embalagem, fracionamento de cargas e emissão de notas fiscais. Mas a multiplicação dos operadores logísticos não deve se constituir em motivo de temor, pois a maioria deles prefere contratar transporte de terceiros.

Da mesma forma, nem todas as transportadoras têm condições de diversificar suas atividades para operar outros meios, como já o fizeram com sucesso empresas com a Itapemirim, Di Gregorio e Bertolini, por exemplo.

No entanto, o transportador rodoviário de carga tem a seu favor dois trunfos fundamentais. Primeiro, ne-

nhum outro meio de transporte é capaz de coletar a mercadoria na porta do embarcador e colocá-la na porta do destinatário. Em segundo lugar, o setor detém mais de 90% do mercado da chamada carga geral. E essa carga não será carregada para os trilhos ou os portos sem a sua colaboração. Seja limitando-se a "fazer as pontas", montando parceria com ferrovias ou até mesmo utilizando o trem como "carreteiro" para seus veículos ou suas cargas, o transporte rodoviário terá um papel preponderante na conquista da multimodalidade. É nisso que aposta, por exemplo, a Interfêrea, operadora logística rododiferroviária, que está equipando-se com milhares de semi-reboques rododiferroviários (road-railers).

***“Os tempos heróicos,
dos grandes pioneiros,
vão dando lugar a uma
geração de empresários
abertos à
profissionalização.”***

A adaptação aos novos tempos exige também especialização e profissionalização. Se antigamente o transportador se vangloriava de levar qualquer carga para qualquer lugar do País a qualquer preço, agora a sobrevivência exige da empresa uma clara definição de seu nicho de mercado, ou seja, da sua especialidade, da região geográfica onde pretende atuar, dos clientes e das filiais que trazem rentabilidade e não apenas agregam volume.

Aos poucos, os tempos heróicos dos grandes pioneiros vão dando lugar a uma nova geração de empresários, mais abertos à profissionalização e ao treinamento de seus executivos e operários. É bem verdade que,

até agora, pouco mais de trinta transportadoras conquistaram o certificado ISO 9002. Para a maioria dessas empresas, tal qualificação ainda se constitui num poderoso diferencial mercadológico, capaz de facilitar parcerias e granjear fama. Nos próximos anos, no entanto, a qualidade não seria mais do que uma mera obrigação para as empresas que desejarem preservar seus clientes, criar verdadeiras parcerias, aprimorar sua operação, sistematizar seu treinamento, melhorar a comunicação interna e, principalmente, prevenir problemas em vez de remediá-los.

Quem não quer ficar para trás precisa estar em dia também com as novidades da informática e da telemática. Novas tecnologias como rastreamento via satélite, troca eletrônica de dados, roteirizadores, computadores de bordo, código de barras, leitoras ópticas, Internet e Intranet estão se tornando ferramentas indispensáveis para aumentar a eficiência do setor e manter o cliente bem informado sobre o paradeiro das suas cargas.

Quanto aos veículos, equipamentos e componentes, a tendência é para a incorporação de tecnologias já tradicionais no primeiro mundo, mas que somente agora começam a chegar ao Brasil. Entre elas, os pneus extralargos e radiais sem câmara, rodas de alumínio, baús lonados (principalmente nas operações just-in-time de curtas distâncias), suspensão pneumática, freios ABS, injeção eletrônica, retardadores de frenagem, eixos distanciados, Romeu-e-Julietta, bitrem, semi-reboques e furgões de maior capacidade cúbica.

Mudar para não morrer, eis o desafio. Mas as empresas que souberem se adaptar aos novos tempos, certamente vão entrar no terceiro milênio muito mais fortes e saudáveis do que no passado. 🌱

* Neuto Gonçalves dos Reis é jornalista, mestre em Engenharia de Transportes, ex-editor de Transporte Moderno e consultor de transportes.



Para chegar aos shows, o cantor também pega estrada

Uma carruagem para o rei

Roberto Carlos troca a rapidez de aviões pelo conforto de um ônibus Scania rodoviário

Texto: Sílvia Caricati

Ele é o primeiro e único artista latino-americano a vender mais discos do que os Beatles, com mais de 70 milhões de cópias em todo o mundo. Número um no Brasil e na América do Sul, e com discos lançados em 29 países, o cantor romântico Roberto Carlos merece o título de "Rei", mantido em seus 35 anos de carreira e 40 discos lançados. Entre um show e outro, Roberto Carlos abre mão da rapi-

dez do avião pelo conforto de um ônibus Scania. Em função do ilustre passageiro que transporte, pode-se até dizer que o ônibus é um veículo "real". Roberto embarca no ônibus sempre que tem que fazer viagens curtas entre as cidades de São Paulo e Rio de Janeiro.

Roberto Carlos comprou seu Scania há quase quatro anos. É um ônibus K113, 6x2, motor 360 hp e

rodas de alumínio. Como não poderia ser diferente, o Scania merece um tratamento digno de majestade. E todo cuidado é pouco para quem tem como missão zelar pelo ônibus. Quem cumpre esse papel com dedicação é o motorista Rubem Carvalho de Freitas.

Com mais de 20 anos de experiência nas estradas brasileiras, Freitas é o único motorista a dirigir o K113 de Roberto Carlos. Começou a tra-

balhar com o cantor desde a compra do ônibus, em 1995. Juntos, ele e o Scania já rodaram cerca de 74.000 km. “Roberto gosta muito de viajar com o ônibus. Ele se sente mais confortável e à vontade junto com a sua equipe”, diz Freitas.

O motorista leva muito a sério a missão de anjo da guarda do ônibus Scania. Freitas não se separa do veículo nem durante as revisões e pequenas manutenções feitas nas concessionárias da marca. Tanto que já se tornou conhecido de toda a equipe de mecânicos nas duas revendas onde

faz os serviços: na Codema, localizada na cidade de São Paulo, e na Equipo, que fica na cidade do Rio de Janeiro. “Acompanho todo o serviço que é feito no ônibus. Desta vez, presenciei a troca dos oito amortecedores. Todos sabem que essa é a minha res-

ponsabilidade 24 horas por dia”, comenta Freitas.

Além de fazer a ponte rodoviária entre São Paulo e Rio de Janeiro, o ônibus Scania também é usado por Roberto Carlos em pequenas turnês em que as distâncias não passam de 300 quilômetros. “Chegamos a fazer uma temporada de shows em 22 cidades da região Sul”, conta Freitas.

Muito religioso, o motorista diz que dirigir para o “Rei” foi uma missão divina que recebeu. Sobre a atenção especial dispensada ao Scania,

Freitas confessa: “Não cuido tão bem do meu carro como cuido deste ônibus. Seria crueldade não zelar por ele. Por isso, troco as marchas com carinho e quando pego um buraco é como se eu sentisse a dor”, afirma Freitas. 🐾

“Não cuido tão bem do meu carro como cuido deste ônibus. Seria crueldade não zelar por ele”

Rubem Carvalho de Freitas, único motorista do ônibus de Roberto Carlos

Sua Majestade, Roberto Carlos

Entre os vários títulos que já recebeu graças ao sucesso de suas músicas, o cantor brasileiro Roberto Carlos é o primeiro e único no mundo em toda a história da música a gravar dois discos por ano em seus 35 anos de carreira - um em português e outro em espanhol, além de lançamentos esporádicos em inglês, francês e italiano.

Roberto Carlos começou sua carreira ainda na década de 50. Dentro da conhecida Música Popular Brasileira, seu repertório é marcado pelas letras românticas, que agradam em cheio ao público feminino. Desde a década de 70, seu sucesso de venda é tamanho que seus álbuns são lançados com uma tiragem mínima de 1 milhão de cópias.

O fiel motorista Rubem não se separa do ônibus nem na hora da manutenção



Ao seu dispor

Há quatro anos no comando de uma das mais delicadas áreas da Scania, Emanuel Queiroz, Diretor de Pós-Venda, fala quais os planos da empresa para continuar prestando aos clientes da marca o melhor serviço do Brasil.



Rei – A Scania foi considerada no ano passado a empresa que possui o melhor Pós-Venda do Brasil. Qual a fórmula para se chegar a esse status?

E.Q. – É fácil entender. Podemos ilustrar dessa maneira: a cada 100 solicitações de componentes nas concessionárias Scania de todo o Brasil, 90 estão disponíveis na própria concessionária. Isso quer dizer que o cliente tem 90% de chance de ter à sua disposição a peça que eventualmente esteja necessitando. Se, por acaso, ele cair nos 10% restantes, temos condições de entregar a peça em 24 horas em qualquer revenda da marca no País. Com isso garantimos a satisfação de nossos clientes. Nosso objetivo primordial é não permitir que um caminhão ou ônibus fique parado na concessionária por falta de peças. Outras coisas importantes são o ferramental adequado e um pessoal técnico muito bem preparado.

Rei – Isso tudo está trazendo o cliente Scania para dentro das concessionárias?

E.Q. – Sim. Há muito tempo estamos trabalhando no sentido de trazer o cliente Scania para dentro das concessionárias. Investimos maciça e constantemente em treinamento de nosso pessoal técnico, principalmente mecânicos. Hoje um mecânico de nossa rede tem a solução do problema de forma rápida e eficaz através de sistemas eletrônicos de diagnose. Coisa que não acontece nas demais oficinas. Esses equipamentos são caros e exigem treinamento específico. Isso quer dizer que os clientes encontram nas vendas mão-de-obra realmente especializada e atualizada

Emanuel A. P.

com as constantes inovações dos produtos Scania. E há também nas concessionárias um ferramental correto e adequado aos produtos da marca. Com isso, fazer as revisões preventivas e manutenção em geral nas concessionárias só traz vantagens ao transportador. E ele sabe disso. A principal é a garantia e confiabilidade de peças e mão-de-obra. Além disso, um caminhão ou ônibus “tratado” na concessionária tem maior valor de revenda. Com a profissionalização e competitividade cada vez maior no segmento de transporte, estamos tendo um crescimento muito grande no movimento das concessionárias. Hoje não vale a pena o cliente manter oficina própria ou, pior, correr o risco de fazer a manutenção de um veículo da marca em uma oficina qualquer.

Rei – *Mas ainda é usual a velha reclamação de que na concessionária tudo é mais caro.*

E.Q. – Pelo menos nas revendas Scania isso já mudou. A prova é o sucesso do Acordo de Manutenção que já tem cinco anos de operação. Com esse serviço, o cliente só paga aquilo que realmente deve ser feito no caminhão ou ônibus ao longo de um ano. Além disso, temos o sistema de troca em que o cliente traz uma peça desgastada que, após uma avaliação técnica, trocamos por uma remanufaturada com um ano de garantia e preços, em média, 40% inferiores. Esses são apenas alguns exemplos. Recentemente, baixamos os preços de 40 itens de peças e componentes. São os itens com maior saída no balcão das concessionárias (ver matéria na pág. 16). Por isso, não somos, de forma nenhuma, mais caros. Muitas vezes, até mesmo pela qualidade dos serviços de nossa rede de concessionárias, somos mais baratos.

Rei – *E a questão da mão-de-obra? Ela não é cara?*

E.Q. – Ao contrário, o preço da mão-de-obra nas revendas Scania é muito competitivo. Temos um sistema que faz apuração de custos em todo o Bra-

sil. Mostramos qual é o custo real da mão-de-obra de um mecânico, por exemplo. Com essa planilha, estamos conseguindo uma variação bem menor nos preços de nossa mão-de-obra e corrigindo também possíveis distorções nesses preços. Por isso, agora, estamos também muito mais competitivos no preços da mão-de-obra nas concessionárias em comparação com as oficinas paralelas. Porém devemos sempre lembrar que existe uma diferença enorme de nível técnico entre um mecânico da rede Scania e um mecânico das oficinas do mercado paralelo. Eu duvido que um sujeito confiaria um transplante de coração a um médico qualquer. Nesse caso, só podemos confiar em um especialista.

“Nossa estrutura, em conjunto com o pessoal das concessionárias, forma um time que vai a campo todos os dias.”

Rei – *Às vezes, devido às grandes distâncias no Brasil, um motorista pode ser obrigado a fazer um reparo em uma oficina não-autorizada. O que a Scania recomenda nesses casos?*

E.Q. – Nossa rede é composta hoje por 92 pontos estrategicamente dispostos por todo o País. Temos concessionárias grandes em todas as capitais e, em locais de grande fluxo de caminhões ou ônibus, também estamos representados por grandes concessionárias. Também temos os Postos de Pós-Venda que são casas menores especializadas em serviços. No momento estamos trabalhando para aumentar esses postos. Com isso vamos, cada vez mais, chegar mais próximos ao cliente. Posso afirmar, sem medo de errar, que onde há grande fluxo de veículos pesados, estamos presentes, ou melhor, temos uma concessionária

da marca bem próxima. Além disso, temos o Scania Plus24 que funciona dentro da própria Scania. Qualquer problema com um veículo da marca, independente do ano ou modelo, poderá ser assistido pelo serviço a qualquer hora do dia ou da noite. A ligação é gratuita e o motorista será atendido por um técnico e não um computador. Se o problema não pode ser resolvido na hora, o Scania Plus24 aciona a concessionária mais próxima para enviar o socorro. Por isso, recomendamos sempre aos motoristas, em nome da qualidade e segurança, fazer os serviços na rede de concessionárias. Não medimos esforços para nunca deixar um caminhão ou ônibus Scania parado por muito tempo.

Rei – *A Scania lançou no ano passado o CoresNet para trocar informações com sua rede de concessionárias via Internet. De que forma esse recurso traz benefícios para os clientes?*

E.Q. – Fundamentalmente na rapidez. Hoje, mais do que nunca, rapidez significa faturamento, dinheiro em caixa. Com o CoresNet, qualquer concessionária da marca no Brasil pode saber, em tempo real, informações sobre seu pedido de peças, preços, garantia, pedidos pendentes, etc. O que muitas vezes levava horas para se resolver, com essa ferramenta da informática se resolve em minutos. Um exemplo: o cliente pára na concessionária para trocar uma peça danificada. Se essa peça não está disponível no estoque, nosso homem de Pós-Venda abre o programa CoresNet e consulta na hora quanto custa a peça, faz o pedido e a recebe no dia seguinte. Se é urgente, a peça pode ser retirada na Scania no mesmo dia. A Scania recebe pedidos de peças até às 22h. Tudo isso com um objetivo comum: agilizar os processos para que os veículos da marca não fiquem parados por muito tempo. O cliente ganha com o veículo rodando e não parado.

■► (segue)

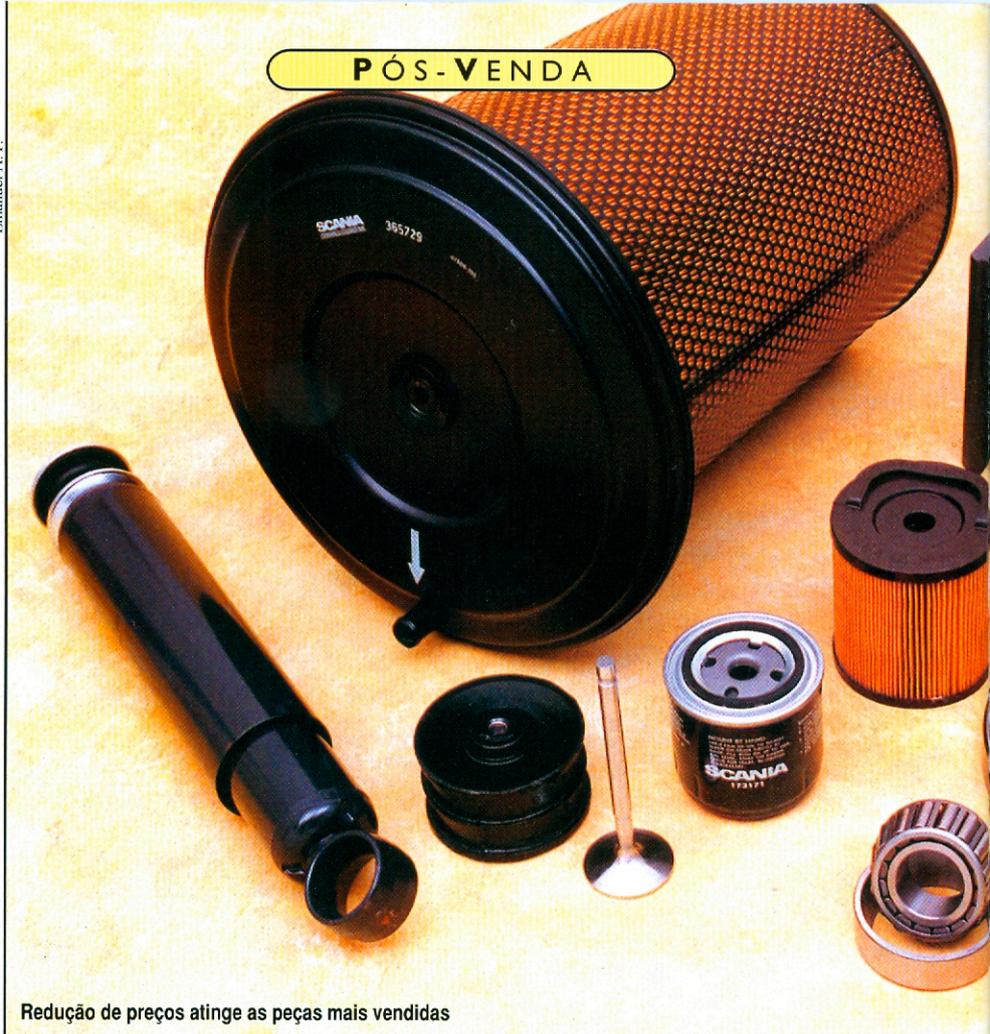
Rei – Como a Scania “ouve” seus clientes para poder oferecer seus serviços?

E.Q. – Nossa filosofia é exatamente essa: estar cada vez mais próximos a nossos clientes. E isso não quer dizer somente abrir novas revendas de serviços por todo o País e diminuir distâncias. Vai mais além. Nossa estrutura de Pós-Venda em conjunto com o pessoal da rede de concessionárias forma um time que vai a campo. Diariamente temos homens nossos e das concessionárias visitando os clientes. Não vão apenas quando há problemas, estão no campo o tempo todo com a missão de ouvir. Isso mesmo, vão ouvir o que nossos clientes têm a dizer a respeito dos produtos, serviços, etc. Um dos pontos-chaves do Pós-Venda é antecipar os problemas que podem acontecer. O cliente nos ajuda muito informando suas dificuldades e possíveis problemas com o produto. Com base nessas informações, podemos aperfeiçoar os produtos e nossos serviços também. Temos um canal aberto com nossos clientes. Só do lado da Scania são 14 representantes de Pós-Venda que estão constantemente em campo. Quem quer ser o melhor, tem que saber ouvir.

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

E.Q. – No ano passado também fomos agraciados com um prêmio da Fenabreve (entidade que congrega todas as revendas de veículos no Brasil) que nos coloca como a empresa com o melhor relacionamento com a rede no País. É o reconhecimento público da sinergia que sempre tivemos com nossa rede de concessionárias. Nossa parceria com a rede, que é representada pela Assobrasc (Associação Brasileira dos Revendedores Scania), é muito positiva porque, juntos, resolvemos os problemas e buscamos soluções para melhorar cada vez mais nossos serviços aos clientes da marca. 🌿

Emanuel A. P.



Redução de preços atinge as peças mais vendidas

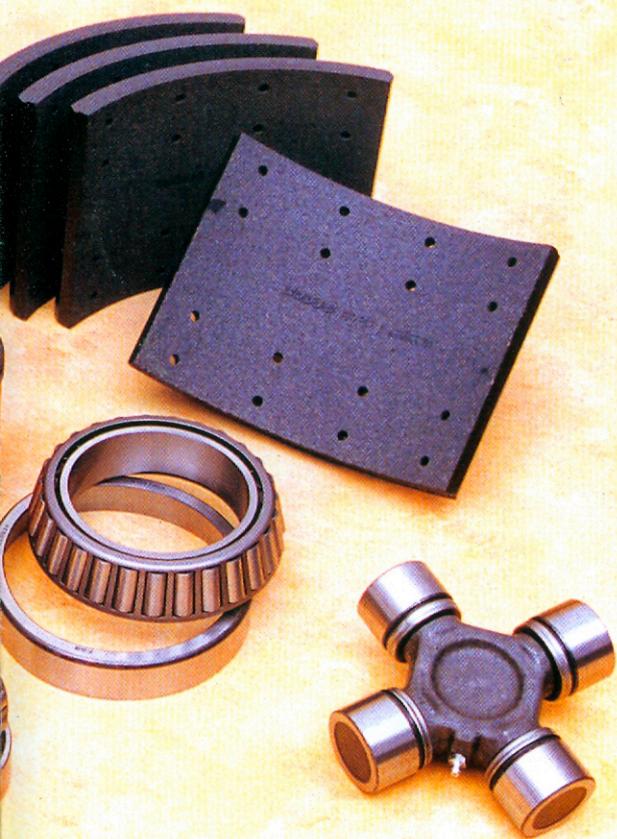
Ficou mais

Um acordo inédito que envolveu a Scania, as concessionárias da marca e também fornecedores, baixou os preços de peças e componentes numa média de 30%

A novidade já está nas concessionárias. Pasmem, mexeram nos preços. Isso mesmo: a Scania, junto com sua rede de concessionárias e também com os fornecedores, baixou os preços de um lote de 40 componentes. São, na verdade, as peças mais vendidas nos balcões das revendas. O realinhamento foi, em média, de 30%. A notícia causou alvoroço até mesmo na imprensa. Ninguém esperava. E os novos preços já estão valendo desde o primeiro dia de fevereiro.

Ao contrário do que muita gente poderia imaginar, os preços baixaram. Isso mesmo, as peças Scania de maior demanda no mercado ficaram mais baratas para o consumidor. Algumas delas, tiveram redução de até 60%. O tambor do freio dianteiro, por exemplo, baixou de R\$ 252,68 para R\$ 100,00, uma redução de 60,83%. A nova tabela (ver box na página ao lado) já está em todas as concessionárias da rede Scania no Brasil.

Segundo Emanuel Queiroz, Diretor de Pós-Venda da Scania, essa redução não é uma promoção de ocasião. “Não estamos fazendo liquidação de peças, es-



barato

tamos realinhando os preços para nos tornarmos ainda mais competitivos no mercado de peças de reposição”, afirma o executivo.

Com essa política, a Scania pretende fazer frente à concorrência das peças piratas. “Dessa forma, diminuímos a diferença de preço entre uma peça genuína Scania, com um ano de garantia e uma qualidade superior, e uma peça do mercado paralelo”, diz Queiroz.

“Todas as peças e componentes Scania passam por uma rigorosa inspeção de qualidade e são confeccionadas com matéria-prima de primeira linha. Por esse motivo, é natural que haja uma diferença de preço”, explica Queiroz. De acordo com o executivo, a utilização de peças não genuínas em caminhões e ônibus pode comprometer tanto o desempenho do veículo como também sua segurança.

A Scania reduziu os preços de suas peças de reposição em um momento peculiar da economia brasileira, no qual a desvalorização do real frente ao dólar provocou aumento generalizado de custos nos produtos industrializados. 

Os Novos Preços

Nº da Peça	Descrição	Preço Proposto
14.698	Rolamento	R\$ 30,00
157.676	Tambor de Freio (Dianteiro)	R\$ 100,00
173.171	Filtro Turbina	R\$ 8,00
175.930	Tambor de Freio (Traseiro)	R\$ 135,00
194.429	Disco (Pl. Caixa de Mudanças)	R\$ 16,50
228.836	Rolamento de Esf. (Bomba d'água)	R\$ 6,00
244.090	Trava Garfo Caixa de Mudanças	R\$ 6,99
264.043	Cruzeta	R\$ 60,00
264.044	Cruzeta	R\$ 80,00
284.843	Rolamento (Caixa de Mudanças)	R\$ 30,00
303.470	Válvula Solenóide	R\$ 45,00
313.969	Válvula de Alívio (BBA Injetora)	R\$ 10,00
332.738	Coxim (Suspensão do Motor)	R\$ 14,98
336.979	Reg. Vidro Esquerdo	R\$ 50,00
336.980	Reg. Vidro Direito	R\$ 50,00
347.893	Interruptor de Seta	R\$ 33,00
352.211	Válvula de Admissão (Motor)	R\$ 19,99
362.226	Rolamento (Redução Traseira)	R\$ 130,00
364.624	Filtro de Combustível	R\$ 8,00
365.729	Filtro de Ar	R\$ 85,00
538.507	Carcaça Instrum. Combinado	R\$ 70,00
550.247	Jogo de Anéis (Motor)	R\$ 62,97
561.760	Jogo Reparo (Válvula Distribuição)	R\$ 65,00
1.302.637	Mangueira de Borracha (Col. Admissão)	R\$ 11,00
1.304.292	Bucha de Biela	R\$ 8,00
1.312.934	Anel da Camisa	R\$ 5,71
1.407.909	Relé 50A (Central Elétrica)	R\$ 10,00
1.422.308	Haste de Válvula (Motor)	R\$ 6,50
1.670.262	Sensor Indic. (reserv. Combustível)	R\$ 49,98
1.671.529	Espelho Retrovisor Esquerdo	R\$ 65,00
1.674.307	Vidro Pára-brisa	R\$ 140,00
1.674.308	Vidro da Porta	R\$ 30,00
1.675.795	Elemento Filtrante	R\$ 9,00
1.678.015	Amortecedor CPL Dianteiro	R\$ 110,00
1.678.602	Tanque de Combustível 400 l	R\$ 230,00
1.952.248	Jogo de Casquilho (Biela)	R\$ 39,99
1.952.249	Jogo de Casquilho (Motor)	R\$ 59,30
1.952.576	Jogo de Lona 7" (AF557)	R\$ 65,00
1.952.578	Jogo de Lona 10" (AF557)	R\$ 110,00
1.958.132	Pára-brisa Degradê	170,00



Tamanho é documento

A utilização de caminhões bi-trem tracionados pelos Scania Série 4 vem crescendo em todo o Brasil. Particular e mais acentuadamente na região Centro-Oeste, onde 20% dos caminhões vendidos pela Scania são desse tipo.

Ninguém sabe ao certo onde a novidade começou. Mas a certeza é que funciona e, melhor ainda, traz lucro. E, na verdade, isso é o que interessa. Um novo tipo de composição vem transitando pelas estradas brasileiras. É um “Romeu e Julieta”? É um treminho? Não, é o bi-trem. Trata-se de um cavalo-mecânico com duas carretas acopladas. As carretas são ligadas através de um equipamento chamado “dolly”, que é uma plataforma com dois eixos e uma quinta-roda.

A vantagem desse tipo de composição é bem clara: leva-se mais carga com o mesmo caminhão. O resultado também é óbvio: ganha-se mais dinheiro com o frete. O único contratempo é que o veículo inteiro fica um pouco mais longo (quase 20 metros) e, por isso, necessita de uma autorização especial para trafegar.

Mas não é qualquer caminhão que pode puxar um bi-trem. Para rebocar as duas carretas é necessário um veículo mais adequado. Não se contam,

naturalmente, as adaptações suspeitas feitas no mercado paralelo. Por enquanto, só há um original de fábrica: o Scania 6x4 bogie leve. Esse caminhão não tem redução no cubo, o que permite um melhor rendimento operacional nas estradas. A Scania antecipando-se a uma tendência clara de mercado, lançou o veículo em março do ano passado, junto com os demais caminhões da Série 4. O caminhão está disponível com cabinas T ou R.

A resposta dos empresários de

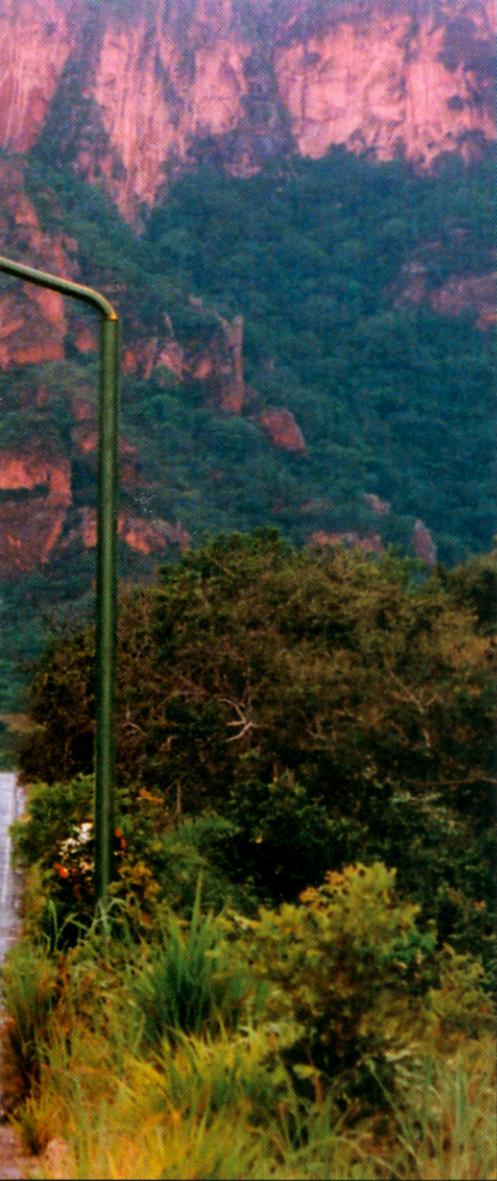


Foto: Robinson Silva

34 caminhões (12 Scania) sendo dois deles T124 6x4 bogie leve. Os veículos, incorporados à frota da transportadora em outubro do ano passado, trafegam na rota de Cuiabá, no Mato Grosso, a Paulínia, pólo-petroquímico, no interior de São Paulo. “Estamos obtendo grandes resultados com esses veículos, pois eles são mais fortes e mais econômicos”, afirma Marli Castoldi, presidente da empresa.

Segundo Marli, os caminhões 6x4 da Scania, mesmo levando aproximadamente 50% a mais de carga, são mais econômicos. “O Série 4 que puxa nosso bi-trem tanque com 44 mil litros de combustível faz uma média de 2,05 litros por quilômetro rodado, enquanto que o Série 3 que puxa uma carreta de 30 mil litros faz 2,30 litros”, diz ela. “Se compararmos com as outras marcas de caminhões que temos em nossa frota, a diferença fica ainda maior”.

Os cálculos de Marli não ficam somente na economia de combustível. “Esses caminhões são mais eficientes em todos os aspectos. Mesmo levando mais carga, são também mais rápidos. Somando-se a rapidez com a maior capaci-

dade de carga do bi-trem, estamos conseguindo um incremento de faturamento da ordem de 47% com esses veículos”, comemora. A empresária pretende vender mais seis caminhões de sua frota para comprar mais algumas unidades dos Scania 6x4. “Não há dúvida quanto às vantagens operacionais desses veículos”, afirma.

O empresário Rodrigo Sérgio Kulevicz compartilha da mesma opinião de Marli. Proprietário da empresa RR Empacotadora de Alimentos, de Rondonópolis, Mato Grosso,

Kulevicz comprou recentemente um Scania 6x4. “Já tenho outros veículos da marca, mas nada se compara à performance desse caminhão na composição bi-trem”, afirma. Kulevicz faz um trajeto longo com seu bi-trem. Carrega arroz em casca de Rondonópolis para São Gabriel, no Rio Grande do Sul. De lá, curiosamente, volta com arroz beneficiado para consumo em Rondonópolis. “Na entressafra do arroz, levamos milho e soja daqui para Marau, também no Rio Grande do Sul. Mas voltamos sempre carregados com arroz para o consumo aqui”, explica Kulevicz.

“Mais carga com menos custo”. É assim que o empresário Geraldo José Delari resume as vantagens da utilização do bi-trem

com o Scania 6x4. Proprietário da Fazenda Mirandópolis, também em Rondonópolis, Delari utiliza o caminhão para transporte de sua produção de soja e também para terceiros. “Esse caminhão me surpreendeu em vários sentidos: é mais econômico, mais forte, leva mais carga e suporta muito bem estradas ruins como as de nossa região”, diz.

Apesar do grande número de bitrens na região Centro-Oeste, essa composição também está começando a ser utilizada no Sul do Brasil. Empresas bem estruturadas e de vanguarda, como a Delara, de Curitiba, Paraná, por exemplo, estão incorporando em suas frotas esse tipo de caminhão para conseguirem um melhor rendimento por quilômetro rodado. É uma composição que beneficia tanto o transportador como seus clientes, pois a carga chega com mais rapidez e em maior volume ao destino final. 🍀



“O bi-trem, além de proporcionar um transporte mais eficiente, também reduz muito o meu custo operacional.”

Marli Izabel Castoldi,
Proprietária da empresa Castoldi Diesel

Mais economia, mais rapidez e maior capacidade de carga: uma composição de sucesso

transporte foi imediata. Até agora mais de 100 unidades desses caminhões foram vendidas no Brasil. A maior parte, na região Centro-Oeste. Para ser mais exato, 20% desse total foram comercializados no Mato Grosso pela concessionária Rota Oeste, de Cuiabá. De acordo com Fábio Henrique Rezende, gerente Comercial da revenda Scania, os compradores desses veículos normalmente são transportadoras que trabalham com grande capacidade de carga, como madeireiras e transporte de líquidos. “Em geral, esses empresários desejam otimizar seus custos através da redução do valor do quilômetro rodado”, afirma Rezende.

A Castoldi Diesel é um bom exemplo. A empresa, especializada em transporte de combustível, tem uma frota de

"El Caballito", o ônibus da Bolívia

O mercado boliviano foi o que mais cresceu para a Scania no segmento de ônibus rodoviário.



Quem analisa a geografia da Bolívia não lhe dá muito crédito. O País não tem saída para o mar, grande parte de seu território é coberto pela floresta amazônica, um quarto do País é tomado pela Cordilheira dos Andes e um outro pedaço, dominado por planícies, são a continuação do Pantanal. Bonito de se ver, mas difícil acreditar em prosperidade. Mas, contrário a análises desse tipo, é de lá que vêm os mais auspiciosos sinais de retomada de fôlego econômico no setor de transporte de passageiros na América Latina.

A Bolívia foi o mercado que mais cresceu nos últimos anos para os ônibus rodoviários Scania. "Os veículos da marca são os preferidos pelos empresários bolivianos, porque reúnem conforto e robustez em um mesmo produto", afirma Carlos Duarte, Gerente Geral da Coral, importador autorizado Scania no País. Segundo Duarte, tradicionalmente os ônibus mais vendidos na Bolívia são os chassis F, mas no ano passado, com a melhoria das rodovias, os empresários passaram a adquirir também os chassis K. "Os ônibus K124 6x2 trabalham nas linhas de Santa Cruz, Cochabamba e La Paz e os com chassi F, nos caminhos de serra", diz.

Os empresários bolivianos vêm comprando ônibus Scania em grande volume desde 1993. Naquele ano, foram exportados ao País, 34 chassis, a maioria F113. Nos anos seguintes, a Bolívia importou uma média de 30 modelos desse ônibus por ano. Porém, no



ano passado, após o governo fazer grandes melhorias nas estradas que ligam as principais cidades do País, os ônibus da marca com chassi K também passaram a fazer parte da frota do País. Em 1998, a Scania exportou 81 ônibus da marca para a Bolívia, muitos deles K124 6x2.

A preferência dos empresários é compartilhada também com os passageiros. "Os ônibus com chassi K são

muito confortáveis e com um desempenho fabuloso", afirma Johnny Minaya, presidente da Flota Aavaroa. Segundo Minaya, os passageiros bolivianos estão ficando cada vez mais exigentes e não abrem mão do conforto.

No País, os Scania da linha F ganharam um apelido curioso: "El Caballito". De acordo com a empresária Miriam Montaño,

proprietária da Flota Copacabana, muitos passageiros exigem viajar com ônibus Scania porque associam sua força à de um cavalo puro-sangue.

"Aqui temos subidas enormes em função das Cordilheiras e a viagem entre La Paz e Cochabamba, por exemplo, fica muito lenta com ônibus menores. Já os Scania sobem até cinco mil metros sem diminuir a velocidade", comemora Montaño.

O crescimento do turismo e a melhora do poder aquisitivo têm levado os empresários do País a incrementar sua frota de ônibus rodoviários. Os empresários bolivianos nem estão em compasso de espera: mais 30 F94 já foram pedidos e estão sendo encarroçados no Brasil. Na Bolívia, ninguém quer saber de outro meio para transpor as cordilheiras. Os passageiros exigem "El Caballito".



Qualidade até no nome

Mesmo transportadoras de porte menor estão trabalhando arduamente na busca da eficiência. O caminho escolhido pela Quefira Transporte foi a padronização com caminhões Scania.

Regra básica do transporte rodoviário nos dias de hoje: qualidade, eficiência e rapidez. Sem esse tripé, nenhuma transportadora sobrevive. Levar carga de um lugar para outro é um trabalho para profissionais. Uma transportadora paulistana leva esse assunto a sério até mesmo no nome: Quefira Transportes. O empresário José Messias Caetano simplesmente batizou sua empresa com as iniciais de cada uma das palavras-chave do tripé. “Dessa forma, sempre que falo no nome da empresa, me vem à cabeça qualidade, eficiência e rapidez”, explica ele.

Apesar de contar com uma frota pequena quando comparada com as gigantes do setor, a Quefira não poupa investimentos para manter seus caminhões em plena forma. “Fazemos manutenção periodicamente na concessionária Codema e, as preventivas, em nossas oficinas”, diz Caetano. São 28 caminhões pesados (27 Scania) trabalhando com carretas baú, cujas principais rotas são de São Paulo às capitais nordestinas.

A idade média da frota está em torno de quatro anos. “Renovamos nossos caminhões através do Consórcio Nacional Scania por ser a forma mais prática e econômica”, diz. Segundo Caetano, sua preferência por veículos da marca é principalmente devida ao melhor desempenho do caminhão, aliado à facilidade de manutenção. “Os Scania são mais econômicos e andam mais.

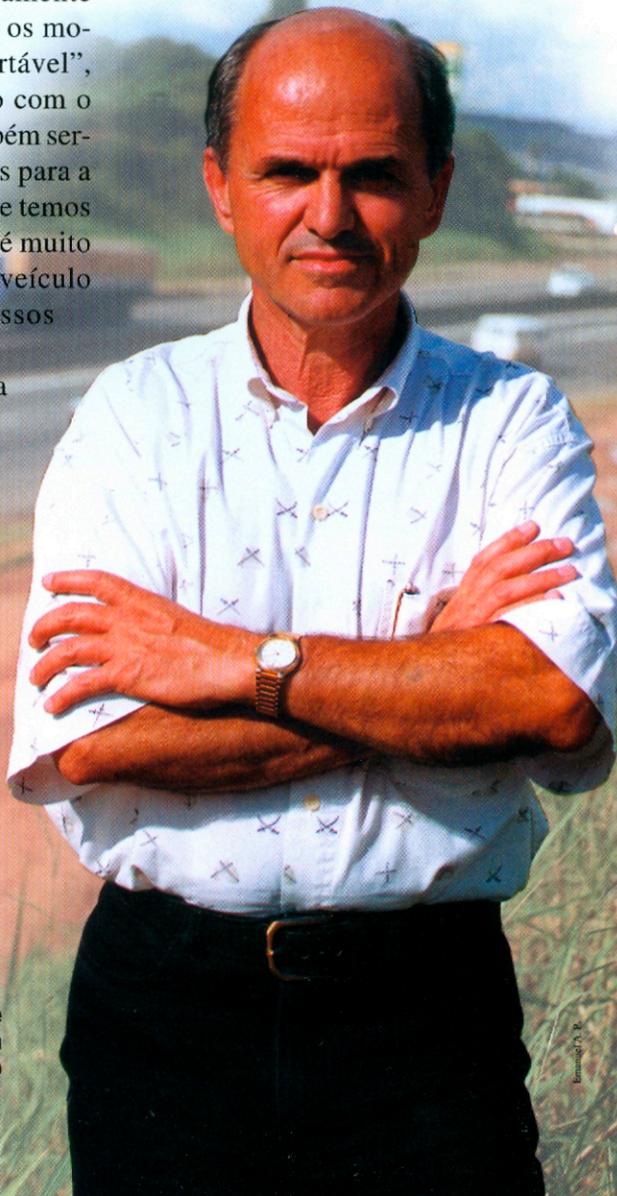
Além disso, sempre que precisamos, somos prontamente atendidos em qualquer lugar do Brasil pela rede de concessionárias”, afirma.

A Quefira Transportes já está com um Série 4 na sua frota. É um R124, com 360 hp de potência. “Realmente esse é um novo conceito de caminhão. É extremamente mais econômico e, segundo os motoristas, muito mais confortável”, explica Caetano. De acordo com o empresário, o caminhão também serve como um cartão de visitas para a transportadora. “Para nós que temos em nosso lema a qualidade, é muito importante apresentar um veículo moderno como esse a nossos clientes”, justifica.

O Série 4 da Quefira faz a rota de São Paulo a Fortaleza, no Ceará. “Colocamos esse caminhão em nossa rota mais longa porque, com ele, obtemos maior economia de combustível e melhor conforto para o motorista”, diz Caetano. Segundo o empresário, os motoristas disputaram entre si quem iria dirigir o novo caminhão. “O fato de estar nessa cabina da Série 4, com um conforto

superior, dá mais status ao motorista”. A Quefira treina seus motoristas periodicamente e, de acordo com Caetano, já está nos planos da empresa o treinamento no Master Driver da Scania. 🇧🇷

José Messias Caetano considera que baixa idade média e frota padronizada são garantias de um bom serviço



Boa notícia em Minas

Proximidade aos clientes não é só discurso. Em janeiro, a Scania inaugurou mais um posto especializado em Pós-Venda no Brasil. Desta vez foi na cidade de Pouso Alegre, em Minas Gerais, região atendida pela concessionária Codema.

O novo posto está localizado na altura do km 793,8 da BR 381, rodovia que liga São Paulo a Belo Horizonte, Brasília e toda a região Nordeste. "Por essa estrada passa diariamente um grande fluxo de caminhões pesados (são, em média, 2.700 veículos por dia) pois é uma opção à Via Dutra", diz Paulo Goro Iyama, responsável pela venda de veículos no Posto de Pós-Venda de Pouso Alegre.

A Codema escolheu Pouso Alegre também devido à vocação agrícola e industrial da região. "Nos municípios próximos estão instaladas grandes metalúrgicas e existe uma produção agrícola muito forte de batata, café e feijão", afirma Iyama.

A imagem do Rei

A Scania Brasil está renovando suas estratégias de divulgação da Série 4 neste ano. Uma delas é unir a imagem dos atuais modelos de caminhões ao clássico slogan que consagrou seus produtos ao longo dos anos: "Rei da Estrada".

O principal objetivo é fortalecer ainda mais a imagem do caminhão Scania como sinônimo de liderança, força, imponência, durabilidade e segurança. Para isso, está sendo criado um conjunto de materiais publicitários. Nas concessionárias, serão distribuídos "banners" (tipo de poster) e adesivos com o slogan "Rei da Estrada".

Nos banners, esta associação de liderança fica clara. Eles trazem o desenho de um modelo T da Série 4, o nome Scania e o título "Rei da Estrada".

Segundo Osmar Toselli, do Suporte ao Mercado, os anúncios vão falar da renovação que o produto representa mas também a evolução da fábrica e dos serviços como um todo. "O que queremos transmitir é que superamos todos os níveis de avanço tecnológico e explorar a credibilidade que uma marca forte como a Scania oferece", afirma Toselli.



Rumo ao México

Um lote de 50 motores Scania acaba de ser exportado para o México. Eles são destinados a equipar ônibus rodoviários da marca no País. Com 340 hp de potência, esses motores foram adquiridos pelo Grupo Estrella Blanca, uma cooperativa que reúne 1.250 empresas de ônibus rodoviários. Esses motores serão utilizados para repotenciar os ônibus da marca que estão operando no País.

Em 1993, a Scania exportou para o México 600 ônibus rodoviários. Os veículos, todos no padrão luxo, circulam por todo o País e também pela região Sul dos Estados Unidos. Muitos deles já superaram a marca de um milhão de quilômetros rodados. "Apesar da alta quilometragem desses veículos, todos estão em excelente estado. Os empresários optaram pela troca de alguns motores para deixar os ônibus parados o menor tempo possível. Os motores substituídos serão reconicionados para voltar a operar. Por isso, exportamos esse lote de 50 motores novos. Levando em consideração a frota total de ônibus Scania no País, há potencial para vendermos um lote maior de motores a médio prazo", explica Paulo Cesar Trigo, responsável pelo mercado de exportação de motores Scania para a América Latina.

Segundo Trigo, substituir um motor com alta quilometragem por um motor novo é rápido e permite que o ônibus volte a rodar em apenas dois dias. Para reconicionar são necessários cinco dias. "Porém os motores Scania substituídos serão reconicionados com um kit de componentes originais Scania e voltarão a operar", diz.

Novo comando

Nome bem conhecido entre os clientes de caminhões, Wilson Pereira, depois de 17 anos na área de vendas de caminhões da Scania, assumiu agora a gerência de Vendas de Ônibus. Um desafio novo, mas bem apoiado em uma gama de produtos também nova. Sob o comando de sua batuta, estará a comercialização do que se tem de mais moderno em se tratando de transporte de passageiros: os ônibus da Série 4.



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

Fortaleza

Conterrânea Veículos Pesados Ltda.
Tel. (085) 275-2222

Brasília

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

Viana

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

Aparecida de Goiânia

Varella Veículos Pesados Ltda.
Tel. (062) 283-6363

Rio Verde

Varella Veículos Pesados Ltda.
Tel. (062) 612-3233

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

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

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

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

Muriáe

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

Pouso Alegre

Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (035) 422-5600

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

- **Foz do 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

- **Pamamirim**
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**

Brasdieisel S.A. Comercial e Importadora
Tel. (054) 330-1122 / 1292

- **Caxias do Sul**

Brasdieisel S.A. Comercial e Importadora
Tel. (054) 229-3577 / 5870

Brasdieisel 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**

Brasdieisel S.A. Comercial e Importadora
Tel. (054) 463-8511

- **Ijuí**

Brasdieisel S.A. Comercial e Importadora
Tel. (055) 332-8300

- **Lajeado**

Brasdieisel 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) 317-9600

- **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

- **Uruguaiana**

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**

Movepa 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**

Movepa 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) 4996-2755

- **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)

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**
Movesa 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

EQUADOR

- **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 - Nicaragua Machinery Company
Tel. (005052) 631151/331152 a 331159

PARAGUAI

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

REPÚBLICA DOMINICANA

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

URUGUAI

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

VENEZUELA

- **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

- **Tucumán (Unidade Industrial)**

Scania Argentina S.A.
Tel. (005481) 50-9000

BRASIL

- **São Bernardo do Campo - SP (Unidade Comercial e Industrial)**

Scania Latin America Ltda.
Tel. (005511) 752-9333

CHILE



Samuel Javelberg

FICHA TÉCNICA

R114 GA 4x2 NZ - 360

“Optamos pela marca porque a Scania produz caminhões robustos que além de satisfazer nossas necessidades têm um Pós-Venda muito satisfatório, que nos dá tranqüilidade porque assegura a manutenção.

Por outro lado, quando chega o momento da revenda do veículo, o preço do mercado é alto e a comercialização fica mais fácil. Ganhamos dinheiro até com a revenda. A depreciação anual de um caminhão Scania é muito menor do que a de outras marcas.

Os novos caminhões em nossa frota têm um desempenho superior no rendimento e na economia de combustível. Se fizermos uma comparação entre os caminhões da Série 4 e os antigos da Série 3, podemos ter uma idéia clara da diferença: antes o consumo era de 2,3 quilômetros por litro, com a Série 4 atingimos a performance de 3,9 quilômetros por litro.

Não posso deixar de creditar uma parte do sucesso desses novos caminhões também ao eficiente apoio técnico que temos da concessionária Quinta Roda. Eles nunca nos deixaram na mão. Os serviços são imediatos e estamos muito satisfeitos com o atendimento profissional. Além disso, nossos motoristas têm a tranqüilidade de poder contar com os serviços de Pós-Venda 24 horas por dia. Isso, hoje em dia, é muito importante.”

José Eduardo Graciado,
Diretor da Transportes Hidalgo, de Campinas, São Paulo

Motor	Scania DSC11 75.
Cilindradas	11 litros
Cilindros	6 em linha
Válvulas por cilindros ..	2
Diâmetro dos cilindros .	127 mm
Curso	145 mm
Sistema de injeção	mecânico
Potência Máxima	360 hp a 1800/1900 rpm
Torque Máximo	1600 Nm a 1300 rpm
Caminhão Classe	G (veículos indicados para todas as necessidades de transporte, em rotas imprevisíveis, que exijam chassi para serviço pesado)
Tração	4x2
Suspensão	molhas trapezoidais
Entre-eixos	3550 mm
Caixa de câmbio	GRS900



SCANIA



R114 GA 4x2 NZ - 360

"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.

