

Rei da Estrada

ANO XVIII, NÚMERO 81



JULHO/AGOSTO 1999



Vigor sobre o chão batido

Caminhão 8x4 chega com tração reforçada para atender aos mercados de construção civil e mineração



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

Diretor:

Walter Nori

Gerente de Comunicação e

Editor Responsável

Joaquim Castanheira

Colaborador:

Ibsen Spartacus Petrópolis

Revisão:

Vicente dos Anjos

Foto Capa:

Arquivo Scania

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

Fotolitos:

AWA

Impressão:

Gráficos Burti

Tiragem desta Edição:

35.000 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.

Sistema modular

bom para a Scania, bom para o cliente

Sidney Basso - Diretor da Unidade Produção de São Bernardo do Campo



Mônica Zamboni

Desde o lançamento da Série 4 na América Latina, em março de 1998, a Scania

tem uma linha de produtos globalizados. Ou seja, os mesmos ônibus e caminhões que trafegam pelas estradas brasileiras podem ser vistos rodando, em qualquer parte do mundo com as adaptações de cada mercado. Isso permite, entre outras coisas, a exportação de produtos fabricados no Brasil para outros mercados, como aconteceu recentemente com a venda de chassis de ônibus para a África do Sul.

Por trás dessa globalização, há um conceito já tradicional da Scania e que tem sido aprimorado ano após ano: o sistema modular de produção. Esse sistema permite a fabricação de caminhões e ônibus de forma muito mais prática e rápida, a partir da combinação de determinados componentes para montar um grande número de modelos.

Com o sistema, a produção ganha mais flexibilidade e agilidade na montagem, podendo adaptar-se com rapidez a variações na demanda e nas características exigidas pelo cliente.

Além disso, a Scania pode concentrar seus esforços de melhoria em um

número limitado de componentes e módulos. Outra vantagem é manter um estoque menor de peças e componentes.

Com tudo isso, ganha o cliente, pois pode adquirir um produto com mais qualidade e mais avançado tecnologicamente. Graças ao sistema modular, hoje em dia, conseguimos atender necessidades específicas de cada setor de transporte, oferecendo as mais diversas alternativas de aplicação de nosso produto. Assim, nossos clientes podem contar com produtos feitos "sob medida", ganhando praticidade na hora de realizar a manutenção ou qualquer reparo no veículo. Enfim, o sistema modular de produção, um dos pilares de nossa empresa, é bom para a Scania, mas, sobretudo, é bom para o cliente.

E o mais importante é que as combinações possíveis cobrem praticamente todas as necessidades dos mercados dentro do segmento de veículos pesados. 🌿

4

Lançamento

O caminhão 8x4 tem tração reforçada, adequada para rodar com betoneiras e caçambas na construção civil e mineração

14

Vendas

Programa de incentivo a vendedores e concessionários aumenta a qualificação dos profissionais no atendimento aos clientes

7

Aplicação

A Mac Olara comprou dois caminhões LA 6x2 NA para garantir a entrega dos pães com gergelim da rede McDonald's

16

Negócios

A empresa mineira Gontijo comprou, por R\$ 14 milhões, 116 ônibus Scania, o maior contrato da história da empresa

8

Perfil

A ANR Transportadora, especializada em produtos siderúrgicos e químicos, tem 100% de sua frota com a marca Scania

17

Artigo

Na era dos caminhões eletrônicos, é fundamental valorizar a educação da cidadania na qualificação profissional

9

Parceria

A Viação Guarujá adquire seis ônibus Scania para atender cada vez melhor a população da Baixada Santista

18

Pós-Venda

Sucesso na redução de preços faz Scania aumentar o número de peças em promoção

10

Ônibus

A Servers Turismo preparou dois veículos que são verdadeiros outdoors da dupla sertaneja Chitãozinho & Xororó

20

Serviços

O Plus 24 muda o nome para Scania Assistance e fica ainda mais eficiente para os clientes de todo o País

12

Entrevista

Wilson Pereira, gerente de vendas de ônibus, revela seus planos para aumentar a participação da Scania no segmento.

21

Motores Marítimos

A Scania leva à feira Rio Boat Show o D112M, adequado para embarcações de transporte, patrulha e lazer

22

Gente & Fatos

Tração reforçada

Scania prepara um caminhão com tração 8x4, para atender principalmente aos mercados de construção civil e mineração. Dois protótipos importados servem de base à nacionalização do produto e a um padrão de encarroçamento com implementos como balão de betoneira e caçamba.

Por: Roberto Queiroz

O primeiro lote, com 15 unidades, já chegou. É com ele que a Scania pretende, a partir de agosto, iniciar o programa de demonstração de sua nova opção de caminhões 8x4 no merca-

do. Passada essa primeira fase, o programa poderá até ser nacionalizado.

A idéia de adoção de caminhões com tração 8x4, em lugar da tradicional 6x4, veio de análises feitas inicialmente a partir do mercado de construção civil, que faz largo uso de betoneiras. Segundo Silvio Munhoz, diretor de vendas de cami-

nhões da Scania, “as balanças móveis estão provocando um movimento a favor dos caminhões extra-pesados. A fiscalização vem atuando com frequência caminhões pesados carregados no limite, principalmente nos grandes centros urbanos”.



8x4: extra-pesado
também com aproveitamento
fora da mina

Munhoz, nesse caso, refere-se a caminhões que, de acordo com a lei da balança, deveriam estar carregando balões de 5m³ a 6m³, porém operam até com 7m³ ou 8m³. Essa tem sido uma prática generalizada desse mercado, desacostumado a tal tipo de fiscalização fora das grandes rodovias. Agora, como nos grandes centros urbanos, há um reforço na fiscalização e a demanda por caminhões 8x4 tende a crescer.

A Scania já oferece, no segmento dos pesados 6x4, o P94 para caçamba de 7m³ a 8m³, embora seu peso técnico permita atender até 10m³. No caso de uma versão betoneira, tecnicamente atenderia até um balão de 9m³. Mas, como não passa na balança, o caminhão é recomendado para um balão menor. Trata-se de um caminhão para 7,5 t na dianteira e 21 t na traseira, com boogie leve.

O boogie pesado é utilizado nos caminhões extra-pesados, P114 ou 124. Eles têm sido, até agora, a melhor opção para concreteiras que buscam maior capacidade de carga, com balões de 8m³ a 10m³. Com o 8x4, viria também a adequação técnica para atendimento da legislação. Com opções de motores de 9 ou 12 litros, o super-traçado, como é chamado o 8x4, atingiria melhor distribuição de peso, com suas 29 t de Peso Bruto Total (PBT) contra as 23 t do 6x4 convencional.

MINERAÇÃO

A proposta da Scania para atender ao segmento da mineração prevê o uso de motor de 12 litros e Scania Retarder. Todas as 15 unidades possuem freios ABS e horímetro. Na opinião de Silvio Munhoz, não haverá conflito com os chamados super-pesados, aqueles caminhões com pneus enormes e que só podem trafegar internamente, sem deixar o canteiro de obras. "Pretendemos oferecer uma alternativa operacional na faixa mais leve dos super-pesados, onde seja pre-

ciso maior mobilidade", comenta. Em termos de investimento, ele refere-se a uma faixa de preço estimada entre R\$180 e 210 mil para o 8x4, contra pelo menos R\$350 mil para um super-pesado de menor porte.

Em uma comparação direta entre os dois tipos de veículo pode-se apontar que o super-pesado é um produto muito bom, mas exige ruas mais largas no canteiro de obras, o que reduz a capacidade da mina, além de oficina

própria e não ter valor de revenda. Por outro lado, o extra-pesado, caso de um Scania 8x4, tem aproveitamento também fora da mina, pois recebe lacração e ainda tem manutenção muito mais simples. A distância entre os locais de coleta e entrega também é determinante. Os caminhões extra-pesados, tipo rodoviário, se mostram mais indicados em operações onde essa distância é superior a 750 metros.

Saiba um pouco mais sobre o Scania 8x4



Especificações Técnicas:

Cabina	CP14, avançada baixa
Motor	Scania DSC12 02
Tipo	6 cilindros em linha
Potência	360 cv / 1.600 ~ 1.900 rpm
Torque	170 mkgf / 1.300 ~ 1.500 rpm
Cilindrada	12.000 cm ³
Caixa de Mudanças	GR900 com arrefecimento, de 8 marchas + 1 crawler
Eixos Dianteiros	9 x 15 trapezoidal, capacidade para 17.000 kg
Eixos Traseiros	10 x 25 trapezoidal, capacidade para 30.000 kg
Diferencial	RBP832 + RP832, relação de redução 4,21:1
PBT Técnico	47.000 kg
CMT	150.000 kg
Velocidade Máxima	94 km/h
Velocidade Econômica	59 ~ 77 km/h
Capacidade de Rampa	56%
Tomada de Força	EK640 (900 Nm) / EG611 (1.200 Nm)
Freio Auxiliar	Retarder Scania, potência máxima de 650 kW
Sistema Elétrico	Bateria 140 Ah / alternador 65 Ah
Tanque de Combustível	300 litros, em aço revestido com pintura a pó
Garantia	12 meses

Observação: Esta é apenas uma configuração de referência, que pode variar conforme a aplicação do produto



Com o aumento da fiscalização, a demanda pelo 8x4 tende a crescer

No programa de demonstração, com uma caçamba de 15m³, o P124 8x4 deve chegar a uma capacidade líquida de quase 30 t. Por dispensar a operação de transbordo e poder trafegar em qualquer rua ou estrada em velocidade normal, o 8x4 tem como destaque sua agilidade operacional.

O mercado das aplicações especiais, como guindastes, também deve se beneficiar com novas aplicações para os caminhões 8x4. Mais uma vez, por conta da distribuição de peso mais adequada. As primeiras consultas nesse sentido até já chegaram à Scania.

Devido à sofisticação desses mercados, que exigem produtos especificados com a máxima precisão técnica, os clientes acabam desenvolvendo um perfil especial. Até em função dos valores envolvidos nas negociações, costumam mostrar-se mais sensíveis a novas idéias que possam melhorar a relação custo-benefício do caminhão, caso de detalhes como o emprego de Scania Retarder, freios ABS, etc. "E nesse caso a Scania tem a vantagem de sua longa tradição de inovação de produtos e de atendimento às necessidades específicas de cada cliente", diz Munhoz.

Para Qualquer Terreno

As principais características do Scania 8x4

Os novos Scania 8x4 utilizam os robustos chassis da Classe C, indicados para tarefas que exigem maior força e resistência, aliadas a uma grande capacidade de tração ou movimentação mesmo em terrenos com alto grau de dificuldade de locomoção.

A suspensão integral a mola, com os tradicionais conjuntos semi-elípticos, é uma opção de maior resistência, embora algumas aplicações possam incorporar molas parabólicas tanto na dianteira como na traseira, por questões de conforto ou menor peso.

O Scania Retarder, acoplado à caixa de câmbio, tem como objetivo reduzir a velocidade do caminhão em descidas sem o uso dos freios de serviço. Esse componente, além de aumentar o tempo médio em viagem, aumenta significativamente a segurança, fator crítico em veículos desse porte.

Caminhões com tração especial sempre utilizam equipamentos que dependem de uma tomada de força. No caso do chassi Scania Classe C, o veículo pode ser especificado com a opção de tomada de força mais adequada a cada aplicação, seja conectada à caixa de câmbio ou ao volante do motor.

Os caminhões 8x4 da Scania são, na verdade, um desdobramento dos 6x4, uma vez que são praticamente o mesmo produto, da cabine aos pneus. O que varia é justamente o acréscimo de um quarto eixo, o segundo direcional, e os ajustes dimensionais e de peso.

Mc Caminhão

A Mac Olara garante a entrega do ingrediente que emoldura os sanduíches do McDonald's: o pãozinho com gergelim

Dois hambúrgueres, alface, queijo, molho especial... e o pãozinho com gergelim do sanduíche preferido dos fãs da marca McDonald's é garantido por caminhões Scania. Desde janeiro, a Mac Olara está rodando dois caminhões Scania LA 6x2 NA, nos quais têm como principal atribuição o transporte das bandejas com o produto entre os Centros Regionais de Distribuição e as lojas brasileiras da maior rede de *fast food* do mundo.

Trata-se de um trabalho delicado: sem condições adequadas, os pãezinhos, que saem congelados dos fornecedores da rede, perdem a cobertura de gergelim durante o transporte, com prejuízos significativos. Para atender à demanda, Olavo Braidó, dono da Mac

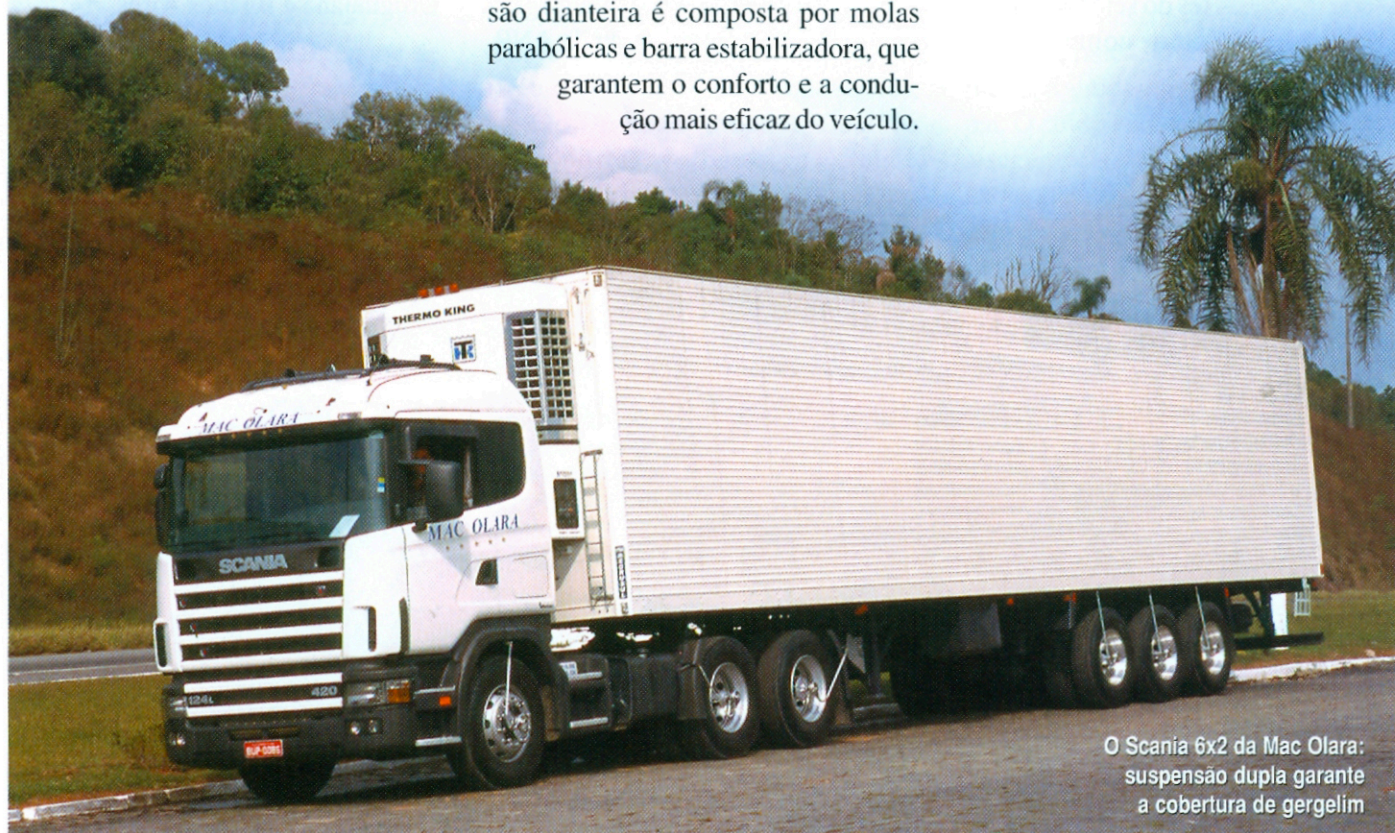
Olara e do Rodoviário Serrafrio, encomendou e recebeu da Scania dois carros com o cavalo mecânico e a carreta com suspensão a ar. "Apresentamos o nosso problema e pedimos à Scania uma solução", diz Olavo. "Testamos os carros com a suspensão dupla, que resiste às irregularidades do terreno e mantém o produto intacto".

As especificações, mais estáveis e adequadas às variações de terreno, foram aplicadas em dois modelos LA 6x2 NA e são usadas em produtos Scania comercializados para a White Martins, Transultra, Della Volpe, TV Globo, entre outros. Os caminhões são equipados com o controle eletrônico de nível (ELC), responsável por manter a suspensão a ar traseira sempre em um nível adequado à operação. A suspensão dianteira é composta por molas parabólicas e barra estabilizadora, que garantem o conforto e a condução mais eficaz do veículo.

O motor é o DSC 1202, de 360 hp.

"Nossos carros carregam pilhas de 20 bandejas com os pães, uma carga muito sensível. Fazemos trajetos longos, entre o principal centro de distribuição do McDonald's, em São Paulo, e praças como Santa Catarina, Rio de Janeiro e até Recife", diz Olavo Braidó. "Com os novos carros, conseguimos anular as avarias nos produtos transportados", afirma Olavo, que faz o serviço como subcontratado da Brapelco.

Satisfeito com os resultados, ele já estuda oferecer serviços semelhantes para outros clientes, como Kibon, Lacta, Gessy Lever e Perdigão. "Vamos aumentar a frota com caminhões de especificações semelhantes para atender ao mercado com qualidade cada vez maior", garante o empresário.



O Scania 6x2 da Mac Olara: suspensão dupla garante a cobertura de gergelim

Samuel Jureberg

Um negócio 100%

A ANR Transportadora tem todos os seus veículos com a marca Scania

Fundada em 1971 pelos irmãos Antônio e Roberto Palhares e Nelson Giorgi, a ANR Transportadora tem uma peculiaridade que faz dela uma empresa vencedora: sua frota, de 120 caminhões, é 100% Scania. E mais: o veículo mais velho é de 1994 e 17 deles já são da Série 4, lançada pela montadora no primeiro semestre de 1998. “Em média, trocamos toda a frota a cada 50 meses”, afirma Manuel Dias, gerente de manutenção da empresa. “Compramos dois caminhões zero quilômetro por mês”.

A obsessão por uma frota sempre jovem tem uma explicação nobre. A ANR está empenhada em obter o certificado ISO 9002, que atesta o padrão de qualidade dos serviços prestados aos clientes. A empresa atende a gigantes do setor siderúrgico, como Usimi-

nas, Acesita e Belgo-Mineira, que disputam um mercado cada vez mais competitivo e, por isso, exigem de seus fornecedores o certificado que garante a qualidade de toda a cadeia de serviços.

A opção de usar somente a marca Scania tem como origem a entrada da ANR no transporte de produtos siderúrgicos, em 1974. “Quando começamos, a Scania era a única com caminhões adequados para o setor”, lembra Manuel Dias. “Agora, continuamos porque oferece uma rede de apoio muito boa, as peças podem ser encontradas em qualquer cidade e os veículos são de fácil manutenção”, afirma o gerente.

A empresa encara a crise de frente e já diversifica suas atividades. Apesar de 90% dos negócios serem movimentados no setor siderúrgico, tem crescido a participação da ANR

no transporte de produtos químicos. “Transportamos propileno dos pólos de Camaçari, na Bahia, e Canoas, no Rio Grande do Sul”, informa Manuel Dias. Mais recentemente, passou a se dedicar ao transporte de produtos industriais para a Argentina. “Estamos aproveitando o potencial do Mercosul”, diz o gerente.

“O mercado está difícil, a atividade econômica reduziu o movimento de carga e a concorrência de empresas fantasmas que sonham impostos e praticam preços irrisórios também prejudica”, avalia Manuel Dias. “Vamos nos concentrar no que já temos para atravessar a maré.” E o que a ANR já tem não é pouco: são 224 funcionários, sede em São Paulo e unidades em Ipatinga, Contagem, Rio de Janeiro, Canoas, Salvador, Fortaleza, Uruguaiana e Buenos Aires. 🌿



Manuel Dias, gerente da ANR: caminhões para transporte de produtos químicos e siderúrgicos

Sensibilidade social

A Viação Guarujá investe na frota para atender seus clientes com serviços de qualidade



Viação Guarujá:
transporte na Baixada Santista

No litoral de São Paulo, quando a Viação Guarujá sabe qual é o melhor ônibus para atender suas linhas que, embora operando maior parte do tempo em ruas e estradas pavimentadas, encontram também trechos com pavimentos adversos tais como terra, cascalho, etc. Este ônibus é Scania F94HB 4x2. “Nós procuramos produtos com qualidade e bom desempenho tecnológico. E para nossas linhas mais pesadas, a Scania atende muito bem.”, afirma José Roberto Sobral, diretor administrativo da Viação Guarujá, que completa, em 1999, 50 anos de fundação. Fundada por José Joaquim Sobral, pai de José Roberto, a empresa é uma das maiores do litoral paulista.

A Guarujá acaba de adquirir seis ônibus modelo F94, da montadora, para uso intermunicipal e tem hoje uma frota de 250 carros, dos quais 10% são Scania. “Nosso relacionamento com a Scania já tem 12 anos e vamos continuar a compor a frota com

a marca”, afirma Sobral. A empresa é uma das maiores do litoral paulista. Atua em Santos, Bertioga, Cubatão e Guarujá com as marcas Translitoral (fretamento, turismo e rodoviário), Viação Bertioga (urbano), Guaiúba Transportes (urbano) e Viação Guarujá (urbano e intermunicipal).



José Roberto Sobral:
“Nossos ônibus mais robustos têm a marca Scania”

Os novos carros têm carroceria Marcopolo, portas mais largas divididas por corrimão, o que permite embarque e desembarque simultaneamen-

te. Cada veículo tem cinco bancos com cor diferenciada, destinados a idosos, gestantes e pessoas portadoras de deficiência física. O piso é em taraflex, material antiderrapante, e fácil de limpar. O cuidado no acabamento, aliado à segurança e ao conforto proporcionados pela tecnologia da Scania, fazem desses veículos um diferencial no mercado.

O conforto que os ônibus proporcionam aos passageiros é mais que um atrativo para o público. A empresa dedica-se a investir na qualidade dos serviços que oferece para a comunidade.

A Viação Guarujá também estampa nos ônibus, com orgulho, o selo “Empresa Amiga da Criança”, emitido pela Fundação Abrinq. O título foi concedido pela atuação em projetos comunitários, como o atendimento de transporte, campanhas educativas, manutenção de creches e doação de ônibus para entidades assistenciais, com benefícios para centenas de crianças da região.

Outdoor sobre rodas

Dois ônibus Scania estampam o sucesso da dupla Chitãozinho e Xororó nas estradas do Brasil

Por: Ibsen Spartacus Petrópolis

Há alguns meses, as estradas brasileiras receberam dois ônibus rodoviários Scania muito especiais, com passageiros mais especiais ainda: a dupla sertaneja Chitãozinho e Xororó. Os fãs, quando emparelham com eles na estrada, acenam entusiasmados. Quando chegam às cidades do interior, os veículos tornam-se o sinal mais evidente de que logo haverá por ali música country e sertaneja da melhor qualidade. Desde março deste ano, os dois ônibus Scania que levam a dupla sertaneja - com seus músicos e equipe de apoio - País afora, chamam a atenção com sua pintura super especial: os rostos dos dois artistas emoldurados por uma paisagem rural em fim de tarde.

Encomendados à Servers Transporte e Turismo pela Casas

Bahia, patrocinadora da dupla, os ônibus têm chassi modelo K113TL 6x2 com carroceria panorâmica (dois pisos) Busscar. São camarins sobre rodas e servem para evidenciar a presença dos artistas - e da rede de eletrodomésticos - por onde passam. Um dos ônibus leva os artistas e músicos. O outro fica à disposição da equipe técnica. No total, são até 60 pessoas. Um caminhão com a mesma estampa completa a frota, levando equipamentos e instrumentos musicais.

A Servers iniciou suas atividades com pacotes turísticos para a Oktoberfest, em Blumenau, Santa Catarina, em 1993. A empre-



Salão mobiliado no interior do ônibus: mais conforto para os músicos e equipe técnica

sa cresceu e sua frota conta hoje com 11 ônibus, dos quais 6 Scania. Nos últimos anos, passou a atender artistas, como Xuxa, Elba Ramalho, Fafá de Belém, Maurício e Mauri, Arte Popular, Katinguelê, Terra Samba, Ivete Sangalo, Daniela Mercury, entre outros.

“Os carros de Chitãozinho e Xororó fizeram grande sucesso com outros artistas, que os viram e pedi-



Ônibus da dupla sertaneja:
atração à parte nas viagens dos artistas

ram projetos semelhantes”, afirma Eduardo, sócio, com o filho Júnior, na Servers. Entusiasmado com o projeto, viabilizado pela aquisição dos dois modelos no fim de 1998, Eduardo já planeja o aumento da frota em mais duas unidades, também da Scania. “Para a estrada, não há marca melhor”, afirma o empresário. “O carro não quebra e as peças são facilmente encon-

tradas”. Como os artistas têm uma agenda carregada e compromissos em cidades diferentes, a confiabilidade no veículo deve ser total. Daí, a escolha pela marca Scania.

Os artistas também ficaram muito felizes com o resultado do projeto. “Os ônibus são lindos”, diz Chitãozinho, que, mesmo tendo aprovado previamente a pintura, ficou emocionado ao ver o trabalho pronto. Baseados em São Paulo, os ônibus já foram a Goiânia, Alfenas

(MG) e Pati do Alferes (RJ), entre dezenas de outras cidades, para shows com o repertório do disco “A Aba do Meu Chapéu”, lançado em outubro de 1998 e com vendas acima de 1,3 milhão de unidades. “Além de bonitos, também são muito confortáveis e servem de camarim nas cidades menores e nos rodeios”, conclui Chitãozinho, satisfeito com os carros que o leva, com o irmão e colegas de música, aonde o povo está. 🍷

O mercado é o cliente

Tudo ainda é novidade para Wilson Pereira, gerente de vendas de ônibus da Scania Brasil. Há 17 anos na empresa, ele deixou a gerência de vendas de caminhões para assumir a área em novembro do ano passado, em meio à tempestade econômica que derrubou os negócios no mercado brasileiro. Mas Wilson está seguro dos passos que tem dado: no início de junho comemorava, com entusiasmo quase juvenil, a comercialização de 116 carros para uma só empresa. “Temos de ser criativos para driblar a crise”, afirma Wilson. Na entrevista que segue, ele fala de suas expectativas em relação à performance da empresa e dá a receita para crescer a participação no segmento: “Vamos buscar obsessivamente atender às necessidades dos clientes”.

Por: Ibsen Spartacus Petrópolis

Rei - *Como estão os negócios?*

W.P. - Difíceis. O mercado de ônibus é dependente dos níveis de emprego. O trabalhador desempregado não se desloca para a empresa, não tem como viajar nas férias. Parte da grande massa que suporta os negócios dos clientes sofre hoje a experiência do desemprego. No ano passado, foram comercializados 13,5 mil unidades e este ano serão menos de 10 mil.

Rei - *Qual a participação de mercado da Scania nesse segmento?*

W.P. - Gostaria de manter nossa taxa histórica, de 9%, mas minha meta é alcançar os 10%. Está difícil manter esse percentual porque a concorrência está muito agressiva, com políticas de preços muito baixos.



Emanuel A. P.

Rei - E o que acontece com a Scania?

W.P. - Quando os produtos são comparados, é nítida a diferença a nosso favor, em tecnologia. A Scania faz investimentos pesados no desenvolvimento de produtos. Por isso, nossos preços são mais altos. O problema, no momento, é que há uma guerra em busca do cliente, e a concorrência quer conquistá-lo a qualquer custo.

Rei - O que fazer para enfrentar a situação?

W. P. - Temos de ser cada vez mais eficientes nos serviços associados aos produtos. Esse diferencial é da Scania. O Scania Assistance, por exemplo, é uma rede com 99 pontos que atendem aos clientes em todo o território, com pessoal treinado e de alta qualificação. O produto Scania destaca-se. Nossos carros para uso urbano têm capacidade de transporte maior que a concorrência, são mais robustos, de maior torque e motorização, e permitem encarroçamento com maior desempenho - além de velocidade média maior. Nos ônibus rodoviários, somente a Scania tem produtos diferenciados. O K124EB 6x2, por exemplo, oferece suspensão independente e motor eletrônico de 420 hp.

Rei - A tecnologia Scania ainda é um diferencial em relação à concorrência?

W.P. - A empresa tem grande experiência com motores traseiros, que oferecem mais conforto e mais silêncio para os usuários e facilitam o encarroçamento do piso. O ônibus classe UB tem piso baixo, sem degraus, e facilita o transporte de pessoas com deficiência física. Nenhum concorrente tem algo semelhante para apresentar.

Rei - O que mais a Scania está oferecendo ao mercado?

W. P. - Estamos lançando o K1241B 8x2, com quatro eixos e encarroçado com dois pisos, ainda mais confortável e seguro. Tem piso mais alto que outros produtos. Já existem empresas rodando o novo carro, muito bem recebido pelos clientes. Também incorporamos facilidades para o encarroçamento que eliminaram as diferenças de custo antes repassadas ao consumidor final. Agora, com o chassi preparado pela fábrica, não se paga a mais pela adaptação ao gabarito do encarroçador.

“O grau de exigência da população tem crescido. Cada vez mais a sociedade pressiona o poder público por melhores serviços. Quer ônibus mais confortáveis e seguros.”

Rei - Qual a estratégia da empresa para ocupar mais espaço no mercado?

W. P. - Precisamos aperfeiçoar o nível de qualidade do atendimento ao cliente e flexibilizar alternativas de financiamento, como os consórcios. Em janeiro começamos a operação de forma mais agressiva e já temos resultados muito significativos, apesar da crise. Com a ausência de crédito, caro e escasso, o consórcio é uma alternativa. Outro passo é identificar e desenvolver produtos tecnicamente adequados ao atendimento do merca-

do urbano. Vamos modificar linhas de produtos para atender às necessidades dos clientes. Precisamos agir localmente com nossos produtos globalizados. Nossa linha supera expectativas, mas tem de se adequar ao que nossos clientes estão buscando. Afinal, o mercado é o cliente. Também queremos que a operação de ônibus, dependendo do porte da concessionária, tenha equipes próprias em todos os níveis, da venda ao atendimento de serviço, com perfil e mercado adequados ao segmento.

Rei - O que vai reaquecer os negócios no segmento?

W. P. - A retomada do crescimento, da oferta de empregos, com a queda dos juros e o aumento da produção interna. Hoje o transporte urbano e rodoviário são administrados pelo poder público, pelos órgãos gestores, que determinam as políticas do setor. As mudanças políticas sempre afetam a orientação desses órgãos e, com frequência, as empresas são afetadas, obrigadas a modificar suas operações. O reaquecimento, portanto, também vai depender de políticas mais estáveis na área de transportes.

Rei - Como você vê o mercado nos próximos anos?

W.P. - Vai melhorar. O grau de exigência da população tem crescido. Cada vez mais a sociedade pressiona o poder público por melhores serviços. Quer ônibus mais confortáveis e seguros. E é justamente isso que a Scania tem para oferecer. Produtos diferenciados, melhores que os da concorrência. Com o tempo, a sociedade vai reivindicar mudanças e políticas estáveis para o setor de transporte. Vamos nos beneficiar com esse movimento. Estou muito otimista com a presença da Scania no Brasil. 🍀

Master Salesman, mestre nas vendas

Programa da Scania valoriza os vendedores que cultuam a melhor ferramenta profissional: o conhecimento

SCANIA



Master Salesman

Como ser o melhor entre os melhores? Esse desafio é cada vez mais freqüente na carreira de pessoas de todas as áreas de atuação. A resposta é simples: buscar, incansavelmente, o conhecimen-

to sobre produtos e serviços ligados ao negócio e à profissão. A concorrência é cada vez mais feroz e a qualificação é o caminho mais eficaz para que alguém se destaque em meio à multidão. O programa Master Salesman, da Scania Latin America, chega para valorizar o conhecimento para a equipe de vendas da marca.

Os vendedores de produtos Scania devem estar preparados para enfrentar os concorrentes nas mais diversas situações: a postura de "consultor" é a imagem mais aproxi-

mada dessa nova circunstância do mercado. Mais do que entender de vendas, o vendedor deve conhecer a fundo o cliente para indicar quais as melhores alternativas e orientações que pode oferecer para agregar valor ao negócio do qual, como fornecedor, é parte fundamental.

Essa é uma atitude que se observa quando o vendedor sabe qual a melhor aplicação de um produto, conhece os parâmetros de custos operacionais do cliente e o orienta sobre alternativas de financiamento. "Temos

Mauro César e Rodolpho:
primeiros colocados entre
os vendedores

EQUIPO

SCANIA

360

a melhor equipe de vendas, treinada pela fábrica e que contribui para nossa liderança de mercado”, afirma Décio de Oliveira Martins, assessor do Departamento de Marketing, Sales and Training da Scania Latin America e coordenador do programa Master Salesman.

O programa é uma iniciativa da Scania para valorizar o conhecimento absorvido pelos homens de vendas nos muitos processos de treinamento mantidos pela empresa junto às equipes das concessionárias. Tudo começou em novembro de 1998, quando foi realizado na fábrica, em São Bernardo do Campo, o encontro nacional de vendedores, do qual participaram mais de 200 pessoas. Uma bateria de testes (veja quadro) sobre aspectos comerciais, produtos e prática de direção permitiu a avaliação da equipe.

Com a classificação do nível de conhecimento de cada um, foi possível montar um programa de incentivo que, duas vezes por ano - no primeiro e no segundo semestres - mede a evolução de cada vendedor e estabelece um ranking com os melhores desempenhos. Os que atingem a avaliação mínima satisfatória têm seus nomes divulgados entre as concessionárias, os três primeiros ganham

***“O programa,
por enquanto, está
sendo aplicado
no Brasil a vendedores
de caminhões,
mas, em breve,
vamos estendê-lo
a outras áreas,
em toda a América
Latina.”***

Henrique Senna:
gerente de Marketing, Sales and Training da
Scania Latin America

prêmios em dinheiro e os que alcançam grau de excelência ainda recebem o título de vendedor Master.

Na primeira reavaliação após o encontro nacional, feita entre março e maio, já pôde ser observado o crescimento no nível médio de conhecimento entre os vendedores inscritos: mais de 90% melhoraram o desempenho em relação aos testes de novembro, com avaliação, em média, 15% mais alta. “A partir dos resultados dos testes, orien-

tamos as áreas de treinamento para fortalecer os pontos em que há maior deficiência”, afirma Décio. “E os vendedores sentem-se motivados a melhorar cada vez mais seus conhecimentos”.

As concessionárias que apresentam equipes com o melhor desempenho médio também recebem prêmios, para estimulá-las a investir na qualificação do pessoal. “O programa, por enquanto, está sendo aplicado no Brasil a vendedores de caminhões, mas, em breve, vamos estendê-lo a outras áreas e em toda a América Latina”, afirma Henrique Senna, gerente do departamento. “Teremos um ranking dos melhores em toda a região”.

No primeiro trimestre, ficou em destaque o time da Equipo, concessionária do Rio que emplacou, em maio, os dois primeiros lugares, com vendedores que tiveram crescimento de mais de 50% nas avaliações. “Quero crescer na minha profissão e sei que não posso parar de aprender”, afirma Mauro Cesar Blanco, o número um do mês. “Com isso, ganham os nossos clientes, atendidos por profissionais mais qualificados”, diz Rodolpho Junior, com o que concorda o gerente de vendas da Equipo, Jaime Abby. 🌟

Os Melhores Vendedores

- Mauro César Loyola Branco Equipo
- Rodolpho Antonio de O. Jr. Equipo
- Odair Geraldo Ducatti Codema
- André Luis Schiavon P. B. Lopes
- Haroldo Siqueira Transcam
- João Guilherme Aguiar Quinta Roda
- Luiz Alberto Brigzinski da Cunha Suvesa
- Nilton Rocha Amorin Transcam
- Manoel Janeiro Rodrigues P. B. Lopes
- Gelson Luis da Silveira Brasdiesel

As Melhores Concessionárias

- P. B. Lopes Londrina/PR
- Transcam Marília/SP
- Mecânica-Mepal Palmeira das Missões/RS
- Equipo Rio de Janeiro/RJ
- Itaipu Juiz de Fora/MG
- Transcam Araçatuba/SP
- Quinta Roda Sumaré/SP
- Suvesa Canoas/RS
- Escandinávia Ribeirão Preto/SP
- Codema Sorocaba/SP

Gol de placa em Minas

Venda de 116 ônibus para a empresa mineira Gontijo é um recorde mundial da Scania

A Scania Brasil acaba de bater um recorde da empresa no mundo: vendeu 116 chassis para a empresa mineira Gontijo, com sede em Belo Horizonte, equivalente a 10% da produção anual da montadora. O negócio foi fechado no início de junho pela concessionária Scania Itaipu e soma R\$ 14 milhões, pagos à vista e com recursos próprios do cliente - maior frotista da marca em todo o mundo, com 1,2 mil ônibus.

Segundo Wilson Pereira, gerente de vendas de ônibus da Scania, grande parte da frota adquirida pela Gontijo é de produtos top de linha da Série 4. O lote inclui 102 carros com chassis K124 com motor 420 cv (eletrônico), seis K124 com motor 360 (convencional) e oito F94 de 310 cv (convencional). "Os carros são equipados com diversos opcionais que melhoram o conforto, desempenho e segurança para os usuários", afirma Wilson.

Todos os veículos com motor eletrônico estão equipados com Scania Retarder - sistema auxiliar de frenagem que permite a redução da velocidade sem desgaste dos freios - e Comfort Shift, mecanismo que diminui o esforço mecânico feito pelo motorista, com a transmissão elétrica do comando até a caixa de câmbio, e programação prévia da mudança de marcha. Os ônibus receberão carrocerias Busscar e serão entregues em três lotes, a partir de julho.

O negócio é de grandes dimensões também para a Gontijo, que registra crescimento contínuo já há muitos anos. A empresa começou com

Abílio Gontijo, que pilotava uma jardineira entre as cidades de Patos de Minas e Carmo do Paranaíba, ambas em Minas Gerais, em 1940. O registro oficial, porém, data de 1949, quando Abílio iniciou outras três linhas municipais a partir de Patos de Minas.

A expansão, nos anos seguintes, acentuou-se a ponto de provocar a mudança da sede para a capital mineira. De lá passou a operar para diversas regiões de Minas Gerais, entre elas o Vale do Jequitinhonha, próximo ao sul da Bahia. Na época, ainda era comum os motoristas levarem enxadas para aterrar trechos acidentados das estradas, em viagens que transformavam-se em verdadeiras caravanas de ônibus.

A partir de 1975, a Gontijo iniciou operações com linhas interestaduais, de início ligando Belo Horizonte a Salvador. Desse período surgiram as pri-

meiras aquisições de linhas e empresas concorrentes. Um dos maiores negócios dessa fase foi a compra da Viação Bonfinense em 1982, que ligava cidades nordestinas a São Paulo, abrindo um mercado que hoje corresponde a 35% do movimento total da empresa.

Hoje a Gontijo procura adequar-se às inovações características do setor de transporte. Recentemente, promoveu mudanças na logística das rotas para diminuir o tempo das viagens. Os funcionários são treinados e passam por programas de motivação que prevêm até prêmios para os melhores motoristas. Uma central de atendimento disponibiliza informações para os clientes, que são tratados como prioridade pela empresa. "A Gontijo não é minha", costuma dizer o fundador Abílio Gontijo. "Eu a administro para os passageiros".



Ônibus da Gontijo:
1.200 veículos da marca Scania

Qualificação profissional: quem se habilita?

Na era dos caminhões eletrônicos, a formação profissional também deve servir à educação pela cidadania

Por: Dilene Antonucci*

Quando se fala em investimento na educação, o que nos vem à cabeça é a escola pública, o colégio, a universidade. Mas, quem já passou pela escola já concluiu seu processo educacional?

A maioria (70%) dos caminhoneiros tem, no máximo, 1º grau completo. É do desempenho desses profissionais que depende, em grande parte, o bom funcionamento do sistema de transportes.

Quem deve se responsabilizar pela capacitação deste cidadão? A resposta mais correta é "o governo", mas, sabendo-se que muita coisa que depende do governo não funciona bem no Brasil - inclusive a educação - é preciso acrescentar: a responsabilidade também é daqueles que se beneficiam quando o sistema de transportes funciona bem, quando os caminhões alcançam o rendimento e os resultados anunciados nas festas de lançamento. Em resumo, esta tarefa cabe a todos os agentes do transporte: empresas transportadoras, embarcadoras, e também às montadoras e a publicações como a revista Carga Pesada.

Todos temos a nossa parte neste desafio porque é este o universo do nosso dia-a-dia. Não podemos, sem trocadilhos, alegar ignorância. É o caminhoneiro quem vai ler ou rejeitar a nossa publicação, aprovar ou torcer o nariz para o novo lançamento de caminhão.

"Antes de pensar em mudar de pro-

fissão, pense em mudar a si mesmo". Com esta frase, abrimos uma reportagem da última edição da revista Carga Pesada, justamente sobre o assunto "qual será o perfil do caminhoneiro que permanecerá na profissão?"

Dirigir um caminhão com comandos eletrônicos não é exatamente um grande problema. Tive a oportunidade, com meus simples conhecimentos de motorista de automóvel, de viver esta experiência algumas vezes. E concluí: a eletrônica não complica, simplifica.

"A única coisa que esses tropeiros da modernidade querem é um respeito, que venha em forma de cidadania."

A questão é que temos caminhões modernos e sofisticados operados por motoristas com formação técnica e profissional inadequada. A dupla debreagem na troca de marchas, um vício confirmado nos treinamentos do Master Driver, o programa de treinamento de motoristas desenvolvido pela

Scania, pode aumentar em 1.700 litros o consumo de combustível no ano. Numa frota de 10 caminhões, esta simples mudança na forma de trocar as marchas pode representar uma economia de 17.000 litros de diesel por ano, o equivalente a R\$ 7.700,00.

A abordagem, no entanto, não deve ser exclusivamente econômica, embora saibamos que esses argumentos são suficientes para quebrar algumas resistências. Ela deve ser também humana. Um motorista com bom nível educacional tem sua auto-estima valorizada - e é isto que interessa. Antes de mais nada, educação é cidadania.

Os cidadãos que transportam a economia do País são tratados, muitas vezes, como cidadãos de terceira classe, obrigados a trabalhar até 18 horas por dia; aos 45 anos, no auge da sua experiência de vida, não conseguem mais emprego; e não são remunerados à altura da responsabilidade de gerenciar uma empresa sobre rodas cujo capital embarcado pode chegar a R\$ 300.000,00.

Está ficando no passado a figura do caminhoneiro que, a qualquer avaria, abria a caixa de ferramentas e garantia a chegada do "bruto" até a oficina mais próxima. Talvez esta habilidade lhe assegurasse alguma auto-estima.

Agora, com os novos caminhões, totalmente eletrônicos, eu pergunto: será que o caminhoneiro entende o princípio quase abstrato desta

Continua ➤

tecnologia? Será que ele se sente integrado a toda esta modernidade ou apenas fica ressentido de ver que essas novidades servem também para monitorar seu trabalho à distância, no comando de um caminhão “dedo-duro”?

É preciso discutir essas questões com franqueza: qual o perfil do caminhoneiro que as empresas querem, que a Scania imagina quando vai lançar um caminhão? E também o que quer este brasileiro que decidiu passar sua vida na estrada, longe da família, dormindo em posto de gasolina e vendo a vida pelo pára-brisas do seu caminhão?

Depois de 14 anos editando uma revista para caminhoneiros, e de conviver toda a vida numa família de pessoas que escolheram esta profissão, eu arrisco uma resposta: a única coisa que esses tropeiros da modernidade querem é respeito. Um respeito que venha em forma de educação e de instrumentos de obtenção de cidadania. E aí não estamos falando mais apenas dos caminhoneiros, mas da maioria dos brasileiros.

O futuro chegou e será lamentável para a nossa geração se ele se limitar aos belos e eficientes caminhões eletrônicos que encantam as rodovias e os planos de aquisição dos transportadores. 🍀



* Dilene Antonucci é editora da Revista Carga Pesada

Era bom,

Por: Fernanda Burjato

Redução de preços faz sucesso no mercado e Scania aumenta de 40 para 60 o número de peças em promoção



Preços caem pela metade e Scania triplica a venda — esse é o resultado da redução nos preços de 40 peças a partir de fevereiro deste ano, graças a um acordo que envolveu a Scania, a rede de concessionárias e os fornecedores. O programa deu tão certo que a Scania lançou uma segunda etapa do programa. Agora, são 60 peças de reposição com preços promocionais desde o início do mês de junho. “Nossa intenção é tornar esse programa contínuo, incluindo cada vez mais itens com preços cada vez melhores”, afirma Evaldo Valero, chefe comercial de Pós-Venda. O índice médio de redução está na casa dos 30%.

Com essa redução de preços, a Scania está se adequando à nova realidade do mercado. Desde a desvalorização do real, ocorrida em janeiro, a demanda tem sofrido uma grande retração. Embora os custos de produção tenham aumentado, a empresa resolveu reduzir

Quem vende mais leva

Para valorizar e incentivar a atividade de Pós-Venda, a Scania realizou nesse mês de junho, a primeira Premiação da Campanha de Vendas, dirigida aos vendedores de peças genuínas, que contou com a participação de cerca de 400 vendedores representando toda a rede de concessionárias Scania no Brasil.

O prêmio referente ao mês de maio foi conquistado pela Rovema Motores e Veículos Ltda., da cidade de Porto Velho, Estado de Rondônia. Os critérios de escolha da concessionária vencedora levam em conta os objetivos individuais traçados pela Scania, em função dos seguintes fatores:

- Volume de vendas ao cliente de peças genuínas Scania
- Volume de compra de peças genuínas Scania
- Volume de compra de itens do sistema de troca e de itens em promoção
- Valor de estoque

A concessionária que apresentar os melhores índices leva o prêmio do mês. As premiações serão realizadas todos os meses, até o final deste ano.

Depois da escolha, a concessionária indica o vendedor com melhor desempenho durante o mês. Dessa vez, o premiado foi Valdemir Nonato de Souza, vendedor, com 13 anos de experiência. Ele ganhou um relógio de pulso Omega, no valor de R\$ 1.500,00. O prêmio foi entregue na fábrica da Scania em São Bernardo do Campo, seguido de um almoço com Emanuel Queiroz, diretor de Pós-Venda, Evaldo Valero, chefe de Pós-Venda e Adriana Cellini, do departamento de suporte ao mercado da Scania. Na ocasião, além de receber o relógio, Valdemir participou de um curso sobre técnicas de vendas. Segundo ele, é muito gratificante um reconhecimento como este. 🍀

e ficou melhor

os preços para valorizar o seu produto. "Procuramos sempre as melhores alternativas para o nosso cliente", diz Evaldo.

O objetivo principal da Scania é acirrar a concorrência no mercado e evitar que o cliente faça a reposição com itens não genuínos e de menor qualidade. Com a inclusão de mais peças na promoção, o cliente tem a chance de adquirir componentes genuínos, com qualidade superior e preços competitivos. Isso sem contar a garantia de um ano de fábrica. "Com o programa, pretendemos apresentar itens com preços melhores que os da concorrência, oferecendo custos iguais ou menores que o do mercado paralelo", completa.

Dessa vez, componentes como o Eixo de Saída completo, por exemplo, baixou de R\$ 1.472,24 para R\$ 650,00, uma redução de 56%. A nova tabela (ver quadro de preços) já está em todas as concessionárias da rede Scania no Brasil. 🏆

prêmio



Valdemir Nonato de Souza recebe o seu prêmio:

"Fiquei surpreso com o resultado.

A Scania está de parabéns por ter uma iniciativa como esta"

Novos itens, novos preços

Nº da Peça	Descrição	Preço Proposto
173171	Filtro do Turbo	R\$ 8,00
364624	Filtro de Combustível	R\$ 8,00
365729	Filtro de Ar	R\$ 85,00
1675795	Filtro Separador de Água	R\$ 9,00
157676	Tambor do Freio Dianteiro	R\$ 100,00
303470	Válvula Eletropneumática	R\$ 45,00
550247	Jogo de Anéis do Motor	R\$ 62,97
1312934	Anel de Borracha da Camisa	R\$ 5,71
175930	Tambor de Freio Traseiro	R\$ 135,00
538507	Carcasa do Instrumento Combinado	R\$ 70,00
1304292	Bucha de Biela	R\$ 8,00
1678015	Amortecedor	R\$ 110,00
174716	Rolamento Traseiro de Pinhão	R\$ 90,85
194413	Rolamento de Agulhas	R\$ 21,85
315680	Engrenagem Acionadora	R\$ 143,75
527838	Farol	R\$ 57,50
174717	Rolamento da Coroa	R\$ 92,00
300957	Guia Válvula Admissão	R\$ 4,20
325107	Sincronizador CPL	R\$ 643,75
550464	Jg. de Reparo do Cilindro da Embreagem	R\$ 62,50
174950	Rolamento de Apoio do Pinhão	R\$ 86,25
304623	Engrenagem 5ª Intermediária	R\$ 312,00
370076	Retentor Roda Traseira Disco/Raiada	R\$ 18,58
1101005	Eixo de Saída Completo	R\$ 650,00
1121538	Rolamento do Eixo Primário	R\$ 110,40
1331770	Servo de Embreagem	R\$ 518,00
1333270	Engrenagem Central Caixa de Mudanças	R\$ 117,50
1670289	Lanterna Traseira Esquerda	R\$ 36,00
1309569	Rolamento de Apoio do Pinhão	R\$ 138,00
1333269	Eixo Secundário	R\$ 500,00
1412914	Coletor de Admissão	R\$ 336,00
1670292	Lanterna Traseira Direita	R\$ 36,00

Promoção por tempo limitado. Consulte a sua concessionária.

Dia e noite no ar

Scania Assistance é o sistema de atendimento de emergência que funciona em todo o Brasil



Operador do Scania Assistance: chamadas até de clientes de outras marcas



A qualquer hora do dia ou da noite, seja nos dias de semana, sábados, domingos e feriados, a Scania oferece para os clientes de seus produtos um sistema de atendimento de emergência em qualquer ponto do Brasil. Scania Assistance é o novo nome do serviço, anteriormente chamado Plus 24. Não é apenas o nome que muda: o serviço está melhor e mais eficaz, com novos controles que garantem o atendimento com mais rapidez por parte da rede de concessionárias.

Por meio da central telefônica 0800-194224, o cliente liga e é prontamente atendido por um técnico da organização Scania, que avalia o problema e instrui o concessionário mais próximo a atender o caso no local. Os concessionários garantem o atendimento com os sistemas de plantão mantidos nas oficinas. Os

problemas identificados em produtos dentro do período de garantia e que tenham sido originados por falha de material e/ou fabricação terão os custos dos serviços absorvidos pela própria Scania.

Efficiencia no atendimento

O serviço já existe desde 1995, mas a partir de outubro de 1998 passou a ser feito diretamente pelos técnicos da fábrica. São cinco turnos de funcionários, que atendem a uma média de 940 chamados por mês. Cerca de 90% das ligações são relacionadas a caminhões e o restante a ônibus. "Mas recebemos chamadas até do interior da Amazônia, das empresas que usam balsas com motores da nossa marca", informa João Luis Garcia Buzzi, coordenador do Scania Assistance.

"O número de ligações tem crescido devido à eficiência no atendi-

to e a divulgação desse serviço pelos nossos clientes", afirma João Luis. Até o serviço ser assumido pela própria empresa, eram cerca de 600 ligações por mês. "Esse é um sinal de que nossos clientes sentem-se seguros com a rapidez e a eficiência do atendimento". O novo nome, que foi definido pela matriz da Scania é uma marca global para atestar a qualidade do serviço de atendimento, padronizada em nível de excelência em todos os países onde a empresa atua. A Scania agora está investindo na mudança do material de divulgação e nos processos internos que vão aprimorar controles para aumentar ainda mais a eficácia do atendimento, como os relatórios distribuídos aos concessionários. "Nosso serviço é reconhecido até pelos clientes de outras marcas, que ligam para o Scania Assistance quando têm algum problema", diz João Luis. 

Sucesso de público e aplausos da crítica

A Scania lançou novos produtos na Rio Boat Show, feira náutica realizada em maio

A Scania aproveitou a paisagem privilegiada da Marina da Glória, no Aterro do Flamengo, no Rio, para lançar o motor DI12M (12 litros) para aplicação marítima, durante a Rio Boat Show, feira náutica realizada entre 14 e 23 de maio. Na feira, circularam mais de 20 mil pessoas, entre entusiastas de vela e motor e profissionais do setor.

Compacto (1.341 mm de comprimento e 999 mm de altura), de maior potência (675 hp), menor e mais leve (1.150 kg) que outros produtos do mercado, o DI12M atende às normas atuais de emissão de poluentes e às que entrarão em vigor nos próximos anos.

O produto é indicado para embarcações comerciais de transporte e barcos de patrulha. Uma de suas versões foi desenvolvida especificamente para aplicações em lanchas de lazer.

Menores emissões

Entre as novidades técnicas estão os cabeçotes de cilindros independentes que os tornam mais leves e de fácil manutenção. Contam ainda com quatro válvulas (duas de admissão e duas de escape), que permitem controle maior e mais preciso do fluxo de ar de alimentação para as câmaras de combustão. O resultado é menor consumo de combustível e menores níveis de emissão de poluentes dos gases na exaustão.

O comando de válvulas do motor aciona um sistema de roletes para controlar a abertura das válvulas. O sistema é mais eficiente e durável, se comparado ao sistema convencional de tuchos e vareta. O motor também utiliza novos sistemas de injeção que atendem às novas normas de emissões em níveis mais elevados de potência.

O motor já está sendo fabricado pela Scania no Brasil. Os investimentos da empresa na ampliação e modernização do parque industrial no lançamento dos caminhões, ônibus e motores da Série 4 permitem a oferta de um produto globalizado, fabricado somente no Brasil e na Suécia. "Tivemos uma ótima recepção do público durante a feira", afirma Daniel Sallum, representante de vendas da Scania.

"Realizamos diversos negócios e encaminhamos conversações com clientes, principalmente para o segmento de lazer", disse. 🌿



Estande da Scania na Rio Boat Show, Marina da Glória: 20.000 visitantes na mais importante feira do setor

ISO 14001 na Suécia

A Scania Suécia recebeu em 16 de abril a certificação ISO 14001, que atesta a qualidade da produção de acordo com padrões elevados de controle ambiental. Durante a entrega do documento, o presidente mundial da Scania, Leif Östling, disse: "Hoje nosso sistema de gestão ambiental vai além dos processos industriais e envolve também etapas de pesquisa, desenvolvimento e marketing. Isso mostra que estamos à frente entre as indústrias automobilísticas mundiais". As unidades da Scania Latin America haviam sido certificadas em setembro de 1997.

Investindo em Scania

A Viação Expresso Cristália, do segmento rodoviário, adquiriu recentemente 16 chassis K124IB4x2 para a sua frota. Com sede em Itapira, SP, a Cristália atua há 41 anos no mercado. Trata-se de sua primeira compra de produtos Scania. Até agora, a empresa contava apenas com veículos Volvo e Mercedes-Benz para cumprir suas rotas entre várias cidades do interior de São Paulo.



Foto: Samuel Invernizzi



Foto: Roberto Santos Longo

Nas ruas da África do Sul

Já estão circulando na África do Sul os primeiros ônibus urbanos F94 enviados no início de maio. Eles pertencem à empresa Lux Rider e foram encarregados pela Marcopolo. Uma curiosidade desses ônibus é que eles têm o câmbio e a direção no lado direito (foto ao lado), como nos veículos ingleses, com capacidade para 60 passageiros, oito a mais que os ônibus brasileiros. Indicado para aplicações mais severas de uso, o modelo F é produzido somente na fábrica de São Bernardo do Campo, que abastece outros mercados da Scania com esse produto.



Cadeia Global

A Scania Latin America já iniciou a exportação de componentes de transmissão produzidos na fábrica de Tucumán, Argentina, para a unidade de Zwolle, Holanda. Até setembro, serão exportados mil conjuntos, incluindo caixas de câmbio e diferenciais. Os diferenciais passam pela fábrica da Scania em São Bernardo do Campo/SP, para a pré-montagem dos eixos traseiros, embarcados completos. É a primeira vez que a unidade argentina exporta esse tipo de produto para a Europa.

Ganhadores do Plus

No dia 28 de maio a Scania Brasil e a Assobras (Associação Brasileira dos Concessionários Scania) premiaram mais três pessoas no Plus Plan e Plus Quatro, duas das modalidades do Consórcio da Scania. Confira os vencedores:



Reinaldo Ribeiro de Almeida:
Caminhão T 114 360 4x2
Concessionária: Codema de Santos (SP)



Luiz Tomazzi: Vale quitação do produto
(que quita as parcelas restantes do consórcio)
Concessionária: Ediba de Tubarão (SC)



José Francisco de Melo:
Vale quitação do produto
Concessionária: Novepe - Rio Largo (AL)

ALAGOAS

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

AMAZONAS

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

BAHIA

- **Barreiras**
Movea Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (077) 811-4831
- **Feira de Santana**
Movea Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (075) 622-3434
- **Salvador**
Movea Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (071) 301-9911 / 7003
- **Vitória da Conquista**
Movea Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (077) 422-5135 / 5136

CEARÁ

- **Fortaleza**
Corterranea Veículos Pesados Ltda.
Tel. (085) 279-2222

DISTRITO FEDERAL

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

ESPIRITO 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**
Movea Mot. e Veic. de M. Grosso do Sul Ltda.
Tel. (067) 787-3277
- **Dourados**
Movea 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
- **Muriá**
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**
Novepa Nordeste Veículos da Paraíba Ltda.
Tel. (083) 232-1686
- **Campina Grande**
Novepa 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**
Novepe Nordeste Veículos de Pernambuco Ltda.
Tel. (081) 862-1397
- **Recife**
Novepe Nordeste Veículos de Pernambuco Ltda.
Tel. (081) 339-3911

PIAUÍ

- **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**
Brasidiesel S.A. Comercial e Importadora
Tel. (054) 330-1122 / 1292
- **Caxias do Sul**
Brasidiesel S.A. Comercial e Importadora
Tel. (054) 229-3577 / 5870
Brasidiesel 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**
Brasidiesel S.A. Comercial e Importadora
Tel. (054) 463-8511
- **Ijuí**
Brasidiesel S.A. Comercial e Importadora
Tel. (055) 332-8300
- **Lajeado**
Brasidiesel 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) 6461-8500
- **Jales**
Escandinávia Veículos Ltda.
Tel. (017) 632-2835
- **Marília**
Transcam Comércio de Veículos Ltda.
Tel. (014) 427-4144
- **Ourolinhos**
Movepa Motores e Veículos de São Paulo S.A.
Tel. (014) 222-2521 / 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) 4976-2755
- **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**
Movea Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (079) 253-1204

TOCANTINS

- **Gurupi**
CVR Máquinas e Impl. Agrícolas e Repres. Ltda.
Tel. (063) 714-1001 / 1282

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 Yepes 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
- **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

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

MÉXICO

- **Tlalneptantia (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. (00512) 41-3016/3017

VENEZUELA

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



FICHA TÉCNICA

K124EB6x2LI 420

"Nossa empresa é especializada em fretamento turístico. Temos muitos clientes entre grupos musicais, mas atendemos principalmente a grupos da terceira idade, com deslocamentos para a Serra Gaúcha, Caldas Novas (GO) e cidades do interior de Mato Grosso e Santa Catarina.

Esse público tem demandas específicas, como conforto e segurança. Eu havia adquirido um consórcio da Scania e na hora de retirar o veículo optei por um K124 com carroceria double decker, da Marcopolo, adequada ao que eu buscava para oferecer aos nossos clientes.

O ônibus tem ótimo desempenho nas estradas, mesmo em más condições de preservação. O torque do motor é forte nas subidas e não força o carro, além de silencioso. O Scania Retarder garante a leveza nas descidas e não gasta as pastilhas.

A suspensão independente garante a segurança nas curvas com desempenho firme e sem balanço. Para os meus clientes, essa condição é muito atraente. Eles tem elogiado o ônibus novo. A decisão não podia ser mais acertada.

Hoje, tenho uma frota com outros quatro ônibus Scania, dois 112 e um 113. O carro novo é da Série 4 e com isso tenho o melhor que posso para oferecer aos clientes. Em breve, vamos ampliar e renovar a frota. Sei que poderei contar com a Scania." 

José Matheus de Abreu,
Proprietário da Elisfatur

Carroceria	Marcopolo Paradiso DD
Motor	Scania DSC 1205
Cilindradas	12 litros
Cilindros	6 em linha
Válvulas por cilindro	4
Diâmetro dos cilindros ..	127 mm
Curso	154 mm
Sistema de injeção	eletrônico
Potência máxima	420 cv de 1.700 a 1.800 rpm
Torque máximo	1.950 Nm
Classe	E (veículos indicados para pistas expressas)
Tração	6x2
Suspensão	a ar (independente na dianteira)
Comprimento	14 m
Caixa de câmbio	Scania GR.801RCS (com retarder e comfort shift)



SCANIA



K124EB6x2LI 420

"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.



SCANIA

