

# Rei da Estrada

ANO IX, NÚMERO 88



SETEMBRO/OUTUBRO 2000



## Trens do asfalto

A busca por competitividade estimula o uso de composições múltiplas pelas estradas do País



**SUCESSO GARANTIDO**

*Cantor Leonardo escolhe Scania como companhia nas estradas*

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

**Gerente de Comunicação:**  
Luiz Carlos de Medeiros

**Editor Responsável:**  
Maurício Jordão  
(Mtb 28.568)

**Colaboradora:**  
Láís Chita

**Revisão:**  
Vicente dos Anjos

**Foto Capa:**  
Sandro Bohneberger

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

**Fotolitos:**  
AWA

**Impressão:**  
Takano Editora Gráfica Ltda.

**Tiragem desta Edição:**  
33.000 unidades



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

**Home page:**  
www.scania.com.br



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



# Busca por produtividade

Silvio Munhoz - Diretor de Vendas de Caminhões



Mônica Zanoni

*O transporte de cargas no País defronta-se com uma nova e inegável realidade: bitrens e rodotrens multiplicam-se em todas as regiões e já atuam praticamente no deslocamento de todos os produtos. O que antes era considerada uma*

*aventura de uns poucos empresários audaciosos, hoje é uma resposta profissional à busca por uma produtividade maior, exigência dos geradores de carga modernos e consequência da competição com outros modais.*

*Frente a esse cenário, a Scania foi rápida em oferecer ao transportador produtos que atendessem à nova demanda por uma maior quantidade de carga transportada com uma única unidade tratora. Os modelos LA 6x2 oferecem, aos usuários de bitrens, excelente desempenho rodoviário, com boas velocidades médias e baixo consumo de combustível. Contam com suspensão pneumática e motor eletrônico de 420 cavalos.*

*A versão GA 6x4, que pode também ser aplicada em composições tipo bitrem, tem capacidade técnica suficiente para tracionar os chamados rodotrens, com peso bruto total de até 74 toneladas. Nela, a exclusividade do 'bogie leve' da Scania (configuração 6x4 sem redução nos cubos das rodas) permite grande capacidade de tração, preservando as características estradeiras. Além disso, devido ao limite legal de comprimento das composições, a Scania foi a única a colocar como produto de linha um veículo desse tipo com distância entre eixos de 3100 milímetros, a menor do mercado, deixando maior espaço para a carga.*

*Esses dois modelos garantem um desempenho igual ao de configuração 4x2, que traciona apenas um semi-reboque, sem perda de velocidade nas subidas. A opção do freio auxiliar Scania Retarder completa os requisitos de segurança de*

*bitrens e rodotrens, assegurando controle total sobre a velocidade nas descidas. Em conjunto com o freio motor e os freios convencionais, a Scania oferece a maior capacidade de frenagem do mercado para essas composições.*

*Sabemos que há uma movimentação do setor de transporte para modificar a legislação, que classifica bitrens e rodotrens como especiais. A necessidade de autorizações aumenta os custos dos empresários, que já têm suas contas espremidas pela baixa remuneração dos fretes. Para muitos transportadores, as composições com mais de duas unidades são a única saída para a manutenção não só da competitividade, como até de sua existência.*

*Na Europa, nos Estados Unidos e na Austrália, tais alternativas trafegam normalmente, transportando com maior eficiência mais carga, diminuindo a quantidade de veículos nas estradas, a poluição ambiental e o desgaste das pistas, pois trafegam com menor carga por eixo. No Brasil, a torcida é para que isso seja só uma questão de tempo.*

*A Scania, como fabricante de veículos pesados, estará sempre atenta para continuar oferecendo produtos e serviços que correspondam às expectativas de seus clientes, como parte da missão de fornecer soluções completas para o transporte.*

4

## Reportagem de Capa

*Necessidade do melhor aproveitamento da capacidade de tração dos cavalos-mecânicos modernos leva à proliferação de bitrens e rodotrens em diversos pontos do Brasil.*

8

## Empresa

*No transporte pesado de cargas indivisíveis, a Transpesminas, de Belo Horizonte (MG), destaca-se ao utilizar equipamentos de última geração.*

10

## Cliente

*Expresso Cristália, de Itapira (SP), aprova primeira experiência com ônibus Scania e, em menos de um ano, padroniza toda sua frota com veículos K124.*

12

## Lançamento

*Nova série limitada de caminhões da Scania apresenta vantagens inéditas para os clientes.*

14

## Curiosidades

*A paixão por caminhões revela-se nas réplicas em miniaturas das mais variadas formas.*

16

## Educação no Trânsito

*Scania entrega oito caminhões em cerimônia de lançamento da pedra fundamental do primeiro centro de treinamento para motoristas, em Concórdia (SC).*

17

## Marketing

*Cantor Leonardo e Scania formam parceria para divulgação mútua de suas imagens.*

18

## Aplicação

*Caminhão P94 faz sucesso em mercado municipal de Londrina (PR).*

20

## Ônibus

*Santos Futebol Clube renova frota para transporte de seus atletas.*

21

## Gente & Fatos

24

## Raio-X

*Ônibus K124 IB 8x2 NB 420*

# Dose dupla

**Um é pouco, dois parece ser o ideal. Em tempos de frete baixo e alta competitividade, diversos transportadores elegem composições bitrem ou rodotrem como a solução**

Com o estrangulamento dos fretes, a relação entre os custos operacionais e a carga transportada passou a apontar para uma solução mais do que comum na Europa, Estados Unidos e Austrália: as composições com mais de duas unidades, chamadas aqui de bitrens, rodotrens, tritrens e, até, tetraminhões.

Na prática, tratam-se de versões mais elaboradas dos treminhões de décadas passadas. Incorporam o avanço substancial dos implementadores na forma de novas composições cuidadosamente estudadas e projetadas para cada tipo de transporte.

Há cerca de alguns anos, os transportadores brasileiros começaram, então, a experimentar tais alternativas. Primeiro timidamente, em áreas rurais, para o transporte de grãos. Depois, encarando rodovias e cobrindo distâncias cada vez maiores. Rapidamente, os bitrens e rodotrens tornaram-se uma realidade para empresários que reagiram audaciosamente às dificuldades do setor.

Um dos pioneiros e, por isso, um dos que mais lutaram pelo reconhecimento dessas composições múltiplas, foi Carlos Serrano, da Transportadora Serrano, de Cravinhos, interior de São Paulo. “Tratava-se de uma questão de sobrevivência”, diz ele, que tomou contato com a alternativa através de fotos e da Internet.

Serrano conta que foi preciso iniciar uma parceria com um implemen-

tador para viabilizar as primeiras unidades, pois não havia nada disponível no mercado que se adaptasse a suas necessidades de transporte. A Trans Serrano atua, principalmente, no transporte de fertilizantes, desde a matéria-prima até o produto acabado, além de trabalhar com grãos e açúcar.

Com uma frota de 35 caminhões, a empresa já possui oito rodotrens e adotou a composição como referencial para as futuras aquisições. “Dois mais estão a caminho”, confessa Serrano. Os rodotrens trabalham, basicamente, numa linha dedicada ao transporte de rocha fosfática, matéria-prima para fertilizantes, de Araxá (MG) até Cubatão (SP).

Esse trajeto, segundo o próprio Serrano, exemplifica bem as dificuldades enfrentadas pelos transportadores que se utilizam de composições

múltiplas. “O rodotrem vem carregado desde Araxá até o início da descida da Serra de Santos, onde, na rodovia dos Imigrantes, é obrigado a desengatar o segundo semi-reboque e prosseguir apenas com o primeiro e o dolly atrelados”, revela ele.

Trata-se de uma exigência da administração da rodovia, que obriga a



Frota da Binotto: aumento de eficiência com bitrens



Emanuel A. P.

**Articulação em três pontos: mesmo com 9 eixos, rodotrem apresenta desgaste reduzido dos pneus**

Trans Serrano a manter um pátio em Cubatão, ao final da descida da serra, onde o cavalo-mecânico desengata o primeiro semi-reboque e o dolly, retornando para buscar o semi-reboque faltante. Somente após retornar a esse pátio, a composição é restabelecida e segue completa até o local de descarregamento.

Para alívio de Carlos Serrano, há uma promessa de que, em breve, será possível descer a serra com o conjunto completo pela rodovia Anchieta. Será o fim de mais uma batalha deste empresário que, hoje, orgulha-se de exibir as autorizações especiais neces-

sárias para trafegar com composições de mais de duas unidades, o que lhe garante trânsito por todo o País. “Ainda é preciso mostrar a autorização em muito posto policial, mas ninguém mais barra ou multa meus caminhões”.

**Solução para todos** - Não são apenas os pequenos e médios fro-tistas que estão aderindo às composições com mais de duas unidades. Uma das maiores frotas do País, a Transportadora Binotto, de Lages (SC), que somando caminhões e semi-reboques ultrapassa a marca de mil unidades, tem 95 composições atuando seja como bitrem, rodotrem, tritrem ou treminhão.

Segundo Edílson Binotto, diretor operacional da empresa, tais composições proporcionam redução de custos e aumento de eficiência, tornando uma frota como a da Binotto extremamente competitiva. “Um quinto de nosso negócio já provém de bitrens e rodotrens e a tendência é de crescimento”, revela ele, que, entretanto, vincula o bom desempenho dessa alternativa basicamente a rotas dedicadas. “Um de nossos últimos projetos introduziu bitrens com suspensão pneumática para atendimento de um único cliente no transporte de bobinas de papel, com um forte trabalho logístico, grades de horário para carga e descarga e rastreamento por satélite. O re-

## O que diz a lei

De acordo com o Conselho Nacional de Trânsito-Contram, Resolução nº 68/98- Art. 1 - as combinações de veículos de carga (CVC) com mais de duas unidades, incluída a unidade tratora, só deverão circular portando Autorização Especial de Trânsito (AET). Nessa categoria, incluem-se bitrens e rodotrens.

A Resolução 68/98 - autorização federal obrigatória - é uma licença especial do veículo conseguida apenas em Brasília pelo Departamento Nacional de Estradas e Rodagem (DNER). Para obtê-la, todas as regras estabelecidas têm que ser respeitadas, como comprimento, limites de peso por eixo, capacidade de carga do veículo, condições de tráfego das vias públicas a serem utilizadas e capacidade de rampa na velocidade mínima da rodovia. Se caso alguma dessas exigências não for cumprida, o veículo não é aprovado.

Além da AET, que custa cerca de R\$ 200 por ano, quem for trafegar nas rodovias estaduais e privadas do Estado de São Paulo precisa de outra autorização. Dessa vez, é no Departamento de Estradas de Rodagem do Estado (DER-SP). Lá, é expedida a licença para dirigir nas vias - taxa de utilização viária (TUV), que custa mais de R\$ 450 e tem validade mensal.

Em outros Estados o valor é bem mais em conta. Em Goiás, Mato Grosso e na região Sul do País, por exemplo, essa licença custa em média R\$ 15 por ano, sem contar com os serviços de despachante.

Em função dos custos com a licença, a maioria das transportadoras realiza previamente um estudo de viabilidade técnica, analisando rodovias, tipo de carga, pedágios e presença de pontes que não comportem o peso do caminhão.

Só assim, é possível ter certeza de que os custos com bitrem e rodotrem serão compensados pela maior quantidade de carga transportada.



Sandro Bohmeberger

sultado foi uma significativa redução de custos, tempo e avarias”, exemplifica ele, que tem todos os seus veículos cobertos pelo Contrato de Reparo e Manutenção Scania.

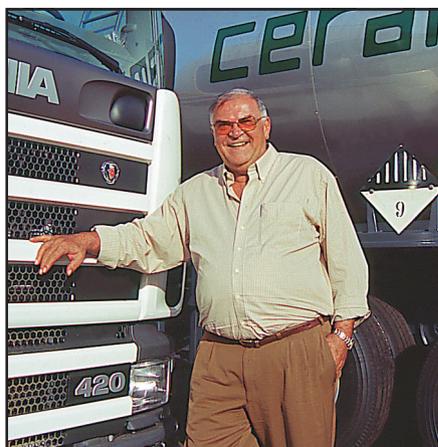
Outra empresa a operar com sucesso uma linha dedicada com rodotrens é a Cerama, de Fortaleza (CE), que atua no transporte de emulsão asfáltica (mistura de água com asfalto) pelo Norte e Nordeste do País. “Temos uma rota que liga Fortaleza ao Estado do Pará na qual só utilizamos rodotrens”, conta Renato Massari, diretor presidente da Cerama.

**Autorização especial** - Para ele, os rodotrens podem absorver 40% do transporte de asfalto e representam a melhor saída para as empresas se manterem competitivas no mercado. Algumas dificuldades operacionais ficam por conta da falta de estrutura e mão-de-obra adaptadas aos bitrens ou rodotrens nas estradas e nos pontos de carga e descarga.

Entretanto, por não trafegar em São Paulo, a Cerama não sofre a incidência dos custos da autorização especial exclusiva para este Estado em suas contas e pode usufruir ao máximo das vantagens das composições múltiplas. Esse não é o caso da Trans Serrano, da Binotto e de tantas que têm São Paulo em suas rotas.

A Saratoga Engenharia e Transportes, com sede no próprio Estado paulista, é outra que sofre com a autorização especial. Seu diretor, Aziz Maluf Filho, informa que, caso não houvesse a autorização especial no Estado, os ganhos operacionais com cada um de seus bitrens seria da ordem de 9,8%. Por causa dos custos da autorização, esses ganhos caem para 3%. “Mas, mesmo assim, é claro que vale a pena”, afirma ele, que pretende renovar toda sua frota por bitrens.

A transportadora existe há seis anos. Com suas atividades voltadas,



**“Os rodotrens podem absorver 40% do transporte de asfalto”**

**Renato Massari,  
Diretor Presidente da Cerama**

a princípio, exclusivamente para o segmento da construção civil, a Saratoga incorporou, recentemente, o transporte de produtos químicos, carga seca e combustível. Com uma frota de 36 veículos, dos quais 29 são Série 4, a empresa possui filiais em sete cidades paulistas e nos Estados do Paraná, Rio Grande do Sul e Minas Gerais.

Os bitrens da Saratoga trabalham 24 horas por dia no transporte de combustível, levando óleo diesel das refinarias de Paulínea (SP) até uma usina em Nova Olímpia (MT). No retorno a

Paulínea, os bitrens trazem álcool, perfazendo um total de 4 mil quilômetros. “Com os conjuntos convencionais, de apenas um semi-reboque, transportamos apenas 35 mil litros de combustível por viagem. No caso dos bitrens, esse volume sobe para 44 mil litros. É só comparar os custos e os ganhos para ver que o resultado é melhor com os bitrens”, conclui Maluf Filho.

Com a proliferação dos bitrens e rodotrens e sua definitiva incorporação no transporte nacional, a discussão atual não mais questiona sua legalidade, mas a classificação como veículos especiais, o que implica na necessidade de autorização especial. Uma nacional e outra para os Estados que ainda limitam o tráfego em suas estradas (veja quadro na página anterior). A aposta dos empresários do setor é na sua abolição no âmbito estadual, ou pelo menos na redução de seu preço no Estado paulista, que excede os R\$ 400 mensais.

Independentemente do desfecho de mais esse capítulo, cada vez mais frostistas estão migrando para composições de mais de duas unidades, aumentando a eficiência da atividade do transporte. Respondem a uma necessidade do setor, embalados pelo sucesso dos pioneiros que, a duras penas, abriram o caminho. 🍀



**Transporte de combustível:  
bitrens serão totalidade na Saratoga**

# Iguais, mas nem tanto

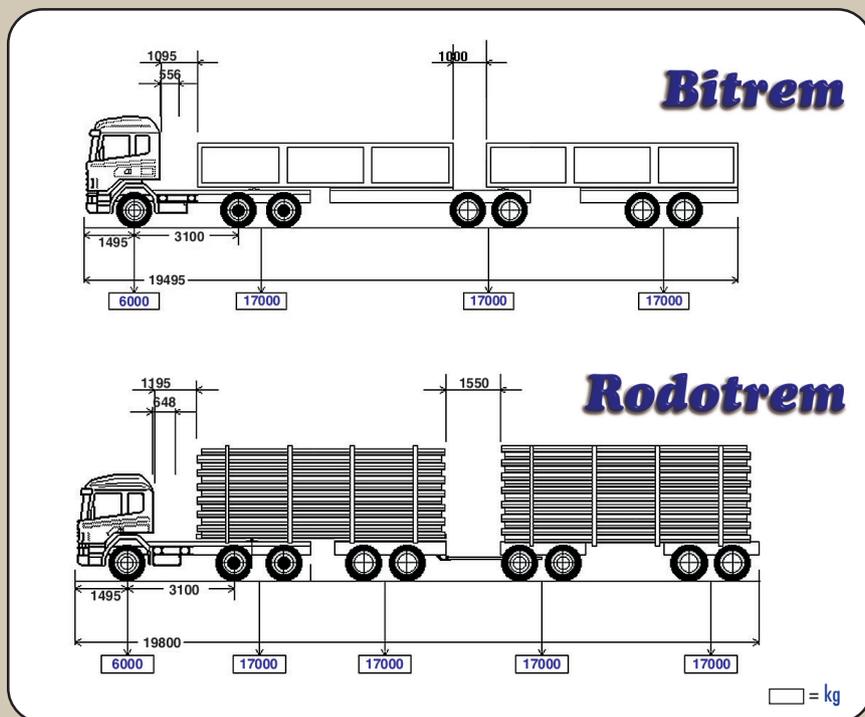
**Bitrem e rodotrem: na estrada, confundem-se; mas alguns detalhes fazem a diferença**

Quem surgiu primeiro, ninguém sabe ao certo. O que realmente se sabe é que há uma grande confusão entre os dois nas estradas. Em comum, bitrens e rodotrens têm quase não mais que o limite de comprimento de 19,80 metros, que é medido de ponta a ponta (cavalomecânico e semi-reboques).

A capacidade de tonelage permitida já é uma das primeiras diferenças. Enquanto o peso bruto total combinado (PBTC) de um bitrem é de 57 toneladas, no rodotrem é de 74 toneladas. Tal fato, entretanto, parece não estar interferindo em favor de um ou outro no sucesso de ambas composições. Os dois vêm ganhando espaço por permitir, cada um com suas particularidades, justamente o melhor aproveitamento da capacidade de tração dos cavalomecânicos modernos, dentro dos limites de comprimento e peso por eixo das leis nacionais.

No caso do bitrem, uma olhada mais cuidadosa pode facilmente ajudar a identificar esta composição, que é formada por dois semi-reboques unidos diretamente um ao outro. O primeiro semi-reboque, diferentemente do segundo, possui um prolongamento na parte traseira, no qual é fixada a quinta-rodinha suplementar. Essa, por sua vez, une o primeiro semi-reboque ao segundo. Em outras palavras, o cavalomecânico está ligado ao primeiro semi-reboque, que está ligado ao segundo.

As 57 toneladas de carga têm que ser distribuídas da seguinte forma: 6 toneladas no eixo dianteiro, 17 toneladas nos eixos traseiros, 17 toneladas em cima dos eixos do primeiro semi-reboque e 17 toneladas nos eixos do segundo.



Os cavalomecânicos Scania mais adequados para esse tipo de composição são as versões GA 6x4, quando usados em operações muito severas, como estradas de terra com topografia irregular. Mas, em caso de operações no asfalto com topografia plana, a versão LA 6x2 também pode ser considerada.

O rodotrem, diferentemente do bitrem, apresenta duas carretas idênticas, intercambiáveis entre si, unidas por uma unidade autônoma conhecida como 'dolly'. Essa unidade autônoma é um carrinho com dois eixos e uma quinta-rodinha que, através de um cambão, é ligada ao primeiro semi-reboque. O dolly faz com que todo o conjunto tenha articulação em três pontos, diminuindo consideravelmente o desgaste dos pneus. Assim, a quinta-rodinha do cavalomecânico suporta o primeiro semi-reboque e a quinta-rodinha do dolly sustenta o segundo.

Com uma capacidade maior, as 74 toneladas do rodotrem têm que ser divididas em 6 toneladas no eixo dianteiro, 17 toneladas nos eixos traseiros, 17 toneladas no primeiro semi-reboque, 17 toneladas no dolly e 17 toneladas no segundo semi-reboque.

E para puxar essa composição, os cavalomecânicos Scania mais indicados são as versões GA 6x4, que apresentam características estradeiras, ou seja, sem redução de cubo, sistema de freio auxiliar Retarder e a menor distância entre eixo do mercado (3.100 milímetros).

Tanto para bitrens como para rodotrens, a cabina avançada é determinante por possibilitar maior agilidade nas manobras e melhor enquadramento dentro do limite de comprimento, aproveitando, assim, todo o espaço para a carga. 🌟

# Peso pesado

Com equipamentos de última geração, a Transpesminas, de Belo Horizonte (MG), especializa-se na movimentação de cargas especiais e indivisíveis



O espanhol Tarsício Gonzales Fernandez orgulha-se em dizer que as primeiras máquinas para a construção de Brasília (DF) foi ele quem transportou. Era a década de 60 que trazia consigo a necessidade pela movimentação de grandes equipamentos e peças para a construção civil.

Hoje, seus três filhos, Tarsia, Alfonso e Sandro, comandam a Transpesminas, empresa de Belo Horizonte (MG) especializada justamente no transporte e na movimentação de máquinas e peças extra pesadas, que atende de todo o País e o Mercosul.

Já certificada pela ISO 9002 e com filiais nas cidades de São Paulo e Santos (SP), Rio de Janeiro (RJ), Vitória (ES) e Uruguaiana (RS), a Transpesminas oferece uma gama de serviços que, além do transporte propriamente dito, vai desde a desmontagem e a retirada da carga nos canteiros de obra, por exemplo, até a locação temporária do próprio pátio.

“Essa é a forma de ser competitivo atualmente. Temos que ter autonomia e flexibilidade, senão perdemos no preço, que no nosso caso, devido a toda a

nossa estrutura, é diferenciado. A competição é forte no nosso segmento e, por isso, procuramos atender as necessidades de nossos clientes por completo”, diz Alfonso de Castro Gonzalez, diretor de operações da Transpesminas.

Para tanto, a empresa possui uma frota de 57 cavalos mecânicos, todos Scania, e cerca de 100 carretas para os mais variados tipos de carga. O grande destaque é da linha de eixos importada da França, única no País. São 20 eixos que podem ser combinados ou separados, conforme a necessidade, e transportam até 320 toneladas.

“As linhas de eixo são um diferencial no setor. Com elas podemos otimizar o transporte do cliente e oferecer preços altamente competitivos”, afirma Alfonso, que não esconde a satisfação pelo investimento feito.

Dentre os clientes da Transpesminas, destacam-se Asea Brown Boveri - ABB,

Açominas, Cenibra, Cemig, Mannesman, Usiminas e Petrobrás. Também as siderúrgicas Belgo Mineira, CSN e a Vale do Rio Doce e construtoras como Camargo Córrea, Andrade Gutierrez, Odebrecht e OAS utilizam os serviços especializados da transportadora.

“Às vezes, temos serviços que incluem a desmontagem e a movimentação de todo um canteiro de obras. O cliente

passa para nós a preocupação com a transferência e nós entregamos as máquinas no próximo local de trabalho, no pátio do cliente ou guardamos em nossas próprias dependências”, conta Alfonso.

Para ele, o transporte de máquinas passa por um momento de aquecimento, seguindo a tendência da Economia nacional. “Com a desvalorização do real, comprar máquinas novas ficou difícil e o comércio de usados cresceu. As máquinas, agora, viajam o País inteiro, de um lado para outro”.

**“Temos que ter autonomia e flexibilidade, senão perdemos no preço, que no nosso caso, devido a toda a nossa estrutura, é diferenciado”**

**Alfonso de Castro Gonzalez,  
Diretor de Operações da Transpesminas**



Transporte especial: necessidade de equipamentos de última geração, como motor eletrônico de 420 cavalos e linha de eixos francesa

Outra observação que, segundo Alfonso, indica melhoria dos negócios no setor é o fato de os empreiteiros aguardarem com as máquinas nos canteiros depois de concluída a obra. “Antes, eles transportavam de volta, direto para seus próprios pátios, pois sabiam que outra obra demoraria muito a aparecer. Agora, esperam e já transferem os equipamentos direto para o novo serviço”.

**Motor eletrônico** - Para atender à demanda, que exige tanto quantidade como variedade de equipamentos, a Transpesminas vem renovando sua frota e buscando, como no exemplo da linha de eixos francesa, tecnologia de ponta. Recentemente, a empresa adquiriu quatro novos cavalos-mecânicos com motor eletrônico de 420 cavalos da Scania, reduzindo a idade média de seus veículos para 6 anos.

Segundo Alfonso, além da maior potência do mercado, a escolha por motores eletrônicos de 420 cavalos foi motivada também pela redução de preços feita pela Scania em relação à variante mecânica, de 360 cavalos. “Esse



Alfonso e o pai, Tarsício: compromisso em atender as necessidades dos clientes

ajuste de preços tornou a opção eletrônica bem mais acessível, o que estimula a renovação da frota por equipamentos de maior potência e tecnologia”, revela.

A versatilidade dos equipamentos da Transpesminas, aliás, é posta à prova toda vez que uma carga indivisível tem que ser deslocada pelas estradas do País. Tratam-se de reatores, transformadores, turbinas, caldeiras, vigas, sondas de petróleo, bobinas, prensas, peças para indústria em geral, que apresentam peso ou tamanho nada usuais. Além das autorizações espe-

ciais e das restrições quanto ao horário e trajeto para o deslocamento, cada caso requer atenção especial.

“Temos que preparar até os berços para as peças, que, invariavelmente, são únicos e servem apenas para o transporte em questão. Soldamos fixações nas carretas e definimos pontos para amarrações que não servirão para outra peça”, conta Alfonso.

Também merece ser ressaltado o fato de que, como as obras a que máquinas ou peças se destinam encontram-se, na maioria das vezes, ainda em construção, os caminhões da Transpesminas enfrentam, frequentemente, trechos de 150 a 300 quilômetros de estradas de terra.

Com o objetivo de diversificar sua atuação ainda mais, a empresa recém incorporou às suas atividades o transporte de contêineres e o desembarço aduaneiro das cargas. Mesmo com médias de velocidade, às vezes, abaixo de 30 km/h - exigência de alguns clientes - a Transpesminas roda cerca de cinco milhões de quilômetros anuais, atingindo, no mesmo período, um milhão de toneladas transportadas. 🐾



# Agora é 100%

**Num espaço de aproximadamente um ano, o Expresso Cristália parte de uma primeira experiência com ônibus Scania para a totalidade da frota. Hoje, a empresa só opera com Scania**

**D**ifícil de acreditar? Não quando cada novo passo é cuidadosamente estudado e todas as referências de um mercado tão competitivo como o do transporte rodoviário de passageiros no Estado de São Paulo são levadas em consideração. Em menos de doze meses, o Expresso Cristália, da cidade de Itapira (SP), trocou por completo a marca do fabricante do chassi de sua frota de veículos, aderindo totalmente ao modelo K124 da Scania.

Primeiro, coube a 17 ônibus, ad-

quiridos em junho de 1999, abrir o caminho. Eles representavam, à época, 37% do total. Com a comprovação das expectativas, outros 29 foram encomendados e a empresa passou a contar só com chassis Scania a partir da metade deste ano.

“Sabíamos o que queríamos desde o princípio, afinal, ninguém faz teste com 17 ônibus”, revela Francisco Carlos Mazon, diretor superintendente do Grupo Santa Cruz, que controla o Expresso Cristália.

Segundo ele, a coexistência de duas marcas jamais seria possível, em função do perfil da empresa, que opera em rotas regulares e possui uma frota não muito grande. “Uma vez começado, o processo de mudança total seria inevitável. Era preciso apenas provar em operação o que já havíamos colhido no contato com outros operadores da marca Scania”, comenta Mazon.

“Trata-se de um dos casos mais rápidos de conquista da preferência absoluta do cliente”, comenta Wilson Pereira, gerente de Vendas de Ônibus da Scania. “Em função do perfil da empresa e das condições de operação, sabíamos que seria possível atender às expectativas do Cristália e rever-



Foto: Henrique Spavieri

Novos Cristália:  
chassis só Scania

ter a situação, mas não em tão curto tempo”, comemora.

Um dos pontos que agilizou a definição, apontado tanto pela fábrica como pelo cliente, foi também o trabalho efetivo do Pós-venda da concessionária Quinta-Roda, de Sumaré, que atende o Expresso Cristália. “Foi um esforço conjunto de fábrica e concessionária para dar todo o apoio necessário ao cliente na sua primeira experiência com os veículos Scania. E deu certo!”, lembra Pereira.

O desafio dos Scania era apresentar um consumo de combustível mais uniforme e baixo, mesmo sem estar equipados com motor eletrônico. Para os executivos da empresa, isso, de fato, ocorreu. “Todos os nossos motoristas

passaram pelos primeiros Scania e fizeram suas avaliações. Os carros foram elogiados pela reserva de potência e pelo conforto, principalmente no que diz respeito ao câmbio com Comfort Shift. A economia de combustível foi resultado de uma condução mais ergonômica”, ressalta Eugênio Mazon Jr., diretor de operações do grupo Santa Cruz.

O Expresso Cristália colhe frutos em rotas privilegiadas e, por isso mesmo, bastante disputadas. São duas rotas, que ligam, basicamente, Campinas à capital do Estado. A primeira faz Itapira - Mogi Mirim - Campinas - São Paulo, somando 165 quilômetros. A segunda, Pinhal - Mogi Guaçu - Campinas - São Paulo, com 185 quilômetros.

**Padronização da Frota** - Ao todo, são efetuadas 2.800 viagens por mês, o que significa mais de 600 mil quilômetros. Cada carro percorre uma média de 15 mil quilômetros nesse mesmo período. “A regularidade de nossas rotas é um dos motivos que justificam uma única marca e até mesmo um único modelo de veículo”, comenta Eugênio.

Segundo ele, tal padronização proporciona otimização do estoque de peças, eficiência no treinamento de mecânicos e motoristas e maior poder de compra, já que as negociações são feitas em lotes. “E, é claro, proporcionamos atendimento uniforme aos clientes”, finaliza.

Esses clientes, inclusive, têm seu perfil e preferência constantemente avaliados, a fim de nortear as ações do grupo. As informações indicam, por exemplo, que metade não tem carro e

usa o ônibus como único meio de locomoção. A maioria viaja a negócios e prefere sempre a mesma empresa.

Atualmente, 200 mil passageiros embarcam mensalmente nos carros do Cristália e seu diretor superintendente informa que a queda do número de passageiros, que vinha aumentando ao longo do ano passado em todo o segmento, estabilizou-se. No Cristália, os carros trafegam com uma ociosidade de 50%, mas Mazon acredita na recuperação do setor com a volta do crescimento da economia. Principalmente, em função do perfil de seus passageiros, que viajam, sobretudo, por necessidades profissionais.

Os primeiros Scania adquiridos pelo Cristália no ano passado faziam parte de uma estratégia da empresa para atrair o passageiro. Nela estavam também a nova pintura dos carros e a melhoria das instalações dos guichês nas rodoviárias. Na opinião dos Mazon, tais medidas valeram a pena e evitaram a queda maior que várias outras empresas sofreram.

Com um público composto por quem viaja a trabalho, o Cristália sabe que regularidade e pontualidade são fundamentais. “Esse perfil de nossa clientela orienta nossas atividades e garante a ocupação dos carros, pois, se bem atendido, é extremamente fiel e regular”, comenta [Francisco Carlos Mazon](#).

Pensando nisso, a empresa já estuda outras medidas e prolonga suas linhas até o ABC paulista, um dos maiores centros geradores de empregos do País. Também, programas de fidelidade similares aos aviões e promoções estão na agenda. 🌿



Foto: Samuel Iavéberg



# Millenium

## 2001: a odisséia começa agora

**Série limitada de caminhões Scania celebra a chegada do próximo milênio e oferece pacote de acessórios e vantagens exclusivos**

Um brinde não apenas a um novo século, mas a toda uma era. Motivado suficiente para o surgimento da primeira série especial de caminhões da geração 4 da Scania no Brasil. Uma série limitada, de apenas 1000 unidades, que não poderia ser batizada com outro nome que não fosse Millenium.

Com ela, uma nova cor: vinho (chamada de vermelho Scania 600). Novas faixas decorativas e a assinatura da série em grafia estilizada. Recursos para atrair o cliente que busca um veículo diferenciado, em número limitado e com lugar já assegurado na história da Scania (veja quadro).

Produtos do próximo milênio, todos os caminhões já são ano e modelo 2001 e saem de fábrica com dois acessórios inéditos e exclusivos: toca-discos digital e umidificador de ar da cabina, ambos de última geração.

E como, hoje, todo investimento deve vir acompanhado por segurança e rentabilidade, a série Millenium vem com Acordo de Manutenção incorporado, que assegura revisões preventivas e a troca de óleos lubrificantes e dos filtros por um ano, sem ônus para o proprietário. Além disso, há a opção de um seguro completo do veículo a um custo reduzido.

Como alternativa ao Acordo de Manutenção, o cliente pode escolher o Contrato de Reparo e Manutenção Scania (R&M), que cobre tanto manutenções preventivas como corretivas (com exceção de acidentes e falhas operacionais). O contrato tem validade de dois anos e garante o atendimento em todas as concessionárias da marca por um preço fixo por quilômetro rodado, que no caso dos caminhões Millenium tem caráter promocional.

“A Série Millenium vem para consolidar a liderança da Scania no mercado de pesados por meio de um produto que traz vantagens para os clien-

tes”, conta Sílvio Munhoz, diretor de Vendas da Scania. A estratégia, segundo ele, está em motivar as vendas com um produto diferenciado, que agrega valor aos negócios do cliente.

“O preço do veículo, com todos os acessórios, mais o seguro e o Contrato de Reparo e Manutenção Scania é bastante competitivo e chega ao mercado num momento oportuno, de aquecimento” salienta Munhoz.

A série Millenium apresenta condições especiais de financiamento por meio do Scania Plan e poderá ser adquirida também pelo Consórcio Nacional Scania. Os mil veículos estão disponíveis nas opções de cabina avançada e com capô e contam com motorização eletrônica, de 420 cavalos, ou mecânica, de 360 cavalos. Um pacote de acessórios normais de linha completa o prestígio da nova série. 🐾

## Detalhes que valorizam o produto

### Pacote de acessórios incluídos na Série Millenium



- Cabina Leito
- Trava central das portas
- Toca-discos digital
- Umidificador de ar da cabina
- Alavanca de câmbio escamoteável
- Caixa de câmbio GRS900, com 14 marchas à frente (duas “Crawler”) e duas marchas à ré
- Monitor de pressão de óleo do motor
- Faróis de milha e neblina
- Volante ajustável
- Levantador de vidros elétrico
- 2 tanques de combustível plásticos de 300 litros cada
- Espelho angular do lado do passageiro



**Acessórios inéditos:**  
umidificador de ar da cabina  
(acima e ao lado) e toca-discos  
digital (à direita)



Fotos: Alberto Murayama

## “Jubileum” comemorou 100 anos de Scania

*As séries especiais da Scania transformam-se em referenciais ao longo do tempo. Tornam-se itens de colecionador ou objetos de desejo entre os motoristas. Em 1991, a série “Jubileum” celebrou o centenário da Scania no mundo. Foram 200 veículos, modelos T e R 112 HW, de 360 cavalos.*

*Os veículos apresentavam pintura especial na cor preta, com chassi prateado. Nas laterais das portas, a palavra Jubileum em dourado e, na grade dianteira, uma medalha com o desenho de uma buzina, o símbolo do centenário.*

*Como equipamentos especiais, a série apresentava Intercooler (ainda opcional, na época), defletores de ar, cabina leito, estribos cromados, rodas disco e pneus sem câmara (duas novidades), aquecedor da cabina, buzina a ar e banco do motorista com suspensão pneumática.*



Arquivo Scania

# Terra do faz-de-conta

**Caminhões, conhecidos como ‘gigantes das estradas’, trocam as pistas por quintais ou prateleiras de colecionadores**

**B**rinquedos em forma de veículos causam fascínio. Fazem parte do sonho infantil de conduzir automóveis. Mas, quantas crianças crescerão e conduzirão caminhões? Difícil saber. Mesmo assim, esses veículos pesados parecem ter sucesso garantido na infância das pessoas.

Um dos exemplos mais comuns são os tradicionais carrinhos feitos de madeira, encontrados à beira de várias estradas do País. Tentação da garotada, que nas paradas para um lanche rápido, não deixa de seduzir os pais com pedidos de “compra, compra”.

Os miniveículos, ou melhor, réplicas em escala, são quase obras de arte. Exigem muita técnica e paciência. Reproduzem, muitas vezes manualmente, detalhes precisos. O tempo para fazer tais miniaturas, geralmente, é mais longo que o necessário para produzir os próprios caminhões de verdade.



Alberto Murayama

No início da rodovia Anchieta, em São Paulo, em meio a pêras, uvas, melancias e até água de coco, encontram-se carretas em miniatura, que dão um toque especial à banca de frutas de Antônio Nogueira, no ponto há quatro anos. “Vender miniaturas de caminhão foi uma opção a mais que tive para aumentar a renda no final do mês”, declara. Os caminhões são fabricados na cidade de Maria Alves (PR) e os preços vão de 15 reais à 35 reais, dependendo do tamanho do brinquedo.

“Em média, vendo de 30 a 40 caminhões por mês. Às vezes, a procura chega a ser bem maior do que o esperado e o meu estoque não dá. O fornecedor acaba

**Alegria no parque: pequenos Scania fazem sucesso com a criançada**

vindo para São Paulo mais de uma vez por mês”, revela Nogueira, otimista.

Geralmente, esse tipo de miniatura é feita por pessoas anônimas. Gente que desafia a tecnologia e consegue chegar muito próximo dos caminhões originais. Entretanto, enquanto algumas pessoas apóiam-se na habilidade e imaginação, outras possuem toda uma estrutura para desenvolver réplicas idênticas e são reconhecidas como fornecedores oficiais dos fabricantes de caminhões de verdade.

É o caso da Metalúrgica Arpra, de São Paulo (SP), empresa oficial das miniaturas Scania. Ela conta com o apoio de técnicos, engenheiros, desenhos, fotos e funcionários da própria montadora para reproduzir as medidas exatas nas miniaturas.

Com toda essa ajuda, nenhum parafuso fica fora do lugar, mesmo sendo cinquenta vezes menor. Componentes como faróis, espelhos retrovisores e



**Carrinhos de brinquedo: presentes que sobrevivem ao tempo**

Emanuel A. P.

**Tradicional caminhões de madeira: parte do folclore das estradas brasileiras. No detalhe, Antônio Nogueira, que vende em São Paulo brinquedos confeccionados no Paraná**

pára-choques são feitos de plástico, a estrutura dos caminhões é de uma liga de zinco e os pneus são de borracha mesmo. As cabinas recebem camadas de tinta líquida na cor original da Scania e, na fase final da montagem, os funcionários **usam suas próprias mãos** para encaixar as peças, corrigindo todas as imperfeições.

A Arpra produz miniaturas de caminhões Scania desde 1976. O primeiro minimodelo construído foi o LK 140. Desde então, a metalúrgica elaborou as miniaturas das Séries 1,2,3 e 4. Hoje, os 30 funcionários da metalúrgica produzem 200 réplicas por dia, todas da Série 4.

As miniaturas da Arpra estão disponíveis em toda a rede de concessionárias Scania e atingem, frequentemente, a marca de mil unidades vendidas por mês. São disputadas, na maioria, por colecionadores, que chegam a formar grandes frotas de veículos de brinquedo.

Mas para quem não resiste a uma boa loja de brinquedos, alguns fabricantes tradicionais apresentam outras opções. São carrinhos de plástico, como um Scania LK 141 que, com todos os detalhes da época, inclusive a cor original, faz a alegria da criançada nas praias, jardins, calçadas e quintais. O bom e velho caminhãozinho transporta os outros brinquedos, muitas vezes puxado por um barbante.

E como fantasia não tem limite, também é possível ‘entrar’ em miniaturas. Nesse caso, os pequenos Scania passam a ser guiados por pessoas muito especiais, que mesmo não tendo experiência, sentem-se como grandes mo-



toristas ao volante. São crianças de até três anos de idade, que podem soltar a imaginação ainda mais longe na hora de brincar.

As réplicas, reunidas em um carrossel, são um dos atrativos do Happy Center Park, parque itinerante que, em agosto,



Emmanuel A. P.



Mônica Zanoni

estava em exposição no pátio do Hipermercado Extra, na rodovia Anchieta, em São Bernardo do Campo (SP)”. Os pequenos Scania chamam muito a atenção das crianças. Para se ter uma idéia, o carrossel com apenas quatro caminhãozinhos me dá um retorno maior que o brinquedo dos Flintstones, que possui dez”, afirma Horácio César Araújo, sócio-proprietário do parque. Os carrinhos são fabricados em Piracicaba, interior de São Paulo.

A magia das miniaturas, grandes ou pequenas, parece transportar crianças e adultos, de idades e classes sociais diferentes, para as boléias imaginárias dos caminhões, seja brincando de fato ou colecionando cada exemplar. Uma demonstração do respeito e admiração por esses veículos que, no caso das crianças, talvez represente um primeiro passo na escolha de uma carreira profissional. 🌿



As miniaturas oficiais da Scania podem ser adquiridas também através do concurso de desenhos do Clube do Rei, que presenteia os ganhadores ao final de cada semestre. Para participar, basta enviar um desenho de um produto Scania para o endereço informado na página 2. O vencedor receberá gratuitamente uma miniatura em sua casa.

Divulgação

**Atenção, você, que produz suas próprias miniaturas de caminhão: escreva para o endereço informado na página 2, enviando fotos de alguns de seus trabalhos com veículos Scania. Em uma edição futura estaremos realizando uma reportagem sobre o assunto.**



Alberio Murayama

# Mais um passo

**Sonho de um centro de treinamento para motoristas, em Concórdia (SC), caminha para a realidade**

O projeto é ambicioso. O cronograma também. O Centro de Educação e Tecnologia no Transporte, CETT, em Concórdia (SC), caminha a passos firmes rumo à sua inauguração, prevista para daqui a oito meses, em meados de março de 2001.

No início do mês de agosto último, em cerimônia que contou com a presença de diversas autoridades e personalidades do segmento de transporte de cargas do País, a pedra fundamental do centro foi lançada e oito caminhões Scania novos, que atuarão nas aulas práticas de condução, foram entregues.

Esses caminhões, sete R124 LA 6x2 e um P114 GA 4x2, representam um investimento de mais de R\$ 1,8 milhão por parte da Scania e terão toda a manutenção preventiva e corretiva coberta pelo Contrato de Reparo e Manutenção, que garante o atendimento em toda a rede de concessionárias da mar-

ca no País. A Scania equipará, ainda, uma oficina completa para aulas de mecânica e fornecerá assessoria na área técnica, em gestão empresarial e em Marketing. Também, todo o material didático será impresso no centro gráfico da montadora, em São Bernardo do Campo (SP).

**Melhores motoristas** - “A participação da Scania nesse projeto tem o objetivo de estimular a adequada formação e atualização do motorista brasileiro, que poderá obter o máximo em economia e segurança nas estradas”, destaca Emanuel Queiroz, diretor de Marketing da Scania. Segundo ele, a tecnologia incorporada aos caminhões exige motoristas capacitados para obter o melhor rendimento dos veículos.

Para a construção do CETT, foram liberados, em dezembro de 1999, re-



Divulgação

**Investimento na educação: caminhões entregues pela Scania para o CETT. No detalhe, lançamento da pedra fundamental.**

ursos de R\$ 2 milhões de reais vindos do Ministério da Educação, através do Proep - Programa de Expansão de Educação Profissional, e do BID - Banco Interamericano de Desenvolvimento.

O Centro de Educação e Tecnologia no Transporte será o primeiro no País a contar com uma pista de treinamento exclusiva para caminhões pesados e ocupará uma área de 109 mil metros quadrados às margens da rodovia SC 283, na cidade de Concórdia.

Com mais de 50 cursos para motoristas e profissionais da área de transporte, entre os quais direção defensiva e econômica, legislação de trânsito, custos no transporte, gestão empresarial, transporte no Mercosul e primeiros socorros, o CETT é uma iniciativa da Fundação Adolpho Bósio de Educação no Transporte, FABET, com a qual a Scania mantém parceria desde 1996. 

# Sonho realizado

**Cantor Leonardo escolhe Scania para transportar seus equipamentos pelo Brasil, arrisca uma volta na pista de testes e, de quebra, visita a fábrica em São Bernardo (SP)**



Se realizar um sonho já é difícil, imagine ver transformado em realidade mais que um. Para algumas pessoas, o destino reserva, além da realização profissional, outras surpresas agradáveis.

Ser cantor não era o único sonho de Leonardo, que começou sua carreira alegrando os bailes e bares na cidade de Goiânia (GO). Dentre seus outros sonhos de adolescente estava o de tornar-se caminhoneiro. Hoje, Leonardo é um dos maiores nomes nacionais da música sertaneja, com agenda lotada de shows em todo o País.

No dia 4 de setembro, o cantor teve a felicidade de ver concretizado seu outro sonho. Em uma cerimônia na fábrica da Scania, Leonardo recebeu dois caminhões no valor de R\$ 150 mil aproximadamente cada um. Os veículos, um P94 DB 6x2 e um R124 LA 4x2, serão utilizados para transportar as 18 toneladas de equipamentos que são empregados na montagem de suas apresentações.

“Agora, eu garanto que vou levar toda a estrutura dos shows, como iluminação e equipamentos, para as estradas. Esses caminhões não quebram e com eles vamos chegar no horário certo em qualquer lugar”, afirmou ele. “Dá para fazer até uma boate aqui dentro. Só faltam as luzes!”, brincou, entusiasmado, referindo-se ao tamanho da cabina.

A parceria entre Leonardo e Scania tem como principal objetivo divulgar a imagem dos dois. Os baús estão adesivados com a capa do mais recente CD do cantor, “Quero Colo”, e vão levar a marca Scania para todas as turnês nacionais.

Na ocasião, Leonardo testou os caminhões na pista de testes da Scania e fez sua primeira visita à uma linha de montagem de caminhões. Foi conhecer de perto como são feitos os veículos. “Estou impressionado em ver tudo isso. Uma coisa é estar sentado numa máquina daquelas, com os botões todos funcionando e, de repente, entrar em uma fábrica e ver que tudo saiu da mão do homem”, comentou ele, fascinado.

Os caminhões de Leonardo são equipados com itens como piloto automático, suspensão pneumática e motor eletrônico de 420 cavalos. Terão assistência técnica preventiva e corretiva garantida pelo Contrato de Reparo e Manutenção Scania (R&M), recentemente lançado pela Scania. Esse contrato assegura, por um valor predeterminado e calculado com base na quilometragem anual, o atendimento imediato ao veículo, sem custos adicionais, em qualquer uma das concessionárias Scania no País.

Ao final do evento, Leonardo saiu da Scania de helicóptero para descansar um pouco em sua casa em Goiânia. Os caminhões seguiram por terra, para alcançá-lo na próxima apresentação. 🌿



Linha de montagem fascinou Leonardo

Fotos: Emanuel A. P.

# Tem Scania no mercado

Satisfação de comerciante multiplica vendas de P94 em Londrina (PR)

Por: Chico Amaro

A qualidade das mercadorias da mercearia é a mesma há muitos anos: os melhores produtos nacionais e importados, uma imensa variedade de alimentos e produtos de limpeza. O que mudou foi a forma de transportá-las. Hoje, a viagem quinzenal de compras a São Paulo é feita num Scania P94 DB 6x2 com terceiro eixo original de fábrica, equipado com “tudo que tem direito”, como diz, Antonio Tomio Furuta, dono da Irmãos Furuta & Cia., uma abarrota-da mercearia cujos balcões invadem o corredor do Mercado Municipal Shangri-lá, em Londrina (PR).

Além de modificar a forma de transporte, que há 11 anos era feita em caminhão médio, para Tomio, ter um Scania significou a realização de um desejo equivalente ao que muitos nutrem por um carro esportivo.

A vontade nasceu em 1997, quando ele, que já tinha um caminhão trucado, mas de outra marca, admirou-se com o conforto de um Scania P93 que pôde examinar pessoalmente na Exposição Agropecuária de Londrina. À época, a capacidade do P93 era grande demais para a sua necessidade, nunca superior a 15 toneladas.

Mesmo assim, Tomio procurou informar-se e ficou sabendo que logo seria lançada a Série 4, na qual haveria um caminhão do tamanho certo para



Fotos: Milton Dória

**Tomio Furuta: preocupação com a qualidade do transporte e dos produtos que comercializa**

ele. Valeu a espera. Quando deu uma volta no P94, decidiu: “É esse mesmo!”

Tomio fez questão de ter no seu caminhão todos os opcionais disponíveis: rodas de alumínio, ar condicionado, volante com regulagem de altura e inclinação, freios ABS, suspensão pneumática com controle eletrônico, vidros e trava elétricos. “E ainda mandei fazer um baú de inox, para durar pelo menos os 15 anos que eu espero ficar com esse caminhão”, comenta, satisfeito.

**Tranqüilidade** – Em dois anos de uso, o Scania de Tomio rodou 72 mil quilômetros, sem dar nenhum problema. É pouco mesmo: em média, apenas uma viagem quinzenal Londrina-São Paulo, com 1.100 km ida e volta. “Saio às terças, às 10 da noite,

com motorista e ajudante. Fecho as janelas, ligo o ar e não se escuta mais nada. Puxo a cortina e vou dormindo. Em São Paulo, faço as compras enquanto o motorista dorme. Às 6 da tarde, baú fechado, venho embora. Fácil e tranqüilo”, descreve ao comparar com a rotina anterior, bem mais desgastante.

Esse conforto todo tem um custo. E não é um custo exagerado para o dono de uma mercearia de mercado municipal?

Um passeio pelos estreitos corredores da mercearia, cercados de mercadorias por todos os lados, ajuda a entender que não. São mais de 3.000 itens de primeira qualidade, muitos dos quais Tomio traz no seu Scania

## Primeiro a mercearia, depois a peixaria...

*As notícias correm rápido no Mercado Municipal Shangri-lá. Dois vizinhos da mercearia de Tomio Furuta, cuja atividade comercial tem um perfil bastante semelhante à dele, também estão próximos de trocar de caminhão.*

desde os atacadistas e importadores da Zona Cerealista de São Paulo (SP). Bacalhau, queijos, vinhos, mais de 100 tipos de temperos, ervas em geral.

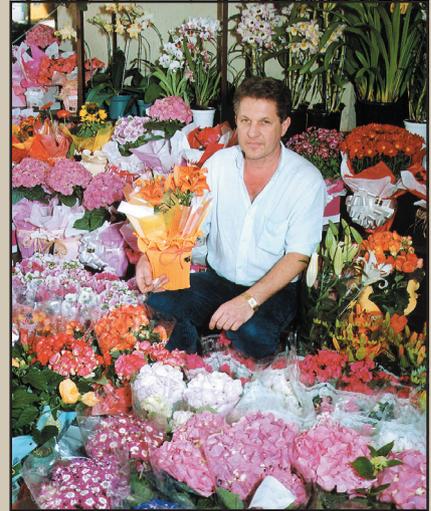
“Tem gente que vem de muito longe comprar aqui, porque muita coisa não se encontra em outro lugar”, diz ele. “Por exemplo, os ingredientes para a mais suculenta feijoada, como o feijão preto argentino, que dá um caldo mais consistente. Ou o bacalhau do Porto dessalgado seco e vendido limpo e sem pele para não dar trabalho à dona de casa”, acrescenta.

**Busca por novidades** - Seu tino para o comércio é que deu o formato que a mercearia tem hoje, bem diferente da ‘portinha’ que seu pai feirante ganhou em permissão da Prefeitura, em 1968. O pai morreu em 76 e Tomio, o segundo de seis filhos, assumiu os negócios. Hoje, seus irmãos tocam uma casa de carne e uma panificadora no mesmo mercado.

A mercearia tem 12 funcionários. O atendimento é personalizado, como nos antigos armazéns de secos e molhados. O próprio Tomio vai para o balcão. Ele conhece muitos clientes pelo nome, sabe de suas preferências, e quando desconfia que alguém vai gostar de alguma novidade, não deixa de comprar.

Outro dia, ele achou em São Paulo uma nova marca de vinho tinto italiana. Levou. Vendeu uma garrafa, vendeu outra, vendeu outra... Logo se espalhou entre a freguesia a fama de que aquele vinho não dava dor-de-cabeça. Mesmo sem ser especialista, pois nem bebe, Tomio não teve dúvida: na última viagem, mandou carregar 60 caixas no P94. 🌿

*Luiz Alberto Pozza, dono da Floricultura Shangri-lá, está com uma mão num Scania: já pagou 17 prestações de consórcio e planeja dar um lance em janeiro. O objetivo é percorrer toda semana os cerca de 500 km que separam Londrina de Holambra e da Ceasa de Campinas (SP), em busca das 3 toneladas de mercadoria, em média, que fazem de sua floricultura a líder em vendas na cidade. “Vi o do Furuta. Não tem comparação. Também mereço esse conforto”, sorri.*



*“Tenho um dinheirinho guardado”, disfarça.*

*O sucesso dos Scania entre os comerciantes do Mercado Shangri-lá é um caso de vendas que traz interessantes lições para quem trabalha nesse mercado, comenta o supervisor comercial da concessionária P. B. Lopes, Antonio Roberto Arroyo. “Fazia tempo que vínhamos acompanhando o interesse do Tomio por caminhões novos. Nos aproximamos e fizemos negócio. E através dele acabamos descobrindo um nicho de mercado que alavancou mais duas vendas.”*

*A lição que fica, segundo Arroyo, é que não se deve desprezar nenhum tipo de cliente pelas aparências. “Veja que o Shangri-lá é um mercado pequeno, de lojas pequenas. Só que a clientela é seleta. Os comerciantes ali vendem produtos selecionados, finos. É natural que saibam selecionar seus caminhões também.”* 🌿

# Reforço de peso

Como parte de um programa de modernização de seus equipamentos, o Santos Futebol Clube, de Santos (SP), estréia novo ônibus para o transporte de seus atletas.

Hoje em dia, um grande clube de futebol disputa várias competições durante o ano, muitas delas simultâneas. O atleta é submetido, não só a uma seqüência de jogos estressante, como a horas e horas gastas em deslocamentos. Com um futebol cada vez mais profissionalizado, o transporte dos atletas passou a merecer atenção especial, preocupado com a preservação dos craques, eles próprios avaliados em milhões de dólares.

No caso do Santos Futebol Clube, um dos mais tradicionais e vitoriosos do País, com dois títulos mundiais no currículo, a solução foi a criação de uma frota própria, que conta, hoje, com dois ônibus Scania e dois veículos leves. Os ônibus, carinhosamente apelidados de “Baleia”, fazem parte da história do clube, que situado na cidade litorânea de Santos (SP), sempre teve que se deslocar até a capital ou o interior do Estado para os jogos.

Nos tempos atuais, em que o chamado “Marketing Esportivo” ganha projeção nas estratégias dos

clubes, o Santos resolveu investir na renovação de seu veículo principal, destinado à categoria profissional de futebol. Para o presidente do clube, Marcelo Teixeira, além de parte de um programa de modernização, que inclui obras no centro de treinamento e no estádio, a aquisição de um ônibus moderno é de um investimento na imagem do Santos, tornando-se seu cartão de visitas natural, quando em viagens para as competições. “Decidimos



implantar uma nova pintura, personalizada, que valorizasse as cores do time, nosso distintivo e a frase ‘Bimundial’. O resultado foi um ônibus que impressiona pela sua beleza e grandiosidade e chama a atenção de todos por onde passa”, comemora ele.

Mas não foi só o lado da publicidade que pesou na aquisição do novo ônibus. Segurança, conforto e confiabilidade tiveram papel decisivo. Nesses quesitos, nada melhor do que confiar na experiência de [Jorge Nogushi](#), motorista do clube há 22 anos, que já transportou craques como o rei Pelé,

num tempo em que as viagens para o Campeonato Paulista eram feitas somente de ônibus.

“Quando me consultaram sobre a troca do ônibus, fui categórico ao afirmar que melhor seria adquirir um veículo novo”, conta ele, que dirigia até então um Scania K112, ano 1986. “Depois, discutimos passo a passo o encarroçamento e foi possível incluir vários itens que, hoje, garantem um atendimento de primeira aos jogadores”, acrescenta.

Entre esses itens, estão uma cama, que serve para transportar adequadamente atletas lesionados e a separação entre atletas (24 lugares) e comissão técnica (8 lugares), que garante privacidade e descontração nas viagens.

**Conforto a bordo** - Também estão presentes no ônibus frigobar, televisão e vídeo-cassete – tudo em dobro, um para os atletas e outro para a comissão técnica. Sob a carroceria, um chassi K124 IB 4x2, de 360 cavalos, com rodas de alumínio, caixa de câmbio com Comfort Shift, suspensão pneumática com controle de altura e ar condicionado.

O ônibus pronto é motivo de orgulho para Jorge, único a conduzi-lo. Nada mais merecido para quem convive há tanto tempo com as alegrias e tristezas de um esporte tão apaixonante como o futebol. “Quando o time perde, não dá nem vontade de descer a serra, de volta para casa. O pessoal xinga o ônibus até vazio”, lamenta-se ele que, em contrapartida, adora desfilar com o veículo pela orla sob os aplausos da multidão após as vitórias. 🍀

## Distância não é problema

“Kit de Treinamento” é o novo projeto de atualização dos mecânicos da rede criado pela área de Treinamento Técnico da Scania. Um caminhão, ou mesmo um avião, leva às concessionárias e até aos distribuidores mais distantes da América Latina dois contêineres, um contendo um motor e outro duas caixas de mudança e um diferencial. Em seguida, um instrutor técnico é enviado até o local para ministrar o curso, aperfeiçoando, assim, os serviços e a qualidade do atendimento aos clientes.

As regiões Norte e Nordeste serão as primeiras a receber o curso devido às dificuldades que vão desde a distância, os custos e o tempo em que o mecânico perde em viagem. Com o novo treinamento, será possível reunir um número maior de mecânicos na própria concessionária para participar dos cursos oferecidos pela Scania sem a necessidade de deslocá-los para outro local.



Divulgação

## Um milhão é pouco

Se rodar um milhão de quilômetros sem necessidade de reparo no motor e entrar para o seletor Clube do Milhão já são motivos de festa, imagine quando se ultrapassa o dobro dessa quilometragem? Foi o que aconteceu com o T113H 6x2 de **Oswaldo Aparecido Picolo**, de Alvorada do Sul (PR), cliente da concessionária P.B.Lopes, de Londrina (PR). Com exatamente 2.058.000 quilômetros rodados em sete anos de vida, esta foi a primeira vez que o veículo sofreu reparos em seu motor. E olha que o caminhão trabalha pesado em composições tipo bitrem, transportando grãos pelo Estado de Mato Grosso e pela região Nordeste.

Para conseguir essa façanha, Picolo tomou todos os cuidados necessários para a boa condução e conservação do veículo. Dentre eles estão a manutenção conforme o programa sugerido pela Scania, a limpeza freqüente do filtro de ar, a operação do motor sempre em temperaturas próximas a 80°C e serviços executados somente dentro das concessionárias Scania, utilizando peças genuínas.



Milton Dória

## Outdoor sobre rodas

Sempre na vanguarda, artistas descobriram uma nova forma de divulgar a imagem e o trabalho próprios. Através de adesivos, ônibus e carretas transformaram-se em verdadeiros ‘outdoors’ móveis, que levam banda e equipamentos e, de quebra, associam ao artista parte da tecnologia, da segurança e da confiabilidade do transporte moderno por onde passam.

A dupla sertaneja Chitãozinho & Xororó, uma das pioneiras a adotar tal estratégia, utiliza dois ônibus e uma carreta personalizados, todos da marca Scania, para rodar pelas estradas brasileiras levando seus músicos e equipe de apoio, além das quase sete toneladas de equipamentos exigidos em cada show.

Os veículos foram, recentemente, adesivados com fotos do mais recente CD, *Alô*, contando também com o patrocínio do portal UOL, que hospeda o site oficial da dupla.

Equipados com 25 poltronas tipo leito, banheiro, sala de



jogos, vídeo, forno de micro-ondas e até um bar para relaxar, os ônibus serão usados para que a dupla cumpra com seus compromissos previstos até o final do ano, cerca de 140 shows, rodando uma média de 8 mil quilômetros por mês.

“Os ônibus vão ser usados para viagens de até 800 quilômetros. Nas mais curtas,

eu e o Xororó até poderemos ir junto”, explica Chitãozinho, que, normalmente vai de avião até as localidades dos shows.

A primeira experiência dos dois com esse tipo de divulgação foi em 1998, para a turnê do disco ‘A Aba do Meu Chapéu’. Satisfeitos com o resultado, a dupla acaba de renovar por mais um ano o contrato com a Servers Transporte e Turismo, que administra os veículos.

O projeto fez tanto sucesso que outros artistas aderiram à moda. A Servers atende, hoje, além do Chitãozinho & Xororó, artistas como Rick e Renner, Leonardo, Raça Negra, Arte Popular e Maurício e Mauri.

Foto: divulgação

## Retarder ganha identificação

Todos os caminhões equipados com Retarder saem agora de fábrica com uma placa de identificação na parte da frente do veículo. Essa placa, em local de destaque, busca valorizar o investimento do cliente nesse opcional e estimular a sua popularização. O Retarder, que é um sistema de freio hidráulico auxiliar, vem ganhando espaço nas estradas brasileiras por oferecer mais segurança, conforto, melhor desempenho na condução, além de prolongar em até quatro vezes a duração dos freios convencionais. Atualmente, ele já re-



Alberto Murayama

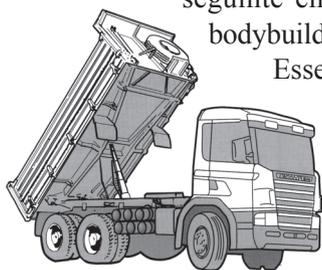
presenta 21,5% das vendas de caminhões novos.

“A nova identificação é uma ferramenta que temos para divulgar e popularizar o equipamento. Hoje, ele ainda é opcional, mas, daqui a pouco, o Retarder será como a direção hidráulica, presente em todos os veículos”, afirma **Emanuel Queiroz**, diretor de Marketing da Scania.

Caso o cliente já tenha adquirido o caminhão com Retarder antes da introdução das placas de identificação, basta procurar a concessionária em que comprou o veículo e pegar a sua.

## Manual do Implementador na Internet

A Internet é o mais novo recurso para a divulgação do Manual do Implementador Scania. Agora, fabricantes de semi-reboques, carrocerias e outros equipamentos rodoviários podem obter instruções de como instalar implementos em caminhões da Série 4 a partir da rede mundial de computadores. Informações técnicas para a fixação ou reposicionamento de equipamentos, características das tomadas de força originais e instalação da quinta-roda já estão disponíveis no seguinte endereço eletrônico: <http://bodybuilder.scania.com>.



Esse recurso, além de acelerar o processo de produção de implementos, irá reduzir custos e fazer com que os

Tipo de chassi	Distância entre eixos
4x2	3300, 3550, 3900, 4300
4x4	3550, 3900, 4700
6x2	3100, 3900, 4200
6x4	3100, 3300, 3900, 4100, 4300, 4500
6x6	3550, 3600, 3805, 3850, 4255, 4300
8x4	4100, 4300, 4600, 5100, 5500, 6500

fabricantes estejam sempre atualizados com as alterações do produto Scania. Outra vantagem é poder efetuar o download de desenhos técnicos diretamente para os computadores dos implementadores.

A Scania é a primeira das montadoras na implantação de um manual para implementadores via Internet. Antes da opção virtual, essa literatura já estava disponível em CD-ROM e papel.



Divulgação

## Cara nova

A Marcopolo, tradicional encarroçadora dos chassis de ônibus Scania, lança sua nova linha de carrocerias para ônibus rodoviários, a Geração 6. Os novos produtos incorporam modernas tecnologias de fabricação e montagem, e inovam por serem desenvolvidos atendendo aos padrões dos mais exigentes mercados internacionais.

Na Geração 6, a Marcopolo procurou privilegiar o uso de componentes e revestimentos em RTM LIGHT, composto plástico mais leve que a fibra de vidro convencional, o que resultou na redução de peso e na maior padronização dos componentes.

O conjunto ótico da nova geração é o primeiro no Brasil a utilizar faróis de superfície complexa e lentes lisas de policarbonato. O maior farol já produzido no País - com 600 mm de comprimento - possui todas as luzes incorporadas e lentes intercambiáveis, o que reduz o custo de manutenção.

Além do mercado nacional, a Marcopolo encarroça chassis Scania em instalação próprias no México e na África do Sul.

**ALAGOAS**

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

**AMAZONAS**

- **Manaus**  
Arapaima 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**  
Conterânea Veículos Pesados Ltda.  
Tel. (85) 279-2222

**DISTRITO FEDERAL**

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

**ESPIRITO 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 Luis**  
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

- **Muriae**  
Covepe Comércio de Veículos Pesados Ltda.  
Tel. (32) 722-3444

- **Patos de Minas**  
Itaipu Máquinas e Veículos Ltda.  
Tel. (34) 822-5555

- **Pouso Alegre**  
Codema Comercial e Importadora Ltda.  
Tel. (35) 422-5600

- **Uberlândia**  
Escandinávia Veículos Ltda.  
Tel. (34) 233-8000

**PARÁ**

- **Belém**  
Guatapará Motores e Veículos Ltda.  
Tel. (91) 242-0211

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

**PARAÍBA**

- **Bayeux**  
Novope Nordeste Veículos da Paraíba Ltda.  
Tel. (83) 232-1686

- **Campina Grande**  
Novope 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)

- **Porto Velho**  
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**  
Novope Nordeste Veículos de Pernambuco Ltda.  
Tel. (81) 864-5000

- **Recife**  
Novope Nordeste Veículos de Pernambuco Ltda.  
Tel. (81) 339-3911

**PIAUI**

- **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**  
Brasdiezel S.A. Comercial e Importadora  
Tel. (54) 330-1122

- **Caxias do Sul**  
Brasdiezel S.A. Comercial e Importadora  
Tel. (54) 229-3577

- **Brasdiezel 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**  
Brasdiezel S.A. Comercial e Importadora  
Tel. (54) 463-8511

- **Ijuí**  
Brasdiezel S.A. Comercial e Importadora  
Tel. (55) 332-8300

- **Lajeado**  
Brasdiezel 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

- **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

- **Salto Grande**  
P. B. Lopes & Cia. Ltda.  
Tel. (14) 325-1000

- **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 (Piçari)

- **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**  
Novope 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. (00560) 410-650/400-222

**GUATEMALA**

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

**NICARÁGUA**

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

**PARAGUAI**

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

**REPÚBLICA DOMINICANA**

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

**URUGUAI**

- **Montevideo**  
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**

- **Tlalneapantla (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



Douglas Inhaquete Ferreira

FICHA TÉCNICA

**K124IB8x2NB 420**

<i>Carroceria</i> .....	Busscar Panorâmico DD
<i>Motor</i> .....	DSC12 05
<i>Cilindradas</i> .....	12 litros
<i>Cilindros</i> .....	6 cilindros
<i>Válvulas por cilindro</i> .....	4 válvulas
<i>Diâmetro dos cilindros</i> ..	127 mm
<i>Curso</i> .....	154 mm
<i>Sistema de injeção</i> .....	Eletrônica (U.I.)
<i>Potência máxima</i> .....	420 hp entre 1700 e 1800 rpm
<i>Torque máximo</i> .....	1950 Nm a 1050/1450 rpm
<i>Classe</i> .....	I (veículos para aplicações rodoviárias com carrocerias de dois andares, grande nível de conforto e segurança)
<i>Tração</i> .....	8x2
<i>Suspensão</i> .....	Pneumática com controle eletrônico
<i>Caixa de câmbio</i> .....	GR801 com Scania Retarder e Comfort Shift
<i>Freios</i> .....	A tambor com ABS
<i>Comprimento</i> .....	14 metros

“A aquisição de veículos com configuração 8x2 é uma tendência de mercado e a Scania é a única com esta opção original de fábrica. Como somos clientes da marca desde 1984, a escolha foi natural.

Também pesou nessa decisão o motor de 420 cavalos, com gerenciamento de injeção eletrônico, e o controle do nível da suspensão, também eletrônico. E, é claro, o desempenho, a economia e a confiabilidade da marca Scania, que já conhecemos.

Destacamos, como vantagens para o motorista, o piloto automático, a caixa de câmbio com Comfort Shift e os freios com ABS, que oferecem conforto e segurança à condução, minimizando o cansaço.

Mas a maior satisfação com o carro vem mesmo dos passageiros da Kleintur, que a cada viagem manifestam comentários de aprovação quanto à estabilidade, conforto, segurança e silêncio a bordo.

É comum ouvirmos comparações entre o 8x2 da Scania e os aviões, ressaltando em favor do primeiro o conforto e a mordomia.” 

**Mauro (ao volante) e Zeferino Klein**  
Diretores da Kleintur



**SCANIA**



**K124IB8X2NB 420**

*Millennium*

**ABRA  
ESTA  
PORTA**



**SCANIA**