Rei da Estrada

ANO IX, NÚMERO 87 JULHO/AGOSTO 2000

Novidade nas estradas

Viação Cometa rompe com padrão de carroceria que a imortalizou e estréia os chassis Série 4 da Scania

EXPEDIENTE

Rei da Estrada

Publicação bimestral da Scania Latin America. Editada pelo Departamento de Comunicação.

Editor Responsável:
Mauricio Jordão
(Mtb 28.568)

Colaboradora:
Laís Chita

Revisão:
Vicente dos Anjos

Foto Capa:
Emanuel A. P.

Diagramação, Editoração e Produção:
Technoart Propaganda Ltda.

Fotolitos:
AWA

Impressão:
Takano Editora Gráfica Ltda.

Tiragem desta Edição:
33.000 unidades

SCANIA
ISO 14001

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

Home page:
www.scania.com.br

ABERJE

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

SCANIA
Scania Latin America Ltda.

EDITORIAL

Luz no fim do túnel

Wilson S. Pereira - Gerente de Vendas de Ônibus da Scania Brasil

Mônica Zaroni

O frotista de ônibus é antes de tudo um forte. Afinal, percalços, dificuldades e entraves não faltam aos empresários de transportes rodoviário e de turismo. Hoje eles têm de aplicar a maior parte das suas energias na arte da sobrevivência, num cenário de economia estabilizada, mas no qual itens de grande peso encontram-se tão indexados quanto nos velhos tempos. O diesel sofre reajuste cambial e o pedágio, correção inflacionária.

Não bastassem estas distorções oficiais, somadas à retração da economia que derrubou o movimento de passageiros, os frotistas ainda têm de se ver com a desleal concorrência de vans, perueiros clandestinos. Buscando o filé do mercado, as melhores linhas nos melhores horários, esses oportunistas não têm qualquer responsabilidade para com o passageiro, alheios à sua segurança, conforto, periodicidade. Tampouco para com o Estado. Literalmente roubam parcela considerável da lucratividade dos que têm compromisso social de pagar impostos e salários em dia, manter linhas e gerar empregos.

Está claro que a indústria de ônibus também não sai ilesa desse embate. Com vendas fracas e margens de ganho estranguladas, preocupada, ela assiste a uma involução de mercado. Sonhamos todos os fabricantes em vender 14 mil unidades por ano, mas fechamos 1999 com oito mil ônibus vendidos. Isto está 42% abaixo do ideal.

Entretanto, a virada de século parece mostrar luzes no horizonte: deveremos chegar a dezembro de 2000 com 11,5 mil ônibus/chassis vendidos. Ainda longe de nosso sonho dourado, mas com uma tendência positiva. Afinal, já se nota reação no mercado de passageiros e os efeitos do reajuste cambial, que desvalorizou o real, incrementam as exportações, estimulam a atividade industrial e oxigenam a economia. Também, por conta do dólar mais caro, espera-se reação do turismo interno.

Com tal perspectiva, saudamos o novo carro de um de nossos mais tradicionais parceiros, a Viação Cometa. Símbolo do operador de transporte de passageiros brasileiro e uma das maiores frotas Scania do mundo, a Cometa coloca em operação os chassis K124 6x2, equipados com o que há de mais moderno no mercado, como resposta à situação que aí está, numa demonstração de que a melhor defesa é sempre o ataque.

Com frotistas fortes e, sobretudo, arrojados, tenho certeza que a tecnologia hoje disponível pelos fabricantes será empregada como ferramenta fundamental na otimização dos custos operacionais, na preservação da competitividade e na manutenção do conforto e da segurança dos passageiros.

Texto baseado em artigo originalmente produzido para a revista Abrati

NESTA EDIÇÃO

4 Reportagem de Capa
Novo ônibus de uma das mais tradicionais empresas brasileiras debuta nas estradas.

8 Cliente
Com frota personalizada, a Braga, do Espírito Santo, transporta ingredientes para a fabricação de chocolate.

10 Aplicação
Na logística que leva revistas pelo País, caminhões pesados e bicicletas correm contra o tempo.

13 Pós-Venda
Equipe própria da Scania atende clientes das concessionárias no treinamento de motoristas.

15 Motores
Maior centro de atendimento telefônico da América do Sul utiliza grupos geradores com motor Scania.

17 Evento
Caminhões 8x4 surpreendem em feira de mineração

18 Gente & Fatos

20 Clube do Rei
Os desenhos vencedores do segundo semestre de 2000

21 Errata - Raio-X
Na edição anterior (nº 86), a designação do ônibus K124EB6x2LI 420 foi impressa erroneamente. O pôster desta edição é o correto.

24 Raio-X
Caminhão R124GA4x2NZ 360

O último Cometa do século

Por enquanto para poucos, o novo ônibus de uma das mais tradicionais empresas do transporte de passageiros do País corta as estradas anunciando o fim de uma era

Assim como no céu um novo cometa aparece apenas de tempos em tempos, normalmente décadas, nas estradas não haveria de ser diferente. Nos mais de 50 anos da Viação Cometa, de São Paulo (SP), foram apenas três. Só o último deles, o Flecha Azul, que personificou a imagem da empresa nos ônibus de estilo norte-americano, os chamados GM Coach, durou 17 anos.

A razão, segundo os donos da empresa, é ter encontrado desde o princípio o que há de melhor para o transporte de passageiros. "O verdadeiro equilíbrio entre conforto e segurança, por um lado, e custo e praticidade de operação, por outro", como diz Arthur Mascioli, um dos dois irmãos que hoje comandam a empresa.

Esse ônibus perfeito, para os Mascioli, foi importado dos Estados Unidos pela empresa e era fabricado por uma divisão da General Motors. Tinha motor traseiro transversal, carroceria de alumínio integral (tipo monobloco, como os carros de passeio) e um incrivelmente confiável sistema de suspensão a ar, uma façanha para a época, início dos anos 50.

"Tivemos contato com o que havia de melhor para o transporte de passageiros muito cedo, logo de início. Desde então ficou muito claro para nós que todos os nossos carros seriam sempre uma variação daqueles primeiros importados", conta Mascioli.

> ***"Encontramos o verdadeiro equilíbrio entre conforto, segurança, custo e praticidade de operação"***
>
> **Arthur Mascioli**
> **Diretor Administrativo da Cometa**

Essa receita foi, então, preservada ao longo dos anos. Passada de pai para filho. Sempre com suspensão pneumática e motor traseiro, as carrocerias de alumínio mudaram muito pouco na sua aparência externa. Parte de exagerado conservadorismo da empresa, disseram alguns. Por baixo, entretanto, sempre houve o que de mais moderno a tecnologia podia oferecer.

Então por que mudar agora? A resposta, é claro, é bem mais racional que simplesmente o fim do século ou mesmo do milênio. Com a introdução da nova série de chassis para ônibus da Scania, fornecedora exclusiva da Cometa desde 1961, seriam necessárias mudanças estruturais inevitáveis no modelo Flecha Azul.

Emanuel A. P.

Nova carroceria: cometa estilizado no lugar das faixas horizontais

Surge, assim, uma nova carroceria, que rompe com o padrão de ônibus norte-americano sempre atribuído como característica à Cometa. O alumínio rebitado permanece. Os argumentos são os mesmos: segurança, facilidade de construção e manutenção. Aparecem, entretanto, vidros colados em áreas envidraçadas mais generosas. Denunciam outro avanço: ar condicionado, de última geração.

O comprimento aumentou. Dos 13 metros e 20 centímetros anteriores, os novos carros medem agora 14 metros. Diferença que para os passageiros é traduzida diretamente em maior conforto, já que o número de assentos permanece nos mesmos 46 anteriores. Algo que se sente imediatamente ao sentar nas poltronas e esticar as pernas.

Do acaso à excelência

Tudo começou em 1935 quando um grupo de empresários enfrentava dificuldades para vender terrenos de loteamentos no então distante bairro do Jabaquara, na cidade de São Paulo (SP). Para solucionar o problema da distância, foram comprados doze veículos, formando-se então uma pequena empresa de ônibus urbano, a Auto Viação Jabaquara, que se propunha a transportar os futuros moradores do local até o centro. Com a aplicação de técnicas de gestão avançadas para a época e uma grande dose de organização, a empresa chegaria a ser responsável por mais de 40% do transporte coletivo do município.

Em 1947, a Auto Viação Jabaquara foi municipalizada pela cidade de São Paulo e seus antigos donos, para continuar no negócio, foram forçados a adquirir, no ano seguinte, a Auto Viação São Paulo/Santos, que em pouco tempo passaria a se chamar Viação Cometa.

A empresa tornou-se, então, uma das mais respeitadas operadoras do setor e atende, atualmente, os Estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Paraná. É, também, uma das maiores frotistas exclusivas da Scania no mundo.

A parceria com a Scania começou em 1961. Coincidência ou não, a Cometa foi a primeira empresa a adquirir, neste ano, um ônibus B75, com motor de 150 cavalos. Já em 1968, a Scania passou a ser fornecedora exclusiva da empresa. Dois anos mais tarde, a Cometa seria mais uma vez pioneira ao utilizar os ônibus da Scania com suspensão a ar e motores turboalimentados, recém-introduzidos como produto de linha no Brasil.

Pensando sempre em oferecer um maior conforto para os passageiros, a Cometa passaria a trabalhar, em 1973, com o chassis BR 115, sendo novamente uma precursora na categoria.

Desde 1983, os ônibus são equipados com carrocerias fabricadas pela própria Cometa por meio de sua subsidiária, a Companhia Manufatureira Auxiliar (CMA), devido às dificuldades que a encarroçadora Ciferal, então fornecedora, enfrentava para manter-se no mercado.

Parte dos engenheiros da Ciferal transferiu-se para as dependências da Cometa e um ano depois, nascia o primeiro ônibus Flecha Azul, totalmente desenvolvido pela CMA.

Hoje, Cometa e CMA possuem todo um conhecimento próprio para a fabricação de suas carrocerias.

Arquivo

Os antecessores: Morubixaba, Dinossauro e Flecha Azul

O detalhe definitivo e conseqüência natural das mudanças fica por conta do terceiro eixo, original de fábrica e inédito até então nos carros da Cometa.

O chassi, parte das razões para toda essa revolução, é o K124 IB 6x2, com motor traseiro eletrônico de 420 cavalos, da Scania. Top de linha em sua especificação, conta com ABS, freio auxiliar hidráulico Scania Retarder, câmbio com Comfort Shift, que pré-seleciona as marchas, e caixa de mudanças com sete velocidades.

Por fim, a pintura. No lugar das tradicionais faixas amarela e azul, um gigantesco cometa estilizado adorna as laterais. Segundo os técnicos da empresa, serve para distinguir o novo carro dos demais, já que se perdeu a característica ímpar do estilo de ônibus norte-americano. O teto dourado também merece destaque.

Diferente dos anteriores, o novo modelo de carroceria não recebeu nenhum nome específico. Chama-se somente Cometa. Seus antecessores foram batizados, pela ordem, de Morubixaba (sinônimo de cacique), Dinossauro e Flecha Azul, mas acabaram sendo conhecidos mesmo como Cometa junto aos passageiros, fato constatado pela diretoria da empresa.

"Produzimos para nós mesmos, não visamos a comercialização da produção de carrocerias"

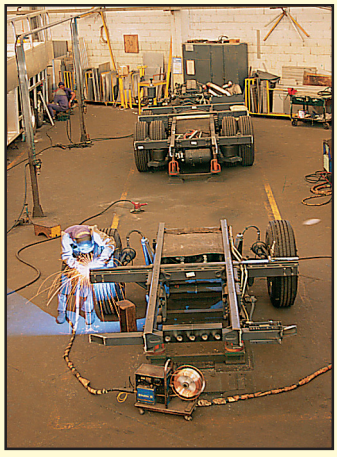
Arthur Mascioli
Diretor Administrativo da Cometa

A novidade, por enquanto, trafega só em uma das linhas da Cometa. Para os curiosos, fazer o trajeto entre as cidades paulistas de São Paulo e Franca é a única forma de experimentar o novo ônibus.

Emanuel A. P.

De cabo a rabo

Todo o veículo é montado em um único posto. O chassi Scania entra rodando e, 20 dias depois, o ônibus completo sai do mesmo modo. Os pneus não são removidos em nenhum instante durante a montagem dos carros da Cometa, nas dependências da CMA.


Fotos: Emanuel A. P.

Preparação do chassi que chega da Scania

Montagem da estrutura lateral de alumínio em gabaritos

Trabalho de chapeamento em alumínio no veículo

Ar condicionado e terceiro eixo acompanham novo visual da carroceria

A previsão da empresa é produzir cerca de 60 carros por ano, seguindo o ritmo ainda de reaquecimento da economia nacional. As perspectivas são boas, mas com uma frota de mais de 950 ônibus, os novos modelos conviverão por longo tempo com seus antecessores, os Flecha Azul.

A Cometa goza de uma particularidade entre as operadoras de transporte de passageiros no País. É a única que encarroça seus próprios ônibus, por meio de sua subsidiária, a CMA, Companhia Manufatureira Auxiliar, instalada ao lado de sua garagem principal, na capital do Estado paulista.

Solução própria - As vantagens são muitas. Os carros, tendo como base o longo reinado do Flecha Azul, são rigorosamente iguais. Ganha-se economia de escala em cada detalhe. Compensa-se o custo maior dos materiais nobres empregados.

Como dizem os proprietários da empresa, "produzimos para nós mesmos, não visamos a comercialização da produção de carrocerias". Trata-se, como nunca cansam de frisar, da manutenção do compromisso assumido no início da empresa de manter-se fiel às características estruturais dos primeiros veículos por eles importados.

"Somos uma empresa com planejamento a longo prazo. Operamos em rotas tradicionais. É necessário ter a confiança de que nossos carros vão executar suas tarefas satisfatoriamente durante toda a sua vida útil. Não gostamos de surpresas e não abrimos mão daquilo que acreditamos ser o melhor para o transporte de passageiros", reforça Arthur Mascioli. "As outras encarroçadoras têm que se ater à preocupação com a comercialização de sua produção, enquanto a Cometa preocupa-se com a operação por toda a vida útil do veículo", finaliza ele.

Montagem das partes frontal e traseira, em fibra de vidro

Acabamento externo e interno, incluindo tapeçaria e pintura

Que delícia!

Tem chocolate nas estradas. No Espírito Santo, caminhões personalizados transportam ingredientes para a fabricação do produto

Por: Gabriela Piccolo

A cena é comum entre os motoristas da transportadora Braga que levam as cargas da Chocolates Garoto. Vez ou outra, trafegando pelas rodovias da Bahia, do Espírito Santo ou de São Paulo, eles são surpreendidos por acenos vindos de passageiros de outros veículos. Alguns chegam a pedir uma paradinha no acostamento, para fazer uma foto. Não, os motoristas da transportadora não trabalham em alguma novela de televisão. O assédio deve-se aos caminhões dirigidos por eles: cavalos-mecânicos Scania agregados a semi-reboques cilíndricos, com a curiosa forma de um chocolate Baton gigante.

A ousadia de personalizar os caminhões partiu da própria fábrica de chocolates, mas grande parte do sucesso dessa idéia deve-se, sem dúvida, à Braga Transporte Especializado, que trabalha com a Garoto já há 18 anos. Sediada no município de Viana, no Espírito Santo, a empresa tem tradição no Estado: existe há 45 anos e conta com poucos clientes. Para cada um deles, porém, há uma frota, uma equipe de profissionais e uma estratégia diferenciadas.

Além da Garoto, fazem parte desse seleto grupo a Alba Química, a Betech (fabricante de produtos químicos) e a Cooperativa de Laticínios Selita Ltda. “Nosso serviço é muito especializado, temos que dispor de diferentes equipamentos para atender aos diversos tipos de carga”, explica o diretor geral da transportadora, Guybson Freire Vieira. Atualmente, a Braga conta com 38 cavalos-mecânicos da Scania. Para cada um deles, há três semi-reboques. A idade média dos veículos, que percorrem individualmente cerca de 11 mil quilômetros por mês, é de dois anos e meio.

O nível de especialização e o ta-

Fotos: Sérgio Cardoso

Nas versões chocolate branco e preto, as carretas em forma de Baton imitam produto que é marca registrada da empresa

manho da frota da empresa são resultado de um trabalho que começou há quase meio século. Wanderley Braga, hoje presidente da transportadora, era um caminhoneiro vindo de uma família humilde do município de Cachoeiro do Itapemirim, no sul do Espírito Santo. Transportava para o setor de produtos químicos e, com muita economia, conseguiu comprar o primeiro caminhão.

Depois veio o segundo e ele foi contratando gente para dirigir seus veículos. O final todo mundo já sabe. Mas poderia saber mais. Uma das regras da empresa é a discrição. Informações exatas sobre a frota, valor de fretes ou lucros, não são reveladas. Estratégia para se proteger da concorrência ou medo de se expor? "É que a gente é roceiro mesmo", brinca Guybson, que é genro de Wanderley. Ele diz que a empresa é familial e a família em questão é avessa a badalações. "É o nosso jeito mesmo", despista.

Os primeiros clientes da Braga vieram justamente do setor de produtos químicos, como a Alba Química, a Bayer, a Rhodia e a Ciba. A incursão no mercado de produtos alimentícios teve início em 1982 - sempre com o transporte de cargas líquidas - e apenas em 97 aconteceu a estréia no transporte de cargas sólidas, através da parceria com a Cooperativa Selita. O negócio foi crescendo e, hoje, a Braga tem filiais em Viana, Manaus (AM) e São Paulo (SP), além da matriz em Cachoeiro do Itapemirim. A transportadora faz rotas em todo o Brasil e já foi sondada sobre a possibilidade de entrar no Mercosul.

Para atender clientes com demandas tão distintas, a empresa procurou criar equipamentos específicos. Até o valor dos fretes é mais alto, di-

"Nosso serviço é muito especializado, temos que dispor de diferentes equipamentos para atender aos diversos tipos de carga"

Guybson Freire Vieira,
Diretor Geral da
Braga Transporte Especializado

ante dos custos com os equipamentos e sua manutenção. No caso da Chocolates Garoto, por exemplo, tanques foram especialmente construídos para receber licor de cacau e outras matérias-primas usadas na fabricação dos produtos da empresa.

Tecnologia de ponta - Em aço inoxidável e com quatro milímetros de espessura, os tanques receberam um isolamento de 4 polegadas de lã de rocha prensada e, novamente, um acabamento externo de inox com um milímetro e meio de espessura. "Os tanques são dotados de serpentina para aquecer - no caso do licor a temperatura é de 96ºC - e de todos os tipos de manômetros e válvulas para controle de pressão, temperatura e outros", explica Guybson.

O diretor da empresa acrescenta que os tanques estão sempre lacrados e são freqüentemente higienizados. A Braga transporta um volume mensal de duas mil toneladas de licor, lecitina de soja, manteiga de cacau, glucose e cobertura líquida de chocolate para a Chocolates Garoto. À disposição da fábrica de chocolates está uma frota de 26 carretas, na qual se destacam não só as seis decoradas com a marca Baton - nas versões chocolate branco e preto -, mas também um caminhão com tecnologia de vanguarda, que faz o transporte dos produtos prontos da Garoto até um armazém vertical totalmente informatizado.

É um veículo especial. Seu semi-reboque teve a parte interna, formada por sensores, construída para ser conectada ao sistema do armazém. Ligado um sistema ao outro, os computadores encarregam-se de fazer sua função, que é a de carregar o caminhão e descarregá-lo dentro do armazém, distribuindo a carga em caixotes, de acordo com os pedidos de cada cliente. Essa carga é composta de produtos destinados ao consumo. A carreta ultramoderna tem cavalo-mecânico P93 Scania, semi-reboque, construído na Alemanha e é a única da América Latina.

Para o ano 2000, a Braga pretende continuar modernizando-se. A opção pelos cavalos mecânicos Scania R124GA4x2NZ, de 360 cavalos, foi acertada, de acordo com Guybson. "O sistema de segurança é excelente e o carro é econômico", considera. A empresa adquiriu quatro Scania desse tipo com sistema de freio ABS, freio auxiliar hidráullico e ar condicionado. Este ano a intenção da Braga é comprar mais quatro similares, renovar toda sua frota e preparar-se para a demanda que, para Guybson, deve aumentar.

Fotos: Emanuel A. P.

Distribuição de publicações: pouca gente faz idéia do que está por trás das revistas nas bancas

Notícia: produto perecível

A informação tem, muitas vezes, vida mais curta que muito alimento. No transporte de revistas, caminhões pesados correm contra o tempo numa sofisticada logística, que une os quatro cantos do País

Há alguns anos, era praticamente impossível comprar uma revista de informação em determinados lugares do País dentro do prazo de validade que a notícia exige. Quem quisesse acompanhar com maior detalhamento os acontecimentos do Brasil e do mundo tinha como únicos meios de informação o rádio ou a TV, sabendo que estes, assim como os jornais diários, não reservam muito espaço à repercussão dos fatos.

Com o passar dos tempos, editores de revistas começaram a ter uma preocupação a mais em seu dia-a-dia. O objetivo maior, além da qualidade, passou a ser atender o máximo de pessoas em diversas regiões. Hoje, de leste a oeste e de norte a sul, já é possível encontrar as mais variadas publicações.

Entretanto, muitas vezes, para chegar às regiões distantes, é preciso utilizar de dois a três meios de transportes. E quem já parou para pensar sobre como uma revista chega até a banca mais próxima de sua casa?

De domingo a domingo, faça chuva ou faça sol, profissionais estão nas ruas para fazer as entregas, seja nas bancas, residências ou comércio. Aviões, caminhões, furgões, automóveis, motos e até bicicletas, são os meios de transporte responsáveis pela ligação entre o produtor da informação e o consumidor.

Na maioria das vezes, essa união é feita por uma empresa terceirizada. A Editora Abril, a maior do Brasil, possui uma rede de distribuição de assinantes, que atende mil cidades, mas também utiliza-se da Dinap, Distribuidora Nacional de Publicações - que

pertence ao grupo Abril e atende a distribuição de bancas, por meio de mais 147 pontos de distribuição. As duas empresas atuam com transporte aéreo e rodoviário. " O veículo nem sempre é escolhido pela distância até a região em questão que, é claro, também influencia. Mas, a necessidade de nosso cliente e a periodicidade da revista são fundamentais para a definição do meio de transporte", declara Reginaldo Tiossi, gerente de operações de distribuição da Abril.

Carregamento no prédio da Editora Abril (SP): prazo de 18 horas para chegar aos distribuidores no Rio Grande do Sul

Corrida contra o tempo - A Abril é responsável pela Veja, revista de informação de maior circulação brasileira e a quarta no mundo, que tem em média uma tiragem de 1,4 milhão de exemplares semanais. Para que toda essa quantidade seja entregue a tempo, o carregamento é feito no sábado, logo após o fechamento da edição. No mesmo dia, as publicações conseguem chegar à parte das casas dos assinantes das cidades de São Paulo e Rio de Janeiro e à totalidade das bancas. No domingo, 80% dos assinantes do Brasil já terão recebido a revista.

Os caminhões pesados encarregam-se de transportar a carga que sai da Abril, localizada às margens do rio Tietê, na cidade de São Paulo, até as redes de distribuição da Abril e da Dinap. Estas responsabilizam-se por fazer as entregas locais utilizando outros meios de transportes menores. Ao todo, fazem 20 mil viagens por ano, transportando 400 milhões de exemplares para bancas e 110 milhões para assinantes. Transportam 150 títulos de revistas da própria Editora Abril e 600 para a Dinap.

Agora, imagine dois irmãos que aos poucos foram conquistando espaço no mercado de transporte de revistas e, hoje, juntamente com uma seleta equipe de colaboradores atendem toda a Região Sul do País. Estamos falando dos irmãos Sandi, donos da Transportadora Morada do Sol, de Flores da Cunha (RS). No ano de 1991, mais precisamente em 21 de janeiro, Miguel e Gabriel Sandi resolveram criar uma sociedade para atender, basicamente, o transporte de revistas. Antes, eles apenas prestavam serviços para uma outra transportadora, que atendia a Editora Abril.

Atualmente, com uma frota de sete caminhões próprios, dos quais seis são Scania, sendo quatro modelo P94, eles atendem tanto a Abril como a Dinap. O caminhão viaja do Sul para São Paulo, geralmente carregado com móveis, maçãs e garrafas para vinho, e sai de São Paulo com as revistas. "Cada caminhão viaja com aproximadamente 13,5 toneladas de papel, nunca abaixo de 10 toneladas. Uma vez que cada exemplar pesa aproximadamente 250g, transportamos em torno de 60 mil exemplares por viagem", conta Miguel.

Prazo de validade - Tudo tem que ser muito rápido. A transportadora tem 18 horas, desde a saída de São Paulo à chegada no Rio Grande do Sul, para entregar nas mãos dos distribuidores, localizados em várias cidades. As revistas devem chegar até às 5 horas da manhã, pois os jornaleiros vão buscar a mercadoria na distribuidora neste horário. Caso haja atraso, eles vão embora e só retornam no outro dia. Isso significa que o responsável pela banca fica sem a notícia "fresca" e a revista permanece parada um dia inteiro. Os assinantes recebem, através de uma equipe de distribuição, as revistas nas suas residências ou comércios, o que pode compensar pequenas demoras. Mas o fato de não rece-

ber a revista logo pela manhã é motivo de imensa insatisfação para qualquer assinante e as reclamações surgem imediatamente.

Os caminhões da Morada do Sol carregam em São Paulo numa freqüência de quatro dias por semana e cada um faz, em média, 52 viagens por ano. “Carregamos mensalmente de 250 a 270 toneladas. Desse número, quase 500 mil exemplares por mês são exemplares de assinantes da Abril. Isso sem calcular os outros títulos da Dinap”, explica Miguel.

Para completar a distribuição de toda a região do Rio Grande do Sul, a Morada do Sol coleta, às segundas, quartas e sábados à noite, no aeroporto Salgado Filho, de Porto Alegre (RS), outras revistas, entre elas a Veja. O prazo de entrega, depois da chegada do avião, é de até 12 horas. “Se tudo correr bem e o avião chegar até às 23 horas do sábado, nós concluímos as entregas até às onze horas e trinta minutos do domingo nas cidades mais distantes”, finaliza ele.

A distribuição não acaba por aqui. As revistas que não são vendidas têm um longo caminho de volta para casa. Lá, no local de origem, elas são divididas em duas partes: uma certa quantidade é triturada para reciclar o papel e o restante é arquivado na empresa que a produziu, no caso a Abril, para atender às edições atrasadas.

Segundo o Anuário de Mídia de São Paulo, existem 1061 revistas registradas no Brasil. Esse número inclui apenas as que estão cadastradas no Anuário. Uma vez que muitas revistas circulam pelo País sem registro, acredita-se que haja muito mais. De qualquer forma, todas exigem cuidado especial para chegar às bancas ou assinantes em tempo, principalmente as de periodicidade semanal. Afinal, revista com prazo de validade vencido tem como fim, quase invariavelmente, salões de beleza ou consultórios de médicos ou dentistas.

Mestres à disposição

Master Driver da Scania reforça atendimento da rede de concessionárias e oferece cursos aos motoristas para melhorar o aproveitamento dos caminhões

Foto: Emanuel A. P.

Equipe de Master Driver da Scania: atendimento personalisado ao cliente em qualquer região

Qual a diferença entre dois motoristas que fazem o mesmo percurso, dirigem o mesmo veículo e possuem o mesmo tempo de experiência se, no final do trajeto, eles apresentam consumo de combustível, tempo de viagem e depreciação do veículo diferentes? E até que um deles chegue mais descansado que o outro?

Talvez a resposta não esteja apenas em ter uma carteira profissional e anos de profissão. Hoje, não basta saber dirigir, mas saber o que se está dirigindo. Não é fácil, porém, convencer um motorista que tenha anos de estrada de que sempre é preciso reciclar os conhecimentos para acompanhar as mudanças do dia-a-dia.

Os caminhões de hoje oferecem melhores condições de trabalho. Eles são equipados com grande quantidade da chamada eletrônica embarcada, como navegação por satélite, ABS, computador de bordo e até piloto automático. Entretanto, de nada adiantam todos esses avanços se não forem bem explorados. A condução do veículo não se resume em apenas trocar de marcha e controlar a direção. É cada vez mais cerebral.

A princípio, a Scania lançou junto com a Série 4, em março de 1998, o Programa Master Driver, que por intermédio de profissionais conhecedores das características dos produtos Scania, multiplica tais informações para os demais motoristas. Hoje, a maioria das concessionárias conta com um desses profissionais à disposição.

"Como a Série 4 apresenta um grande avanço tecnológico, temos o dever de auxiliar os clientes na operação do veículo. A partir do momento em que eles aprendem a usufruir das vantagens que lhes são oferecidas, passam a ter uma grande diminuição nos custos operacionais", declara Emanuel Queiroz, diretor de Marketing da Scania. "Hoje, conseguimos alcançar esse objetivo. A aceitação no mercado é geral e os caminhoneiros e donos de empresa sentem-se mais capacitados para trabalhar", completa.

Forte demanda - No início do projeto, os instrutores das concessionárias tinham que contar com a disponibilidade de caminhões cedidos pelos clientes. Devido ao grande interesse, a Scania percebeu que seria necessário fazer mudanças para reforçar o programa e melhor atender a demanda por cursos.

Assim, em novembro de1999, criou-se uma equipe da fábrica da Scania, com seis profissionais altamente qualificados e seis veículos preparados para treinamento, que atendem todas as concessionárias do País. "As casas tem total liberdade de solicitar os serviços do Master Driver da Scania, que vai até a região em questão para treinar os clientes quando necessário", explica Queiroz.

A Concessionária Itaipu, em Contagem (MG), já utilizou por duas vezes o curso de Master Driver da Scania. "Até

Instrutor Mauriti Alves de Oliveira, da Scania, orienta aluno durante aula prática do curso Master Driver

Foto: Cecília Pedrazoli

agora, o curso atendeu todos os requisitos. Nossos clientes estão satisfeitos com os resultados", diz Julio Julião da Fonseca, assessor de Pós-Venda e Treinamento da casa.

Após o curso, os clientes afirmam sentir-se mais confiantes da qualidade dos serviços que irão desenvolver. "Agradecemos a iniciativa da Scania que ministrou em nossa empresa o curso de Master Driver, dando-nos suporte para poder continuar neste mercado cada vez mais competitivo", afirma Adelino Bissoni, da Empresa Botuverá Transporte, de Rondonópolis (MT).

Melhoria do currículo - As vantagens do curso de Master Driver não se limitam apenas às grandes empresas. Os motoristas que são autônomos e possuem um veículo Scania também podem desfrutar desse curso de 'pós-graduação'. Em função das necessidades exigidas pelo mercado, a procura pelo aperfeiçoamento está crescendo cada vez mais, pois além de melhorar o conhecimento sobre o veículo e aprender alguns 'macetes', os motoristas conferem uma qualificação a mais em seus currículos.

"Me senti bem preparado para dirigir meu caminhão após o curso. A gente aprende a conhecer melhor o carro, tirando dele melhor desempenho e, conseqüentemente, maior economia", declara João Petines, de São Bernardo do Campo (SP), que possui um Scania R124LA4x2, de 420 cavalos. Há 21 anos trabalhando para a Transportadora Translor como cegonheiro, João não se arrepende dos dois dias em que ficou parado para receber o curso. "Se mais tarde surgir um caminhão com outros equipamentos, vou fazer o curso novamente. Nós nunca sabemos tudo. É vivendo e aprendendo cada vez mais", afirma. João gostou tanto do curso que o indicou para outras pessoas. "Falei para o pai fazer também pois ele tem um caminhão igual ao meu. Foi difícil convencê-lo e explicar que ele não iria voltar para a escola, mas aperfeiçoar seus conhecimentos. Assim que chegar de viagem, irá fazer o curso", comemora.

Para eliminar essa conceito de que os motoristas irão aprender o que já sabem, os instrutores de Master Driver da Scania usam uma tática que ajuda a 'quebrar o gelo'. "Quando chego para dar o curso, procuro mostrar que não sou melhor que eles, só conheço mais detalhadamente o veículo. Estou ali para ajudá-los e não para esnobar", declara Mauriti Alves de Oliveira, que faz parte do projeto desde o início. Ele atende os Estados do Rio de Janeiro, Minas Gerais e proximidades. "Insisto para perguntarem todas as dúvidas. Se eu não tiver a resposta, vou atrás, nem que a Scania tenha que ligar daqui do Brasil para a Suécia. A dúvida será esclarecida de qualquer jeito", ressalta ele, que está na profissão de motorista de caminhão há 33 anos.

E o retorno do investimento não demora. "Todos que encontro depois de terem feito o curso me agradecem com abraços e têm o maior prazer em falar da melhora do desempenho", comemora. Segundo Mauriti, a sua alegria é ver a comprovação do trabalho que fez com os motoristas. Cada Master Driver ministra o curso em uma região. Isso faz com que se crie uma certa intimidade com os clientes, facilitando o trabalho de todos.

Para comprovar a eficiência da equipe da Scania, de novembro de 1999 a maio de 2000, 2.170 motoristas participaram do curso, sendo que 1.546 (71,2%) foram treinados pelos instrutores da Scania.

Foto: Mônica Zanon

"O curso nos deu suporte para poder continuar neste mercado cada vez mais competitivo", Adelino Bissoni, Rondonópolis (MT)

"Se mais tarde surgir um caminhão com outros equipamentos, vou fazer o curso novamente", João Petines, São Bernardo do Campo (SP)

Foto: Mônica Zanon

Foto: Emanuel A. P.

Filial da Atento: maior centro de atendimento telefônico da América do Sul

Gigantes do atendimento

Em apenas um ano de atividade no País, empresa de "Call Center" emprega 20 mil pessoas e atende em sua maior filial, situada em São Bernardo do Campo (SP), 600 mil chamadas por dia

As telecomunicações são, indiscutivelmente, um dos melhores negócios deste fim de século. São também peça fundamental no relacionamento entre indivíduos, seja particular ou profissionalmente. Com a privatização do setor, o Brasil experimentou a entrada de operadores estrangeiros, além de ritmo e tecnologia até então desconhecidos. O preço das linhas telefônicas baixou e um sem número de pessoas passou a incorporar o telefone em seu dia-a-dia.

Nesse mundo em que todos estão cada vez mais interligados, velocidade e confiabilidade das linhas de comunicação tornaram-se primordiais. E o atendimento aos usuários também. Os centros de atendimento telefônico, chamados de "Call Centers", ocuparam, então, papel fundamental no relacionamento entre prestador de serviço e usuário. Afinal, não é à toa que várias empresas têm seu desempenho avaliado, entre outras coisas, pelo atendimento às dúvidas e reclamações de seus clientes.

Os "Call Centers" de hoje vão muito além do que antes era chamado de telemarketing. Cuidam da gestão terceirizada de centrais de atendimento. Oferecem a seus clientes, na maioria operadoras de telefonia, fornecedoras de gás ou energia elétrica e bancos, todo um suporte de atendimento telefônico, que presta informações, faz pesquisas, recolhe reclamações e processa contas. Também efetuam as tradicionais operações de compra e venda.

Segundo dados de setor, atualmente, 70% dos contatos entre cliente e

Em instalações de última tecnologia, 2.700 funcionários revezam-se continuamente

Foto: Emanuel A. P.

empresa já são feitos através dos "Call Centers" e as vendas por telefone movimentam mais de 30 bilhões de dólares no Brasil.

No município de São Bernardo do Campo, no ABC paulista, funciona uma das filiais da Atento, empresa do grupo Telefônica de Espanha – controlador da telefonia fixa da capital do Estado de São Paulo e da Grande São Paulo, o maior desses centros de atendimento telefônico na América do Sul.

Lá estão 1.500 postos de atendimento, que operam 24 horas por dia. Em turnos de seis horas, 2.700 funcionários revezam-se todos os dias da semana e atendem, diariamente, cerca de 600 mil telefonemas.

Confiabilidade - As instalações da Atento realmente impressionam. São oito mil metros quadrados de área em um único pavimento. Lá funcionava uma antiga fábrica de motores e, mais recentemente, uma concessionária de automóveis. Em tempo recorde, toda a transformação do velho galpão vago em instalações de alta tecnologia foi realizada em apenas 45 dias.

A velocidade de implantação do "Call Center" de São Bernardo, entretanto, não impediu que equipamentos essenciais à sua operação fossem instalados. Um exemplo disso são os três grupos geradores, de 440 kVA cada um, equipados com motores Scania DC 12, de 12 litros.

Esses grupos geradores garantem a continuidade das operações dos terminais de computador dos postos de atendimento e foram fornecidos pela Maquigeral, um dos principais clientes da Scania.

Em uma eventual falta de energia, todos os computadores seguirão trabalhando e o atendimento não será prejudicado graças a um sistema de alimentação auxiliar. Caso a energia elétrica seja cortada repentinamente, baterias garantem o funcionamento das máquinas até que os geradores entrem em ação. "Tempo nunca superior a 40 segundos!", ressalta Rinaldo José Gomes, responsável pela administração do centro operacional.

Instalados em uma sala com isolamento acústico, os motores atendem às exigências de ruído de 50 decibéis a uma distância de 1 metro. "Esse detalhe é muito importante, pois a Atento está instalada em uma área residencial aqui em São Bernardo", explica Gomes.

A emissão de gases poluentes também foi bastante considerada na elaboração do projeto da Atento pelo mesmo motivo. "Os motores instalados na Atento já atendem exigências quanto a emissões que entrarão em vigor aqui no Brasil só em alguns anos", comenta Otávio Barros, gerente da área de motores da Scania. "É realmente muito positivo não ver aquela coluna de fumaça escura saindo das chaminés", ressalta ele.

Além da filial em São Bernardo do Campo, a Atento está localizada em São José dos Campos, Ribeirão Preto e Campinas, no Estado de São Paulo; na cidade do Rio de Janeiro (RJ); Salvador (BA); e em Porto Alegre (RS). Ao todo, 20 mil pessoas trabalham na empresa.

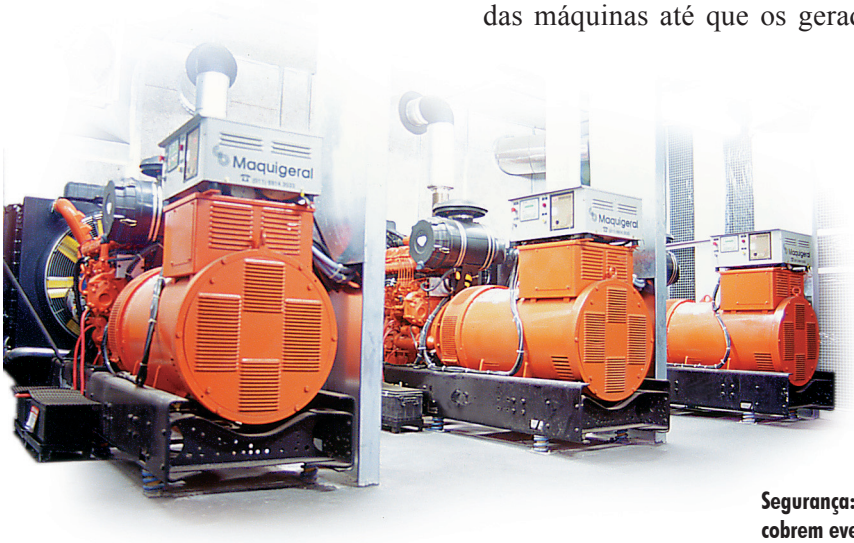


Foto: Emanuel A. P.

Segurança: três grupos geradores, de 440 kVA cada, cobrem eventual falta de energia elétrica

Caminhões em ação: facilidade de manobras garantiu maior número de exibições

Emanuel A. P.

Demonstração de força

Veículos Scania 8x4 participam de exposição do setor de mineração e surpreendem os participantes pelo bom desempenho

Carregar pedra foi o maior sucesso para os caminhões Scania P124 8x4 durante a Equipo 2000, feira do setor de mineração realizada no final de maio dentro de uma pedreira na cidade de Mairiporã (SP). Equipados com motor de 360 hp e caçamba de 16 metros cúbicos, estes veículos, que estão sendo importados da matriz sueca, foram convidados a contracenar com máquinas dos mais importantes fabricantes do setor e chegaram a participar de até 12 demonstrações por dia, quando o normal seria apenas três.

O evento contou com a participação de cerca de 90 expositores, que demonstraram na cava da pedreira mais de 50 equipamentos específicos para a mineração. Segundo os organizadores, aproximadamente seis mil pessoas visitaram a feira.

Nacionalização a vista - "É um público qualificado, composto por empreiteiros de todo o País, que ainda não havia observado os 8x4 em ação", comenta Emanuel Queiroz, diretor de Marketing da Scania, que estuda a possibilidade de nacionalização do produto.

Os caminhões têm quatro eixos, sendo dois tracionados e dois direcionais. Com oito pontos de apoio no solo, a carga é melhor distribuída, resultando em um peso menor sobre cada eixo e uma conseqüente maior capacidade de transporte, que chega a um total líquido de 30 toneladas.

O primeiro lote de 15 veículos 8x4, importado da Suécia no ano passado, foi comercializado junto a empresas de construção civil, para uso com betoneiras, e de mineração, principalmente para o transporte de pedra britada. Este ano, a Scania importou mais 20 caminhões 8x4, dos quais 11 foram exportados para outros países da América Latina.

Nas distâncias superiores a mil metros, os Scania 8x4 competem diretamente com os "fora-de-estrada" mais leves, típicos do segmento de mineração, com vantagens na facilidade de manobras nos canteiros e na dispensa de manutenção especializada. Possuem maior valor de revenda, pois podem ser reaproveitados em uma outra atividade quando a obra é terminada e, se emplacados, circulam normalmente pelas rodovias do País.

Mais uma P. B. Lopes

Desta vez, foi a cidade de Salto Grande (SP), na divisa com Ourinhos, que recebeu a mais nova filial dessa concessionária Scania. Em tempos de crise, a família Lopes aposta no futuro. Hoje, ela está presente nas cidades de Maringá (PR), Campo Grande (MS) e Ourinhos (SP), além da matriz que fica em Londrina, no Paraná. A filial em Campo Grande foi inaugurada há apenas três meses.

Divulgação

A nova P. B. Lopes está localizada na rodovia Raposo Tavares, km 386, no bairro Água do Cateto, na divisa da cidade de Salto Grande com Ourinhos (SP).

Discurso de Flávio Mermejo, Diretor Geral da Scania Brasil

Arquivo Scania

Na Ouro Verde são outros 50

A Ouro Verde, transportadora de Curitiba (PR), adquiriu recentemente 50 novos cavalos-mecânicos, sendo vinte R124GA4x2NZ, com motor de 360 hp, cinco R124LA6x2NA, com motor também de 360 hp, e mais vinte e cinco R124LA6x2NA, com motor eletrônico de 420 hp.

Os novos carros são equipados com freio auxiliar hidráulico Scania Retarder, ar condicionado e defletores de ar. Com um frota de cerca de 300 caminhões pesados, a Ouro Verde atua no transporte de vidro para o Mercosul, papel, produtos alimentícios e bebidas.

Foto: Emanuel A. P.

Veículo novo para quem transporta mais

Surge uma nova forma de renovar a frota, que envolve transportadora, governo e fabricantes de caminhões. A TA, Transportadora Americana, de Americana (SP), foi a primeira a usufruir do crédito do ICMS - Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços- para adquirir um veículo novo.

Criado em 1994, esse mecanismo trouxe para os donos de transportadoras créditos que são obtidos à medida que mercadorias são transportadas pelo Estado. A princípio, em 1998, foi permitida a troca desses créditos por combustível. Já em fevereiro deste ano, o Governo do Estado de São Paulo aprovou a compra de caminhões fabricados no Estado.

A TA acredita que, desde 1994, já tenha acumulado R$ 1,3 milhão de créditos. Com isso, fez um pedido de R$ 2 milhões para a Scania, o que equivale a 20 novos caminhões para renovar a sua frota.

Caminhão no aniversário do Brasil

Divulgação

A comemoração pelos 500 anos do Descobrimento do Brasil teve um gostinho diferente para os rondonianos. A concessionária Rovema, de Ji-Paraná (RO), fez uma promoção comemorativa e entregou 22 novos caminhões da classe D a clientes Scania exatamente no dia 22 de abril.

Após a entrega dos veículos, o master-driver da casa fez uma palestra aos motoristas para melhor informá-los dos detalhes tecnológicos que a Série 4 apresenta.

Divulgação

Scania na Zaeli

De azeitonas a alpistes. Há três meses, a Scania passou a fazer parte do transporte de produtos da Alimentos Zaeli. Sua transportadora adquiriu dois cavalos mecânicos R124GA, de 420 cavalos, e pela primeira vez veículos Scania passam a integrar uma frota de mais de 100 caminhões.

Esse ano, a Zaeli completa 31 anos de produção e distribuição de especiarias, com mais de 200 produtos no mercado. Além do Estado do Paraná, hoje, ela possui filiais espalhadas por várias regiões do Brasil.

Suvesa em Três Cachoeiras

No último dia 16 de junho, a concessionária Suvesa inaugurou sua sétima casa, desta vez na cidade de Três Cachoeiras (RS), localizada a 30 km da divisa com o Estado de Santa Catarina. O novo posto de Pós-Venda tem por finalidade atender à região do litoral norte gaúcho e os veículos em trânsito pela BR 101, à altura do km 22.

A Suvesa também está representada com filiais em Eldorado do Sul, Canoas, Portão, Pelotas, Santa Maria e Uruguaiana, todas no estado do Rio Grande do Sul.

Foto: Douglas Inhaquite Ferreira

Inauguração: Waldemiro Agustini (Suvesa), Evaldo Valero (Scania) e Alberi Bento Cardoso (Prefeito da Cidade)

Cuidado com o planeta

A Scania conquistou mais uma vitória. O Prêmio Fiesp de Mérito Ambiental, entregue em junho, reconheceu o trabalho da empresa durante o ano de 1999 para a preservação do meio ambiente.

Entre 1998 e 1999, a Scania conseguiu economizar quase R$ 1,3 milhão em recursos naturais. Foram reduzidos os consumos de óleo diesel (-31,7 %) e gás natural (-26,2%). O volume de água foi 20% menor em comparação a 1998 e houve reduções também no gasto de energia elétrica (-3,1%), e na quantidade de resíduos enviados para aterros sanitários (-10,9%).

Foto: Luiz Vilani

Sidney Basso e Augusto Fagioli, da Scania, recebem prêmio de Horácio Lafer Piva, da Fiesp (ao centro)

Arquivo Scania

Um milhão de pesados

Alguém imagina o que é produzir um milhão de veículos pesados? Após alguns anos de muito trabalho, a Scania conquista essa marca. O modelo escolhido foi um P6x4 com motor de 12 litros, de 360 cavalos, que teve seus componentes fabricados em várias unidades da empresa em todo o mundo. O Brasil contribuiu com a produção do bloco do motor, que além do próprio bloco, é composto por camisas de pistão, pistões, virabrequim, eixo comando e cabeçotes. A participação das fábricas só foi possível devido ao sistema de produção global da Scania. Com ele um caminhão pode ser montado em uma fábrica com componentes vindos de todas as outras unidades, sempre com a mesma qualidade.

Para a produção dos primeiros 100 mil veículos, foram necessários 75 anos. Já a marca de 500 mil foi alcançada 26 anos depois. E agora, após apenas 13 anos, a Scania chega à marca de um milhão de veículos produzidos, divididos em 895 mil caminhões e 105 mil ônibus.

Rumo a 2001

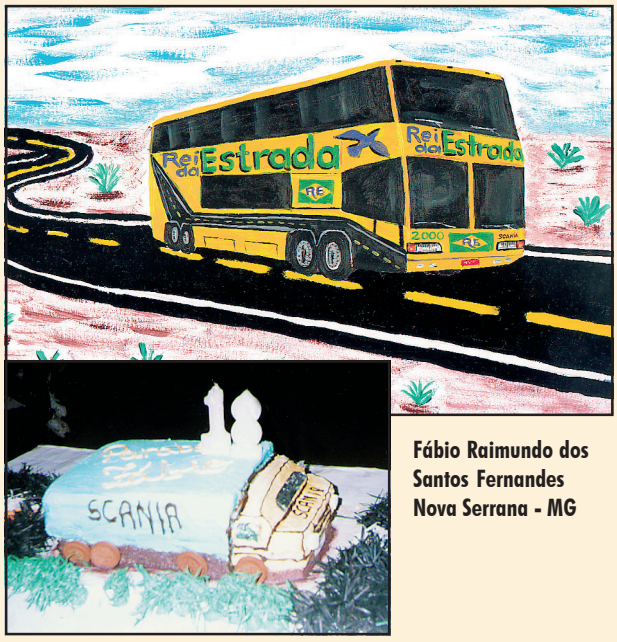
Os últimos ganhadores do concurso de desenhos do Clube do Rei deste ano saúdam o milênio que se aproxima

Novos premiados só no terceiro milênio. Além de incluir na galeria de desenhos da Scania o caminhão do futuro, os artistas desta edição também aproveitam para comemorar os 500 anos do Descobrimento do Brasil. De quebra, o jovem Fabio Raimundo, de Nova Serrana, Minas Gerais, envia a foto do bolo em forma de caminhão Scania, da festa de seus 18 anos. Parabéns!

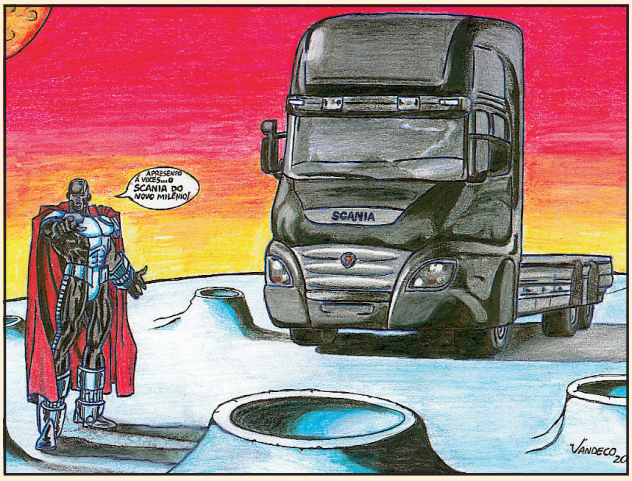
Para participar, basta enviar um desenho de um produto Scania para:

Scania Latin America Ltda.
Departamento de Comunicação
Concurso Clube do Rei
Av. José Odorizzi, 151 - Bairro Vila Euro
São Bernardo do Campo - SP
CEP 09810-902

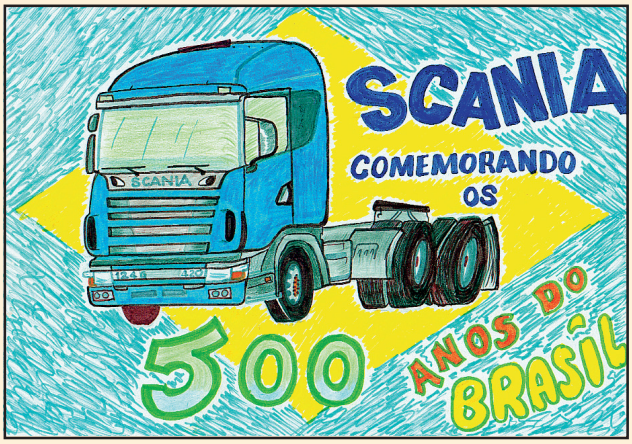
Os ganhadores recebem pelo correio uma miniatura da Série 4.



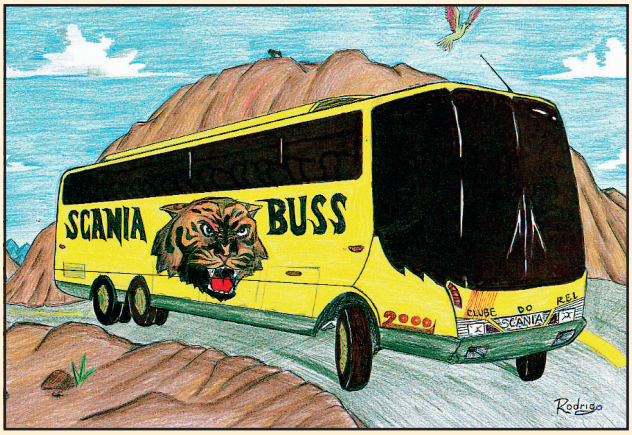
Fábio Raimundo dos Santos Fernandes
Nova Serrana - MG



Vanderlei J. Caetano
Cotia - SP



Tomio Yano Júnior
Pouso Alegre - MG



Rodrigo Pereira Xavier
Manhumirim - MG

Mônica Zanon

"A Empresa Manoel Rodrigues tem uma estreita parceria com a Scania desde 1984, quando adquiriu seus primeiros chassis K112. Sua principal atividade é o transporte de passageiros em linhas regulares rodoviária e suburbana, além de operar nas áreas de fretamento eventual e contínuo.

A atualidade e durabilidade dos produtos Scania têm sido fatores determinantes para a preferência. Os veículos da série 4 têm potência bastante satisfatória, que proporciona um desempenho apropriado às necessidades do transporte de passageiros. Possuem também a eletrônica como instrumento de confiabilidade e precisão, que está presente no 'comfort shift', nos controles da suspensão, na injeção e até mesmo nos mostradores do painel.

No entanto, nem a eletrônica nem o desempenho adequado podem ser melhor aproveitados se não houver uma orientação aos motoristas. A Manoel Rodrigues investe nessa área promovendo um intensivo treinamento de seus funcionários, inclusive com orientações fornecidas pelos técnicos da Scania. O resultado é uma condução mais econômica e eficiente, proporcionando mais segurança, menos cansaço do profissional e maior durabilidade dos componentes.

Outro fator relevante da marca Scania é o atendimento de Pós-Venda, que traz a segurança de que os produtos têm tratamento adequado."

Robson Rodrigues,
Diretor Administrativo

FICHA TÉCNICA

K124EB6x2LI 420

Carroceria	Paradiso DD Marcopolo
Motor	DSC1205
Cilindradas	12 litros
Cilindros	6 cilindros
Válvulas por cilindro	4 válvulas
Diâmetro dos cilindros	127 mm
Curso	154 mm
Sistema de injeção	Eletrônico
Potência máxima	420 hp entre 1700 e 1800 rpm
Torque máximo	1950 Nm a 1050/1450 rpm
Classe	E (veículo para aplicação rodoviária com carroceria de dois andares ou piso alto, grande nível de conforto e segurança)
Tração	6x2
Suspensão	Pneumática com controle eletrônico e independente na dianteira
Caixa de câmbio	GR801 com Scania Retarder e Comfort Shift
Freios	A disco com ABS
Comprimento	14 metros

SCANIA
MANOEL RODRIGUES S.A.
MANOEL RODRIGUES S.A.
Marcopolo
ESPECIAL
361
CPJ-2213
K124EB6x2LI 420

ALAGOAS
- **Rio Largo**
Novepe Nordeste Veículos Pesados Ltda.
Tel. (82) 241-6833

AMAZONAS
- **Manaus**
Arapaíma Motores e Veículos Ltda.
Tel. (92) 237-4043

BAHIA
- **Barreiras**
Movesa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (77) 811-4831
- **Feira de Santana**
Movesa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (75) 622-3434
- **Salvador**
Movesa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (71) 301-9911
- **Teixeira de Freitas**
Movesa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (73) 292-5200
- **Vitória da Conquista**
Movesa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (77) 422-5135

CEARÁ
- **Fortaleza**
Conterrânea Veículos Pesados Ltda.
Tel. (85) 279-2222

DISTRITO FEDERAL
- **Brasília**
Varella Veículos Pesados Ltda.
Tel. (61) 394-5000

ESPÍRITO SANTO
- **Viana**
Venac Veículos Nacionais Ltda.
Tel. (27) 336-7944

GOIÁS
- **Aparecida de Goiânia**
Varella Veículos Pesados Ltda.
Tel. (62) 283-6363
- **Rio Verde**
Varella Veículos Pesados Ltda.
Tel. (62) 612-3233

MARANHÃO
- **Balsas**
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste Ltda.
Tel. (98) 741-2431
- **Imperatriz**
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (98) 523-1922
- **São Luís**
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (98) 245-1919

MATO GROSSO
- **Cuiabá**
Rota-Oeste Veículos Ltda.
Tel. (65) 661-2660
- **Rondonópolis**
Rota-Oeste Veículos Ltda.
Tel. (65) 421-3555
- **Sinop**
Rota-Oeste Veículos Ltda.
Tel. (65) 531-4880

MATO GROSSO DO SUL
- **Campo Grande**
P. B. Lopes & Cia. Ltda.
Tel. (67) 793-5080

MINAS GERAIS
- **Contagem**
Itaipu Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (31) 396-1622
- **Governador Valadares**
Covepe Comércio de Veículos Pesados Ltda.
Tel. (33) 278-3000
- **Juiz de Fora**
Itaipu Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (32) 221-3092
- **Montes Claros**
Itaipu Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (38) 213-2200
- **Muriaé**
Covepe Comércio de Veículos Pesados Ltda.
Tel. (32) 722-3444
- **Patos de Minas**
Itaipu Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (34) 822-5555
- **Poços de Caldas**
Quinta Roda Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (35) 714-2157
- **Pouso Alegre**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (35) 422-5600
- **Uberlândia**
Escandinávia Veículos Ltda.
Tel. (34) 233-8000

PARÁ
- **Marituba**
Guatapará Motores e Veículos Ltda.
Tel. (91) 255-3011

PARAÍBA
- **Bayeux**
Novepa Nordeste Veículos da Paraíba Ltda.
Tel. (83) 232-1686
- **Campina Grande**
Novepa Nordeste Veículos da Paraíba Ltda.
Tel. (83) 331-2799

PARANÁ
- **Cascavel**
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (45) 225-6011
- **Curitiba**
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (41) 362-1515 (Cajuru)
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (41) 346-0202 (Pinheirinho)
- **Foz do Iguaçu**
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (45) 526-4333
- **Guarapuava**
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (42) 724-2188
- **Londrina**
P. B. Lopes & Cia. Ltda.
Tel. (43) 329-0780
- **Maringá**
P. B. Lopes & Cia. Ltda.
Tel. (44) 228-5757
- **Pato Branco**
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (46) 225-2598
- **Ponta Grossa**
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (42) 227-4141

PERNAMBUCO
- **Petrolina**
Novepe Nordeste Veículos de Pernambuco Ltda.
Tel. (81) 864-5000
- **Recife**
Novepe Nordeste Veículos de Pernambuco Ltda.
Tel. (81) 339-3911

PIAUÍ
- **Teresina**
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (86) 220-6700

RIO DE JANEIRO
- **Barra Mansa**
Equipo Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (24) 348-3332
- **Rio de Janeiro**
Equipo Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (21) 474-5040

RIO GRANDE DO NORTE
- **Parnamirim**
Carajás Veículos Ltda.
Tel. (84) 272-2849

RIO GRANDE DO SUL
- **Canoas**
Suvesa Super Veículos Ind.Com. e Transp. Ltda.
Tel. (51) 477-2211
- **Carazinho**
Brasdiesel S.A. Comercial e Importadora
Tel. (54) 330-1122
- **Caxias do Sul**
Brasdiesel S.A. Comercial e Importadora
Tel. (54) 229-3577
Brasdiesel S.A. Comercial e Importadora
Tel. (54) 228-1344
- **Eldorado do Sul**
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (51) 481-3900
- **Garibaldi**
Brasdiesel S.A. Comercial e Importadora
Tel. (54) 463-8511
- **Ijuí**
Brasdiesel S.A. Comercial e Importadora
Tel. (55) 332-8300
- **Lajeado**
Brasdiesel S.A. Comercial e Importadora
Tel. (51) 748-9822
- **Palmeira das Missões**
Mecânica Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (55) 342-1771
- **Passo Fundo**
Mecânica Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (54) 317-9600
- **Pelotas**
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (53) 223-0144
- **Portão**
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (51) 568-2666
- **Santa Maria**
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (55) 211-2002
- **Três Cachoeiras**
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (51) 667-2472
- **Uruguaiana**
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (55) 412-4141
- **Vacaria**
Mecânica Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (54) 232-1433

RONDÔNIA
- **Ji-Paraná**
Rovema Veículos e Máquinas Ltda.
Tel. (69) 421-5696
- **Porto Velho**
Rovema Veículos e Máquinas Ltda.
Tel. (69) 222-2766
- **Vilhena**
Rovema Veículos e Máquinas Ltda.
Tel. (69) 322-3715

SANTA CATARINA
- **Concórdia**
Ediba Eletro Diesel Battistella Ltda.
Tel. (49) 442-5011
- **Cordilheira Alta**
Ediba Eletro Diesel Battistella Ltda.
Tel. (49) 728-0111
- **Itajaí**
Mecânica de Veículos Piçarras Ltda.
Tel. (47) 346-1447
- **Joinville**
Mecânica de Veículos Piçarras Ltda.
Tel. (47) 473-7597
- **Lages**
Ediba Eletro Diesel Battistella Ltda.
Tel. (49) 226-0411
- **Piçarras**
Mecânica de Veículos Piçarras Ltda.
Tel. (47) 345-0577
- **Tubarão**
Ediba Eletro Diesel Battistella Ltda.
Tel. (48) 628-0511

SÃO PAULO
- **Araçatuba**
Quinta Roda Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (18) 631-1010
- **Araraquara**
Escandinávia Veículos Ltda.
Tel. (16) 222-5766
- **Bauru**
Quinta Roda Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (14) 223-2944
- **Caçapava**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (12) 253-1611
- **Guarulhos**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (11) 6461-8500
- **Jales**
Escandinávia Veículos Ltda.
Tel. (17) 632-2835
- **Marília**
Quinta Roda Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (14) 427-4144
- **Ourinhos**
P. B. Lopes & Cia. Ltda.
Tel. (14) 322-2577
- **Porto Ferreira**
Quinta Roda Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (19) 581-4144
- **Registro**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (13) 821-6711
- **Ribeirão Preto**
Escandinávia Veículos Ltda.
Tel. (16) 622-9900
- **Santo André**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (11) 4976-2755
- **Santos**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (13) 230-2980
- **São José do Rio Preto**
Escandinávia Veículos Ltda.
Tel. (17) 225-1166
- **São Paulo**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (11) 876-4777 (Piqueri)
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (11) 6954-4000 (Vila Maria)
- **Sorocaba**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (15) 221-2838
- **Sumaré**
Quinta Roda Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (19) 3864-1890

SERGIPE
- **Nossa Senhora do Socorro**
Movesa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (79) 253-1204

TOCANTINS
- **Gurupi**
CVR Máquinas e Impl. Agrícolas e Repres. Ltda.
Tel. (63) 714-1001

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

VENEZUELA
- **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
- **Tlalnepantla (Unidade Comercial)**
Scania de México, S.A. de C.V.
Tel.: (00525) 379-7361
- **San Luis Potosi (Unidade Industrial)**
Scania de México, S.A. de C.V.
Tel.: (00524) 824-0505

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

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

Emanuel A. P.

"A escolha pela marca Scania vem pela tradição. Começamos com Scania. É claro que, hoje, o que interessa é a relação custo/benefício. Mas, invariavelmente, os veículos da Scania também saem ganhando nesse aspecto.

Outro ponto relevante é a facilidade de manutenção dos veículos, que é traduzida em maior disponibilidade para rodar. No nosso caso, temos um contrato de manutenção com a concessionária Codema, que cuida totalmente da manutenção de nossos caminhões. Assim, não temos essa preocupação, afinal, nosso negócio é a atividade do transporte.

A opção pela cabina avançada é a tendência atual pelos motivos que todos já conhecem: maior capacidade de carga dentro dos limites de comprimento e mais agilidade nas manobras. O Scania Retarder também merece destaque. Temos com ele, além da economia dos freios, a satisfação de nossos motoristas, que se desgastam menos. O conforto para os motoristas, aliás, é sempre uma de nossas preocupações. Dentro de uma cabina com ar condicionado, eles desfrutam do 'status' de guiar um Scania.

Por fim, apesar de operarmos por rotas privilegiadas, basicamente planas e asfaltadas, que ligam as regiões Sul e Sudeste com a Argentina e, mais recentemente, o Chile e o Uruguai, identificamos uma valiosa economia de combustível nos caminhões Scania."

Irmãos Edson Gregório e Everson Antunes Machado, com o pai, Augusto
Diretores da Trans-postes

FICHA TÉCNICA

R124GA4x2NZ 360

Cabine	CR19
Motor	DSC12 02
Cilindradas	12 litros
Cilindros	6 cilindros
Válvulas por cilindro	4 válvulas
Diâmetro dos cilindros	127 mm
Curso	154 mm
Sistema de injeção	Mecânica
Potência máxima	360 hp a 1600/1900 rpm
Torque máximo	1665 Nm a 1300/1500 rpm
Classe	G (veículos indicados para todas as necessidades de transporte, em rotas imprevisíveis, que exijam chassi para serviço pesado)
Tração	4x2
Suspensão	Mola

R124GA4x2NZ 360

1.000.000

São Bernardo do Campo, Brasil
Montagem do bloco do motor

Tucumán, Argentina
Produção da caixa de câmbio

Luleå, Suécia
Produção dos eixos traseiros

Falun, Suécia
Montagem dos eixos

Södertälje, Suécia
Montagem final do motor

Oskarshamn, Suécia
Ajustes finais na cabine

O mundo ganha o milionésimo Scania

Confirmando a flexibilidade do sistema de produção global da empresa, o milionésimo Scania saiu de unidades Scania de dois continentes.

É um cavalo mecânico modelo P124, com 3 eixos, que será doado à Cruz Vermelha para serviços assistenciais. Depois de cumprir sua missão, será devolvido para ser preservado e exibido no Museu Scania, em Södertälje, Suécia.

SCANIA