Rei da Estrada

ANO X, NÚMERO 93

JULHO/AGOSTO 2001

# Cidade às escuras

**Risco do apagão impõe metas de consumo de energia, algumas alcançadas apenas graças ao uso de grupos geradores**

No detalhe, Avenida Paulista (SP) no Rei da Estrada de 1993: menos prédios e mais luz

Novo Scania de 220 cavalos

Rei da Estrada

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

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

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

**Colaboradora:**
Laís Chita

**Revisão:**
Vicente dos Anjos

**Fotos 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

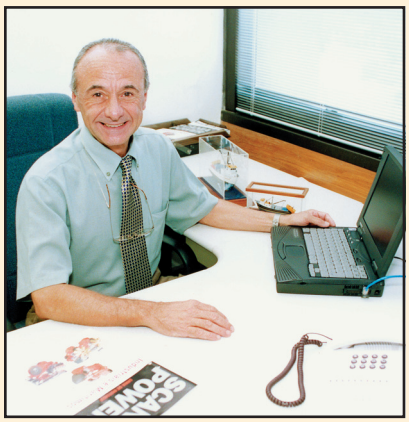
É autorizada a reprodução de qualquer matéria editorial, desde que citada a fonte.

SCANIA
Scania Latin America Ltda.



# Uma solução luminosa

José Hamilton Sangiuliano
Diretor da Unidade de Negócios de Motores Industriais e Marítimos da Scania



Alberto Murayama

*Desde 1993, a Scania já vinha percebendo indícios de que o Brasil teria, num futuro próximo, sérios problemas no abastecimento de energia elétrica.*

*Entre as várias ações que foram tomadas para atender o mercado de geração de energia, lançamos, em 1997, uma nova família de motores que incorporava uma característica específica para situações de racionamento de energia: uma curva de potência denominada LTP, para trabalho contínuo por tempo limitado. Uma exclusividade da Scania no Brasil.*

*Comercialmente, o mercado nacional de geradores apresentava, até então, dois tipos de produto. Um para trabalho em caso de falta de energia (STP) e outro para trabalho em regime contínuo (PRP).*

*Enquanto o STP atende às situações de falta súbita de energia elétrica, funcionando por curtos períodos e em raras oportunidades, o PRP trabalha direto, como fonte principal de energia, algo muito comum em regiões afastadas, propriedades rurais ou mesmo embarcações.*

*A intenção de introduzir uma alternativa para a geração temporária de energia elétrica foi de atender a um número cada vez maior de clientes que necessitavam de energia por um período de três a quatro horas por dia, cinco dias por semana, durante todo o ano. Eles buscavam a economia nos chamados horários de ponta, quando a energia elétrica da rede pública é sobretaxada.*

*Hoje, vemos que a determinação de cotas de consumo tanto para a população como para a indústria e o comércio demonstra que estávamos certos. Os motores introduzidos no País em 1997 possibilitam o cumprimento dessas metas de consumo, entrando em ação como substituição do fornecimento de energia da rede pública.*

*A situação que vivemos atualmente é, sem dúvida, extrema. Passará, cedo ou tarde. Mas os grupos geradores como alternativas para a geração de energia elétrica terão assumido definitivamente seu papel de importância na sociedade moderna. É claro que o "susto do apagão" provocará uma revisão das fontes de geração de energia nacionais, majoritariamente oriundas de nossos recursos hídricos. As usinas termelétricas virão e a co-geração de energia também. Mais e mais empresários passarão a adotar grupos geradores, seja para cumprir metas de consumo, seja para obter economia em suas contas.*

*Não estará longe, também, o dia em que pequenos grupos geradores serão vendidos em supermercados, ao lado de outros eletrodomésticos, para a população em geral.*

## Nesta Edição


**4** **Reportagem de Capa**
*Grupos geradores ajudam a economizar energia*

**8** **Aplicação**
*Personalização da frota e uso de bitrens cativam clientes*

**10** **Cliente**
*Dalçoquio une paixão e tecnologia*

**12** **Produto**
*Aumenta classe D da Scania*

**14** **Motores**
*Chega ao Brasil empresa francesa SDMO*

**16** **Meio ambiente**
*Scania adota medidas para economizar energia*

**17** **Ônibus**
*Veículo de 15 metros inicia teste em São Paulo*

**18** **Financiamento**
*Sai o primeiro Scania para caminhoneiro autônomo*

**19** **Parceria**
*Transportadoras de Maringá (PR) fazem compras em grupo*

**20** **Gente & Fatos**

**22** **Clube do Rei**

**24** **Raio-X**
*R124 LA 6x2 NA 420*

Emanuel A.P.

Vista da cidade de São Paulo durante o racionamento de energia a partir do restaurante do Edifício Terraço Italia

Fotos: Emanuel A. P.

**Luta contra a crise: geradores ajudam a manter o faturamento do comércio**

# Busca por soluções

***Com a ameaça do apagão e para cumprir as metas de consumo, entra em cena uma alternativa que possibilita a geração própria de eletricidade: o grupo gerador com motores a diesel***

A crise de energia chegou. Faltou chuva, faltou planejamento. Agora, é preciso economizar. Senão, há multa e depois da multa, o corte do fornecimento.

As medidas de racionamento adotadas pelo governo afetam residências, indústrias, comércio e o País. Todos têm, sem dúvida, alguma parcela a dar em contribuição, pois economizar energia nunca foi algo habitual do brasileiro, acostumado com a abundância de recursos hídricos. Realidade que começou a mudar a partir da falta de chuvas.

Com uma certa dose de racionalização, é possível contribuir com uma economia aqui, outra ali. Mas como, em contra-partida, seguir com as expectativas de crescimento de produção da indústria ou mesmo cumprir os contratos já assumidos?

A solução a curto prazo encontrada pela indústria e o comércio foi apelar para a geração própria de energia por meio de grupos geradores, que passam a funcionar algumas horas por dia, garantindo o cumprimento das metas de consumo.

A estratégia acabou sendo adotada rapidamente pelos que já possuíam o equipamento como alternativa para a falta súbita de energia – sua aplicação mais comum, ligando os geradores em substituição ao fornecimento da rede pública. A medida foi imediatamente seguida pelos que saíram desesperadamente à sua procura.

**Forte demanda -** No caso dos geradores maiores, acima de 40 kVA, destinados a indústria, comércio e condomínios, a previsão dos montadores é de, pelo menos, dobrar as vendas. A produção foi aumentada em todos eles para atender à demanda.

"Quinze anos atrás, os geradores com motores a diesel eram a única fonte de energia para as cidades mais afastadas do Norte e Nordeste do País", conta Norberto Augusto Júnior, engenheiro de Aplicação da Maquigeral Indústria e Comércio de Máquinas, o mais antigo fabricante nacional de grupos geradores. "Com eles era possível garantir o dia-a-dia de comunidades de até 5 mil habitantes", afirma ele.

Hoje, além do uso em situações de emergência na falta de energia elétrica, várias empresas já funcionam seus geradores para obter economia de custos de produção nos chamados horários de ponta, quando a eletricidade pública é sobretaxada. "O que essas empresas estão fazendo agora é buscar também a economia do consumo da

eletricidade pública no geral, cumprindo as metas do Governo e escapando das multas e da ameaça de corte do fornecimento", revela Norberto.

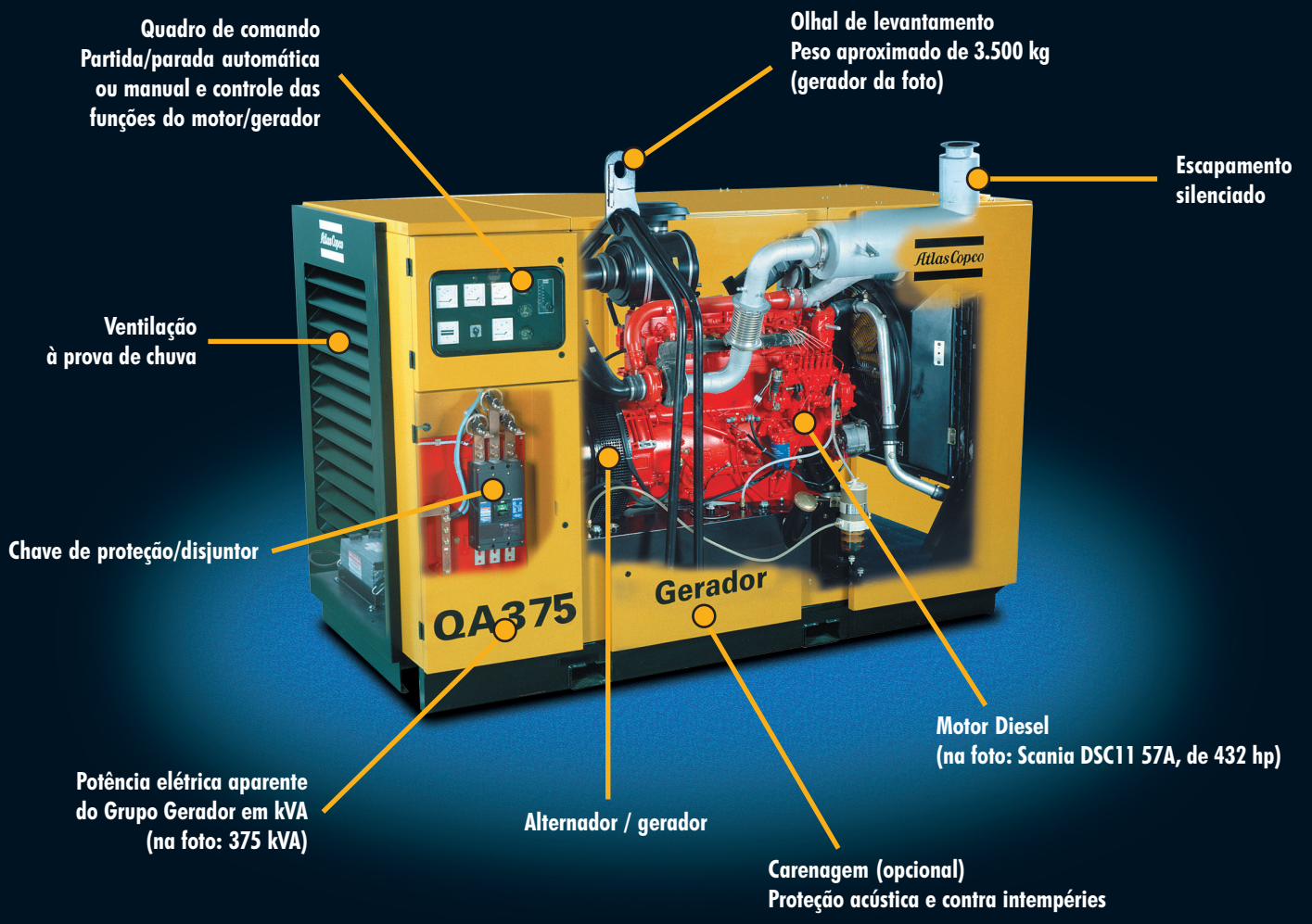
Para ele e para a maioria dos fabricantes do ramo, a crise atual de energia elétrica formará uma cultura favorável aos grupos geradores. "Não só as empresas grandes e organizadas, mas as pequenas, o comércio e até as residências estão migrando para os geradores. É claro que as vendas desse tipo de equipamento vão diminuir com o tempo, mas não voltaremos mais aos níveis de antes do susto do apagão", prevê o executivo da Maquigeral.

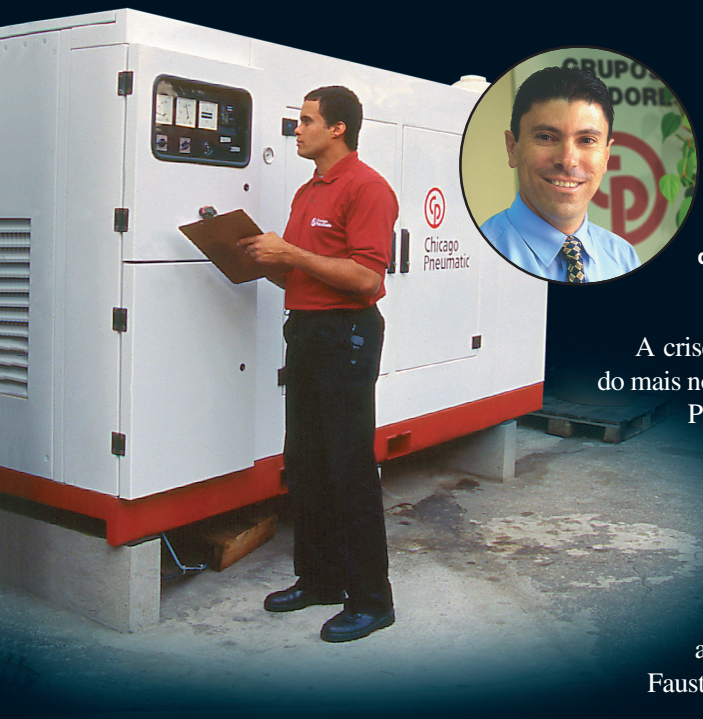
> ***"Não só as empresas grandes, mas as pequenas, o comércio e as residências estão migrando para os geradores"***
>
> **Norberto Augusto Junior**
> **Eng. de Aplicação da Maquigeral**

Daniel Herrera Neto, gerente de Marketing de outro fabricante de geradores, a Atlas Copco, compara o que está acontecendo à popularização do seguro dos automóveis. "Antes não era comum, mas hoje quem é que não faz seguro de seu automóvel?", pergunta ele. "As pessoas vão querer ter a segurança do fornecimento de energia elétrica em suas casas, no comércio e na indústria independentemente da crise", prevê Herrera.

Ele acredita que os futuros edifícios comerciais ou residenciais passarão a considerar uma área própria para geradores. "Algumas leis já obrigam que, em determinados casos, os elevadores sejam sempre acionados por um gerador em situações de falta de energia. Entretanto, as pessoas vão querer os geradores para preservar a sua comodidade dentro

## Conheça um grupo gerador








**Paulo Marino, da Chicago Pneumatic, lembra do dia em que vendeu 30 máquinas em poucas horas e usa página na Internet para possibilitar mais contato com os clientes**

A crise de energia alterou os planos do mais novo fabricante de geradores do País. A SDMO, de origem francesa, nem teve tempo de inaugurar suas instalações e segue com a produção a toda força. "Atingimos nossos objetivos de produção e faturamento para um ano em apenas dois meses", comemora Fausto Ferrari, diretor da SDMO.

de casa ou nos negócios", reforça.

Consciente do novo potencial do mercado, o fabricante de geradores Chicago Pneumatic, também investiu na Internet e colocou em sua página (www.chicagogeradores.com.br) informações detalhadas para que síndicos de condomínios possam estudar e até enviar propostas de aquisição de geradores.

"Desde o início da crise, nossos vendedores praticamente não saem mais às ruas. Permanecem nos escritórios dando atendimento às solicitações que chegam por e-mail ou telefone", conta Paulo Cesar Marino, gerente de Produto da empresa.

Marino tem na memória um certo dia do mês de maio último, quando, segundo ele, "começou" a crise de energia: "vendemos 30 máquinas nesse dia e recebemos um sem número de telefonemas e consultas pela Internet".

Ele revela que a maioria das vendas foi feita realmente para o objetivo de cumprir as metas de racionamento. "Criamos um cadastro eletrônico de cada consulta e estamos fazendo um acompanhamento diário dos negócios", informa.

**Crise anunciada -** A empresa tinha expectativa de obter 10% do mercado nacional em um ano e 20% ao final de três anos. Com a crise energética, esses prazos foram revistos. "Tínhamos a informação de que a falta de chuvas provocaria uma possível corrida aos fabricantes de grupos geradores. Mas o impacto dessa notícia sobre a população foi realmente muito forte", diz Ferrari.

Segundo ele, entretanto, as vendas já deram uma estabilizada. Várias empresas adquiriram seus geradores, outras estão providenciando. "É claro que estamos com pedidos acima do esperado, mas o 'susto' diminuiu um pouco. Caso o apagão venha realmente a ocorrer, aí sim, teremos outra correria", comenta.

A crise de energia vinha sendo anunciada por diversos órgãos da indústria e do comércio em função do aumento do consumo em relação à capacidade nacional de produção, baseada quase que totalmente em hidrelétricas. Na edição de janeiro de 1998 da revista Rei da Estrada, por exemplo, Otávio Barros, da área de Marketing e Vendas de Motores da Scania avisava: "A possibilidade de uma crise energética evidenciou que a instalação de grupos geradores não pode ser considerada como uma opção, mas como uma necessidade ... evitar que interrupções no fornecimento de energia provoquem a paralisação da produção … é um investimento que reduz o risco de perdas. Garantir energia é garantir o próprio negócio".

Com a crise, a Scania triplicou sua produção de motores e espera chegar a um número quatro vezes maior que a média anterior a maio deste ano. "Os grupos geradores são uma solução de efeito imediato para as dificuldades que o País enfrenta no fornecimento de energia. Possibilitam ao empresário contribuir com o racionamento, preservando seus compromissos", reforça hoje Hamilton Sangiuliano, diretor da Unidade de Negócios de Motores Industriais e Marítimos da Scania. "Com a proliferação de geradores, estamos assistindo à proliferação da geração própria de energia, algo que será muito importante daqui para frente", conclui ele.

**Mercado aquecido: fabricante de geradores SDMO, há apenas dois meses no Brasil, não teve tempo de inaugurar oficialmente suas instalações**

# Um longo túnel até a luz

*Brasil, maio de 2001. O País enfrenta problemas com a energia elétrica. Com os reservatórios de água fornecendo 30% da sua capacidade, quantidade considerada pequena para o consumo atual, a população e as empresas têm que reduzir o consumo de energia em até 25%. Caso a redução não tenha sucesso, será necessário utilizar o recurso do apagão, que tem como finalidade cortar a energia elétrica algumas horas por dia nas regiões do Sudeste, Centro-Oeste e Nordeste.*

*As hidrelétricas são a principal fonte de geração de energia elétrica do País, com quase 90% de participação. Atualmente, outros mecanismos de produção de energia estão em estudo devido a situação delicada dos reservatórios. Com uma capacidade energética de 70.000 megawatts, técnicos do setor estimam que seria necessário um aumento de produção da ordem de cerca de 107.000 megawatts. Com tal quantidade, os brasileiros estariam livres do racionamento de energia até o final da década.*

*Além da ampliação da capacidade de geração de energia elétrica a partir de hidrelétricas, há outras soluções de curto e médio prazo que entram, agora, como prioridade na pauta das decisões futuras do País.*

## Linhas de transmissão:

*Usarão a energia elétrica que sobra das regiões Norte e Sul e também em países vizinhos, como Argentina, Bolívia e Venezuela.*

## Termelétricas:

*Existe um programa de construção de 49 usinas, que funcionarão utilizando o gasoduto Bolívia-Brasil e podem gerar cerca de 17.000 megawatts.*

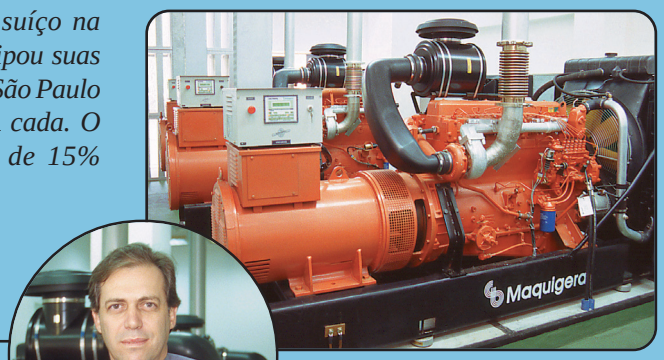
## Geração própria:

*O uso, por exemplo, de grupos geradores, que podem gerar energia sozinhos ou em linha, acoplados uns aos outros.*

*No Brasil há 70 anos, a Roche, gigante suíço na fabricação de produtos farmacêuticos, equipou suas instalações às margens do rio Pinheiros, em São Paulo (SP), com 3 grupos geradores de 440 kVA cada. O objetivo: cumprir a meta de economia de 15% estabelecida pelo Governo.*

*"Os geradores tornaram-se os pulmões da empresa. Entram em ação para proporcionar novo fôlego quando atingimos o limite de consumo", conta* ***Ronaldo Giraudon****, gerente da Engenharia e Manutenção da Roche.*

*Ele acompanha todos os dias a utilização de eletricidade da rede pública e define quantas horas por dia os geradores têm que trabalhar.*



## Outras alternativas:

*Há, também, a possibilidade de fontes alternativas para gerar energia, como o reaproveitamento do bagaço e da palha de cana-de-açúcar em caldeiras, que chega a gerar 2.000 megawatts, ou a experiência com novas fontes, como o vento e o sol.*

# A boa imagem de um produto

## *Com investimentos no visual, a atividade do transporte continua apostando na valorização dos clientes*

A cada nova temporada, é maior o número de veículos que circulam com a imagem do produto do cliente adesivada à carroceria. É o chamado envelopamento, que por meio de técnicas modernas remete com surpreendente fidelidade à carga que é transportada.

"Não cobramos nada do cliente, apenas estreitamos nossa parceria na medida em que a entrega passa a ser personalizada. Esse é o nosso diferencial em relação a outras transportadoras", comemora José Gomes Soares, dono da Nova Michelan Transportes, empresa que adquiriu no final da ano passado dois bitrens adesivados com o produto de um de seus clientes, a Ceras Johnson.

A idéia surgiu há dez anos, durante uma viagem de Gomes aos Estados Unidos. Lá, ele conheceu os primeiros veículos com logomarcas.

Embora pessoalmente considerasse a proposta promissora, trazê-la para o Brasil não foi algo imediatamente aceito pelos seus clientes. "Apesar de ser uma boa idéia, tive de convencer alguns de que o negócio traria resultados", comenta.

Hoje, o empresário tem três veículos adesivados e pretende implementar a técnica em outros caminhões. "Imagine um *outdoor* de 16 metros de comprimento que roda quilômetros por dia!", responde ele ao ser questionado se houve resultado para sua empresa. Segundo ele, outro ponto a favor é a segurança: carro logomarcado é menos visado para roubo, pois é facilmente identificado em uma estrada. A prova disso é que algumas seguradoras estão dando bônus para veículos com essas características.

Na Nova Michelan, uma das composições adesivada com a propaganda da cera Grand Prix roda 5 mil quilômetros a cada dez dias. O transporte precisa de atenção especial em razão da carga, que necessita de uma temperatura de 120 graus. O produto sai de Fortaleza e segue para o Rio de Janeiro. "A divulgação de nosso cliente por todo esse trajeto é incalculável", diz Gomes.

O sucesso tem sido tão grande que, recentemente, o veículo foi chamado para estrelar a campanha publicitária da marca multinacional. A composição carrega ainda outro produto da Johnson, a cera líquida Optimum.

**Painel ambulante -** A técnica do envelopamento total de caminhões proporciona uma duração de cinco anos e seu custo é de, em média, 100 reais o metro quadrado. Esse custo inclui o processo digital, sua impressão, o material e a instalação.

"Por que não aproveitar o espaço ocioso? O envelopamento nada mais é do que um painel em constante movimen-

Divulgação

Composição bitrem para dois tipos de produto: ganhos em capacidade de carga e divulgação

to", acrescenta Walmir Peixoto, um dos sócios da empresa Stratégia Comunicação Total, responsável pelo adesivamento dos caminhões da Nova Michelan.

Na mesma época em que começou a adesivar seus veículos, Gomes comprou seu primeiro bitrem. Esse tipo de composição trouxe para a transportadora uma maior carga líquida transportada em relação aos semi-reboques convencionais, o que diminuiu o número de viagens necessárias para levar a mesma tonelagem além de chamar naturalmente mais atenção nas estradas.

"Só para se ter uma idéia, isso representa aproximadamente 40% mais de carga. Os resultados satisfatórios são comprovados ao final do mês: tenho menos custo e distribuo o ganho com meus clientes", afirma o empresário.

Apesar dos benefícios do bitrem, Gomes reclama que falta, ainda, a adaptação dos antigos terminais de carga a esse tipo de veículo. Algumas balanças, por exemplo, não conseguem pesar a composição na hora de carregar e descarregar os produtos.

Há 19 anos no mercado, a Nova Michelan trabalha para 8 multinacionais. Transporta mais de 23 produtos químicos inflamáveis diferentes.

Atualmente, a empresa tem uma frota de 25 veículos. De acordo com Gomes, de 98 para cá, registra um crescimento anual de 10 a 15%. "A Nova Michelan focou seu produto em um diferencial curioso e, no mínimo, promissor. Se existe um problema no cliente, nós o resolvemos com tecnologia de ponta", comenta. Ele busca, inclusive, novas tecnologias no exterior. "Fomos um dos primeiros a operar na região com o *just in time"*, orgulha-se.

Para o final de 2003, a previsão da Nova Michelan é de aumentar sua frota para 35 veículos. A empresa possui, além da matriz no Rio de Janeiro, filiais em São Paulo, Fortaleza, Recife, Salvador, Argentina e Chile.

**Por Cecília Negrão, do Rio de Janeiro (RJ)**

# Paixão e tecnologia

***Empresa de transportes de Santa Catarina une o amor por caminhões com a informática. Um dos resultados: a mais completa página da Internet sobre veículos pesados da América do Sul***

Se investimento em tecnologia tornou-se fator indispensável de sobrevivência, paixão também é arma na disputa pelo competitivo mercado de transportes neste começo do século. É essa filosofia de "diesel nas veias" aliada à informatização que vem impulsionando a segunda geração dos Dalçoquio no comando da Transportes Dalçoquio S.A., empresa sediada em Itajaí, litoral norte de Santa Catarina. O fundador, Augusto Dalçoquio, hoje aos 60 anos de idade, passou a seus filhos o mesmo empreendedorismo do homem que a partir de um único caminhão construiu uma das maiores transportadoras do sul do País. Dois deles, Emílio e Maria Regina, já ocupam superintendências na empresa. "Pode colocar aí, temos diesel na veias sim", diz o superintendente operacional Emílio Dalçoquio, 36 anos, que mesmo empolgado pelas maravilhas da informatização, não abre mão de pegar na boléia pelo menos uma vez por ano. "Temos que estar dos dois lados, na boléia e no escritório, ao mesmo tempo", brinca ele.

Fotos: Jakssan Zanco

**Origem italiana -** No final do século 19, os Dalzocchio (de Zocchio, cidade localizada ao norte da Itália) começaram vida nova em Brusque, localizada a 30 quilômetros de Itajaí. Na década de 50, a família já era Dalsoquio e o cedilha foi acrescentado quando Augusto ingressou no Exército, em 1960. No final de 1968, o filho de italianos e já caminhoneiro se convenceu de que era o momento de fundar sua própria empresa.

**Preocupação com segurança: todo funcionário recebe 36 horas de treinamento antes de ingressar na empresa**

Coligada à Petrobras em 1983, a Dalçoquio teve no transporte de álcool, derivados do petróleo e produtos químicos seu principal mercado. A partir da segunda metade da década de 90, a empresa começou a diversificação com o transporte de cargas secas e frigorificadas. Em apenas três anos, as cargas secas passaram a representar 15% do faturamento. "A opção de diversificação no transporte foi motivada pela crescente competitividade modal no segmento de cargas líquidas", revela Emílio.

**Alta tecnologia -** O cuidado com a informação na Dalçoquio também se transformou em obsessão na empresa. No momento, técnicos estão ampliando a cobertura do sistema de localização via satélite dos veículos. Um sistema de acompanhamento da vida útil dos pneus ganhou elogios até da Firestone. Por meio de um software produzido na própria Dalçoquio, cada pneu é monitorado desde que chega até o momento em que termina sua vida útil. O nível de detalhamento do sistema permite à transportadora descobrir em qual eixo determinada marca apresenta mais eficiência e durabilidade.

O centro de treinamento da Dalçoquio é outro ponto de destaque. Antes de ingressar na empresa, os funcionários passam por 36 horas de treinamento. E, anualmente, voltam para mais 18 horas de reciclagem. As regras também valem para os profissionais agregados à empresa. Tal empenho foi destaque na revista americana "Modern Bulk Transporter", especializada em transportes em tanques.

Com 45 anos de experiência em segurança, passagem por 140 países e 34 anos de Varig, Urubatan Maia atua como encarregado de treinamento da Dalçoquio. "Nada é tão bom que não possa ser melhorado", afirma Maia, repetindo o que considera o lema de todos na Dalçoquio.

Apesar dos investimentos em qualidade e da informatização, soluções simples e criativas estão por detrás do sucesso da Dalçoquio. A construção de um pequeno ginásio para a prática de exercícios físicos por dez minutos diários antes de começar a jornada simplesmente aumentou a produtividade e reduziu os acidentes de trabalho. A nova padronização dos veículos, que receberam faixas verde e laranja, não foi idéia de nenhuma consultoria de design ou segurança. Apenas resultado de sugestões dos próprios funcionários da empresa.

Com destacada atuação no ramo das cargas perigosas e tendo multinacionais como clientes, a Dalçoquio recebeu por duas vezes o Prêmio Rhodia de Segurança e Qualidade. Para motivar o intercâmbio internacional, a transportadora tornou-se empresa-irmã da Groendyke, transportadora norte-americana de perfil semelhante, com matriz em Oklahoma.

**Por Jefferson Saavedra, de Itajaí (SC)**

www.cowboysdoasfalto.com.br

Apaixonado por caminhões, Emílio Dalçoquio, que já viajou em diversas oportunidades de Fortaleza (CE) a Buenos Aires, na Argentina, e de Cuiabá (MT) a Montevidéu, no Uruguai, na boléia de todas as marcas de caminhões pesados, criou um site para os amantes dos veículos pesados. "O Cowboys do Asfalto é o site mais completo da América do Sul em lazer, negócios e informação para os caminhoneiros e interessados", diz ele.

Para maiores informações sobre a Dalçoquio, visite também o site www.dalcoquio.com.br

# "D" de Distribuição

*Scania amplia classe D para atuar no transporte urbano. O novo caminhão semipesado reúne grande capacidade de carga e excelente torque*

Não se assuste ao ver um caminhão Scania pra lá e pra cá no meio do expediente no centro da cidade. Não é nenhum equívoco. A montadora acaba de reforçar, sim, sua presença na disputa dos segmentos de distribuição urbana e intermunicipal de mercadorias. A novidade é um semipesado que tem capacidade máxima de tração de até 30 toneladas de carga bruta. O caminhão está equipado com motor de 220 cavalos e caixa de câmbio de oito velocidades.

No Brasil, ele chegou agora, mas já operava em outros países. Na Europa, por exemplo, esse modelo de caminhão já tem seis anos de vida e na Argentina e no Chile, um ano e meio. Desde o lançamento do série 4, em 1998, a Scania atendia esse tipo de segmento no Brasil com os modelos P94 DB com motor de 260 cavalos e trações de 4x2 e 6x2, mas havia ainda um espaço para uma motorização menor.

O novo modelo P94 DB 4x2 NZ 220 pode ser aplicado no atendimento de postos de combustível, supermercados, atacadistas e, também, no transporte de hortifrutigranjeiros em áreas urbanas, rodovias ou percursos mistos. Versatilidade, robustez e grande capacidade de carga é a definição de Silvio Munhoz, diretor de Vendas de Caminhões da Scania para o produto. "Esse caminhão é adequado ao atendimento das necessidades da operação de distribuição urbana, mantendo bom desempenho também nas rodovias", acrescenta ele.

Wagner Menezes

**Teste de campo -** A Scania disponibilizou dois caminhões implementados com terceiro eixo para seus clientes sentirem, na prática, os benefícios que o caminhão equipado com motor de 220 cavalos tem a oferecer. Um deles foi testado pela transportadora Transnegrelli, de Osasco (SP). O caminhão estava equipado com carroceria tipo baú e uma plataforma traseira, ideal para o descarregamento em supermercados. "A idéia do teste foi ótima. Só o fato de termos contato com o caminhão antes da compra facilita nossas decisões futuras", comenta Edson Negrelli, diretor comercial da Transnegrelli. Segundo o executivo, o motor de 220 cavalos confirmou a expectativa de economia de combustível com um melhor desempenho.

Outra etapa da divulgação do caminhão foi um test-drive para os caminhoneiros que passam pela Ceagesp (Companhia de Entrepostos e Armazéns Gerais de São Paulo), num percurso de mais de um quilômetro. A idéia foi deixar os dois veículos à disposição dos motoristas que

Mônica Zanon

**Prova do dia-a-dia: clientes experimentam o novo caminhão durante o trabalho**

carregam e descarregam mercadorias dentro do local. “Eles puderam dirigir o caminhão enquanto esperavam sua vez na fila para descarregar”, explica Cláudio Alexandrino Santos, engenheiro de Vendas de Caminhões da Scania. “Diariamente, passam por ali centenas de caminhoneiros. Divulgamos o caminhão de forma ampla num período bastante curto”, justifica ele.

Atualmente, os caminhões estão participando de um programa de demonstração em diversos clientes. Um cronograma dividido por regiões define datas e horários. “O cliente que tiver interesse poderá procurar seu concessionário, que, por sua vez, solicitará a oportunidade de teste ao pessoal de Vendas de Caminhões da Scania”, informa Santos.

## Quê é a Ceagesp ?

*A Ceagesp (Companhia de Entrepostos e Armazéns Gerais de São Paulo), empresa responsável pela armazenagem de produtos agrícolas na capital paulista, é o terceiro maior mercado do mundo, atrás somente dos de Paris e Nova York.*

*Há exatamente 38 anos, a idéia de criar uma central de abastecimento surgiu devido ao grande crescimento de São Paulo. Atualmente, a Ceagesp atende a capital e, também, a Grande São Paulo. Diariamente, chegam mais de 10 mil toneladas de hortifrutigranjeiros, flores e pescados, vindos de todo o Brasil e de, aproximadamente, 35 países. Só na parte de pescados, a Ceagesp é responsável por 90% do abastecimento, o que inclui restaurantes, hotéis e supermercados.*

*As quase 50 mil pessoas que passam por dia no mercado são, na sua maioria, atacadistas e grandes comerciantes. O atendimento é feito de segunda a sábado. Além deles, também há espaço para varejistas. Para esse público, a Ceagesp está aberta somente às quartas, sábados e domingos.*

*Responsável por 65% do abastecimento da população paulistana, a Ceagesp chega a receber por dia, aproximadamente,10 mil veículos nas operações de carga e descarga de mercadorias.*

Eduardo França

Fotos: Emanuel A.P.

# O champanhe ficou para

***Empresa de geradores de origem francesa chega ao Brasil em meio à crise energética e adia a inauguração para atender à demanda***

Antes mesmo da identificação da fachada da empresa vieram as vendas. Foi assim que a SDMO, fabricante de geradores francês, chegou ao Brasil. As instalações na cidade de Diadema, na Grande São Paulo, foram concluídas a toque de caixa. Mas a inauguração foi adiada devido a concentração de todos os recursos no atendimento da alta demanda de geradores por conseqüência da crise energética que o País está passando.

Em apenas dois meses, a SDMO bateu a previsão de vendas para o seu primeiro ano. Até o mês de junho, a empresa vendeu 490 grupos geradores, faturando, aproximadamente, R$ 24 milhões. “Nós já conseguimos atingir os 10% do mercado que gostaríamos de alcançar em 1 ano. Pretendemos chegar a 20% em 3 anos, só que o prazo para tanto está sendo revisto para baixo”, comemora Fausto Ferrari, diretor da SDMO.

Fábrica da SDMO no Brasil: produção a todo vapor antes mesmo da inauguração

# depois

A empresa funciona em um galpão de 3 mil metros quadrados e sua capacidade de produção anual é de 2, 5 mil geradores. A primeira filial industrial fora da França, onde possui outras quatro unidades, veio para oferecer ao Brasil geradores de 50 kVA até 465 kVA (quilovolt-ampères) de potência.

"Com a fábrica no País, vamos reduzir o preço do nosso produto, que era importado, em até 50%. Poderemos, então, competir com os concorrentes nacionais", comenta Ferrari. Mas, essa não é a primeira vez que os brasileiros terão contato com a marca. Ferrari conta que a SDMO já exportava geradores para o Brasil. Hoje, existem cerca de 700 grupos instalados em território nacional.

Os motivos para instalar uma fábrica aqui foram vários. Um deles surgiu pela desvalorização do real, que impossibilitou vender grupos geradores importados. "Com a alta do dólar, tornou-se mais vantajoso montar a fábrica no Brasil", explica Ferrari, que não hesita em destacar, além do grande potencial do mercado brasileiro, a qualidade do parque de fornecedores instalado para a produção de geradores.

"O País possui toda a infra-estrutura para montagem de grupos geradores, como fábricas de motores, alternadores, disjuntores e componentes elétricos", diz.

***"A crise de energia ajudou a nos projetar mais rapidamente para o mercado"***

**Fausto Ferrari**
**Diretor da SDMO**

O objetivo da SDMO é produzir no Brasil geradores com a mesma qualidade dos fabricados na França. A empresa aposta nas vantagens que seus geradores têm para conquistar o mercado brasileiro. Segundo Ferrari, os grupos geradores da SDMO são produtos globais com tecnologia de ponta, tendo como grande atrativo o automatismo das máquinas, que é importado da França. "Por ter uma fábrica enxuta, a SDMO é também altamente competitiva", comenta.

A montadora de grupos geradores fez várias pesquisas antes de fechar parcerias com seus fornecedores. A Scania foi escolhida para o fornecimento de toda a linha de motores para geradores com potência de 210 kVA a 465 kVA. "Os franceses ficaram impressionados com a fábrica da Scania. A qualidade do produto e o conceito de trabalho da montadora justificaram a parceria", revela Ferrari.

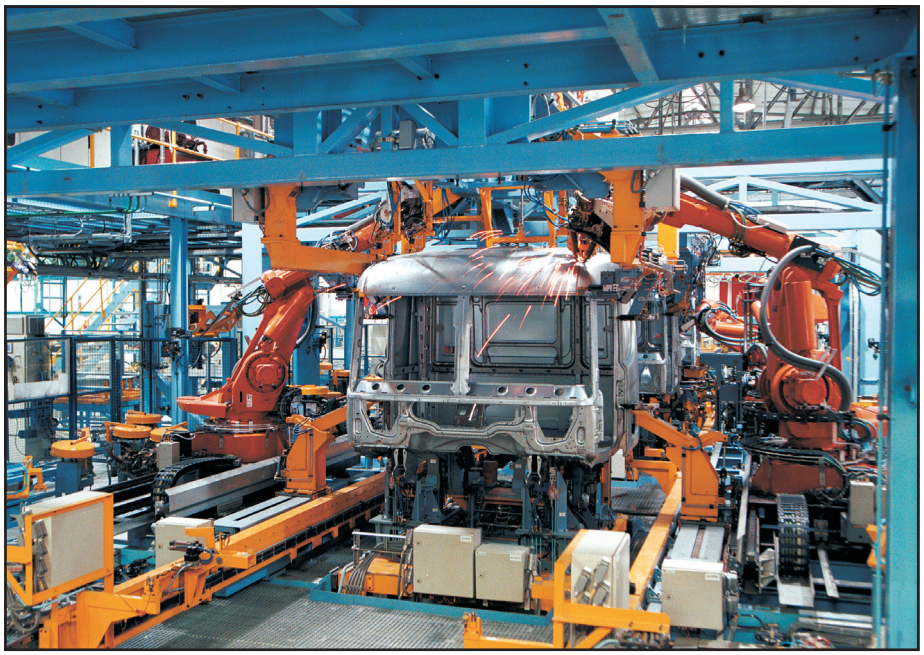
"É de grande importância para a Scania conquistar um cliente como a SDMO. No futuro, pretendemos ampliar essa parceria e atingir o mercado de exportação deles", afirma Otávio Barros, que responde pela área de Marketing e Vendas de Motores Industriais e Marítimos da Scania.

A SDMO é o terceiro maior fabricante mundial de grupos geradores de energia elétrica e trás na bagagem 35 anos de experiência na atividade. Além das fábricas na França e no Brasil, a empresa ainda conta com filiais comerciais na Inglaterra, Espanha, Cingapura, Estados Unidos e Argentina.

Quando perguntado sobre os benefícios que a crise nacional de energia trouxe para a recém-chegada fábrica de geradores, Ferrari confirma: "A crise da energia elétrica ajudou a nos projetar mais rapidamente para o mercado".

# Dever de casa em dia

***Com medidas adotadas desde 1995 e algumas implantadas este ano, a Scania se adapta às metas de racionamento de energia estabelecidas pelo governo***



Arquivo Scania

**Robôs executam solda de cabines na Scania. A produção não será comprometida com a crise energética**

Não é de hoje que a Scania se preocupa com a economia de energia. Há seis anos a empresa vêm implantando métodos que possibilitam a diminuição do consumo de recursos naturais. Os resultados são animadores. A unidade da Scania em São Bernardo do Campo, São Paulo, consumiu 31,7 mil MWh de energia no ano passado, o que representou uma economia de 2,4 mil MWh em relação a 1999. O consumo médio por veículo fabricado foi reduzido em 16% em quatro anos, caindo de 5,1 MWh em 1996 para 4,3 mil MWh em 2000.

Nesse período, as unidades da montadora instaladas em 18 países conseguiram reduzir cerca de 25% do consumo médio de energia por veículo fabricado desde 1996. No ano passado foram produzidos 55.600 veículos em todas as fábricas da Scania, consumindo, em média, 11 MWh de energia elétrica, gás natural, óleo combustível e outros recursos energéticos para fabricar cada um. Para se ter uma idéia da economia, em 1996 o consumo médio de energia era de 16 MWh por veículo fabricado.

Mas esses bons números não impedem a montadora de bater o seu próprio recorde. Para 2004, as metas são de reduzir para 10 MWh o consumo global de energia por veículo fabricado. A declaração de Leif Östling, presidente mundial da Scania, no Relatório Ambiental da empresa, enfatiza a idéia de que existe uma grande preocupação em reduzir o impacto das operações da Scania sobre o ambiente. "Esse princípio está presente em cada etapa do nosso processo de produção", informa ele.

> ***"A redução do impacto ambiental está presente em cada etapa de nosso processo de produção"***
>
> **Leif Östling**
> **Presidente Mundial da Scania**

Com a crise energética que o Brasil está enfrentando, economizar energia passou a ser necessidade e não apenas objetivo da empresa. No mês de junho, o governo estabeleceu que as indústrias e empresas teriam que diminuir entre 15% e 25% referentes ao mesmo período do ano passado. A Scania entra na faixa dos 15%. Em junho, esse porcentual correspondeu a 400 MWh, energia consumida por 2.000 residências.

Para conseguir atingir a meta estabelecida pelo governo, a Scania adotou imediatamente cerca de 50 medidas para todas as áreas da empresa, da fábrica ao setor administrativo. "Com novos meios de reduzir o consumo de energia na produção, mais a colaboração dos funcionários, podemos atingir a nossa meta e, quem sabe, ultrapassá-la", explica Paulo Cambréa, diretor responsável pelas medidas para a economia de energia da Scania no Brasil.

Entre as ações para o racionamento, estão incluídas ligar o ar-condicionado somente cinco horas por dia e, no frio, usar apenas a ventilação. A iluminação dos setores está sendo reduzida ao máximo. A área de Sistemas da Scania configurou, no mês de maio, todos os computadores para que, após oito minutos sem uso, os monitores entrem em *standy by,* ou seja, sem imagem na tela do computador. Segundo os cálculos da Scania, um monitor ligado consome 100 Wh e quando em *stand by* apenas 5 Wh.

O uso de geradores também foi uma saída encontrada pela montadora. Hoje, dos seis geradores disponíveis para situações de emergência, dois já estão em operação para suprir as necessidades de energia de uma das fábricas de cabinas e do restaurante.

Desde o anúncio da necessidade de economia de energia, a Scania informou que os objetivos de produção para o ano não serão alterados.

# Da vitrine para as ruas

***Veículo de 15 metros da Scania começa a rodar em teste pelas ruas de São Paulo. O resultado pode influenciar as empresas de transporte, que têm até outubro para adquirir 1000 novas unidades***

Após o lançamento do ônibus de 15 metros da Scania no Salão Internacional de Ônibus - ExpoBus 2001, em maio, o veículo vai, a partir deste mês, circular em teste pelas ruas de São Paulo. O modelo L94 UB 6x2, que é resultado da parceria entre a SPTrans, a encarroçadora gaúcha Marcopolo e a Scania, atuará na Viação Jaraguá- São Paulo, no corredor Cachoeirinha – Paissandu por um período de 5 meses.

Com um total previsto de 20 mil quilômetros rodados, o veículo será revisado a cada 4 mil quilômetros. Além da Viação Jaraguá, outras empresas já estão em negociação para testar o veículo.

**Renovação de frota -** Segundo a SPTrans, empresa gestora do transporte de passageiros do município, o recente aumento das tarifas de ônibus fez com que a Prefeitura de São Paulo fechasse um acordo com as operadoras do setor. Mil veículos novos deverão entrar em circulação até 31 de outubro deste ano. A SPTrans acredita que o teste vai reforçar a idéia de que é preciso investir em veículos com tecnologia de ponta.

A Scania lançou o modelo de 15 metros como uma opção para o transporte coletivo urbano e intermunicipal, sendo uma alternativa para os ônibus articulados. Com o terceiro eixo direcional, o veículo tem capacidade para transportar 35% mais passageiros do que os modelos convencionais, de 12 metros.

"Vamos mostrar à população o ônibus que, em nossos testes, mostrou-se uma solução ideal para o transporte urbano. Ainda estamos aguardando a homologação do veículo, mas acreditamos que essa etapa estará concluída em poucos meses", afirma Wilson Pereira, Diretor de Vendas de Ônibus da Scania.

No mês de maio, a montadora sueca apresentou o projeto do novo ônibus à Câmara Temática responsável por assuntos veiculares, em Brasília. O resultado foi a previsão da homologação para este semestre. Atualmente, a legislação brasileira permite a circulação de ônibus com até 14 metros de comprimento.

1 - Lançamento do 15 metros na ExpoBus 2001(SP)

2 - De São Paulo direto à Brasília em busca da homologação

3 - Retorno à capital paulista para apresentação à Prefeitura

Fotos: Mônica Zanon / Arquivo Scania/ Wagner Menezes / Pedro Dantas

# Quem não arrisca, não petisca

## *Em uma parceria que deu certo, Scania e BCN entregam o primeiro caminhão financiado para um profissional autônomo no Brasil*

Da teoria à prática. Assim que saiu a confirmação de que os caminhoneiros poderiam adquirir um veículo novo por meio do plano de financiamento para autônomos da Scania, o interesse foi imediato. Em poucas semanas, era concretizado o primeiro negócio, fruto da parceria entre a Scania e o banco BCN, com base no Finame (linha de crédito com recursos do BNDES).

O primeiro caminhoneiro autônomo a adquirir um Scania novo por financiamento vem da cidade de Araras, interior de São Paulo. Na profissão desde 1998, Eduardo Giorgetti apenas aguardava uma modalidade de financiamento mais em conta para trocar de caminhão. "Os financiamentos que existiam apresentavam juros muito altos, totalmente fora da minha realidade. Com o novo plano, pude assumir um compromisso de acordo com as minhas condições financeiras", explica ele.

O modelo escolhido foi um P124 CA 6x4, de 360 cavalos, que será financiado no prazo de 60 meses. O veículo vai atuar no transporte de cana-de-açúcar na usina Açúcar e Álcool São João, em Araras (SP), operando em composições tipo treminhão.

"O Finame da Scania veio para facilitar a vida de muitos caminhoneiros", comenta Giorgetti. "Quando os amigos virem meu caminhão, terão uma prova de que a alternativa da Scania realmente funciona, o que será um incentivo para que também tentem o financiamento", diz.

O que mais chamou a atenção de Giorgetti foi a baixa taxa de juros. "Outras modalidades de financiamento, como por exemplo o leasing, apresentam juros mais altos", conta. A taxa de juros para autônomos da Scania fica em 1% ao ano, acompanhada da variação da TJLP mais a comissão do agente financeiro (risco de crédito), que é de 6% ao ano. O resultado final são taxas mais baixas, embora haja correção no decorrer do contrato para acompanhar a inflação.

Além das taxas serem mais em conta, Giorgetti ressalta a facilidade da quitação antes do término do prazo combinado. "Quando eu ganhar um bom dinheiro de uma só vez, poderei quitar a minha dívida. Em outros contratos não. Teria que pagar mês a mês durante todo o prazo estabelecido", comenta.

Desde quando entrou para o ramo canavieiro, Giorgetti pensava em trocar seu antigo caminhão - que não era Scania - para atender melhor suas necessidades no trabalho. "Precisava de um carro que agüentasse o tranco. Já que ia comprar um zero quilômetro, preferi investir em um Scania", explica. O caminhão carrega por dia 600 toneladas de cana picada, que são cortadas em máquina. Dependendo da distância das fazendas até a usina São João, são completadas 10 viagens diariamente.

Como o caminhão trabalha 24 horas por dia, *Eduardo Giorgetti* reveza o volante com mais um ajudante, que ele próprio contrata e paga. A safra da cana-de-açúcar dura, em média, sete meses por ano, no período de maio a dezembro.

Fotos: Pérsio Galembeck

PARCERIA

# Poder do fogo

***Transportadoras de Maringá (PR) demonstram a força da união e comemoram aumento de 20% no faturamento em pouco mais de um ano***

**Nova aquisição: 22 Scania para uma frota que já tem 170 caminhões**

Não faltaram elogios aos empresários do chamado Grupo dos 10, de Maringá (PR), no dia 16 de junho último, quando foi realizada a cerimônia de entrega de 22 caminhões R124 GA 4x2, com motor eletrônico de 420 cavalos, comprados por eles na concessionária Scania da região, a PB Lopes.

Formado há um ano e meio, o grupo consiste numa associação cujos principais objetivos são comprar veículos e peças em bloco e juntar forças para negociar melhores valores de frete. O grupo, que já era considerado o maior transportador de grãos do País, com a nova aquisição passa a ter uma frota de 170 caminhões, todos equipados com carretas bitrens.

O Grupo dos 10 é coordenado por três diretores eleitos e não tem presidência. Um deles, Antonio Carlos Rocha, proprietário da Rolmen Transportes, explica que as empresas são independentes e têm poder de investimento diferente. "Nós nos unimos para ter força em compras. O frete é o mesmo para todos, mas cada empresa continua com seu faturamento próprio", afirma.

Ele calcula que as empresas do grupo tiveram um aumento de faturamento de 15% a 20% e uma redução de custos na mesma proporção. Ninguém revela quanto foi pago nos 22 Scania, mas Rocha informa que o grupo investiu cerca de R$ 4 milhões desde sua formação.

O maior projeto para os próximos meses é a construção de uma sede que possa abrigar todas as empresas. Eles já adquiriram um imóvel de 70 mil metros quadrados. Além das sedes das empresas, a intenção é montar um posto de serviço com toda a infra-estrutura.

O Grupo dos 10 é formado pelas transportadoras Trans-Panorama, Rolmen Transportes, Rodofaixa Transportes, HU Transportes, VMH Transportes, Trans-Falleiro, Transportes Prata, Cordiolli Transporte, Rossini Transportes e TDG Transportes.

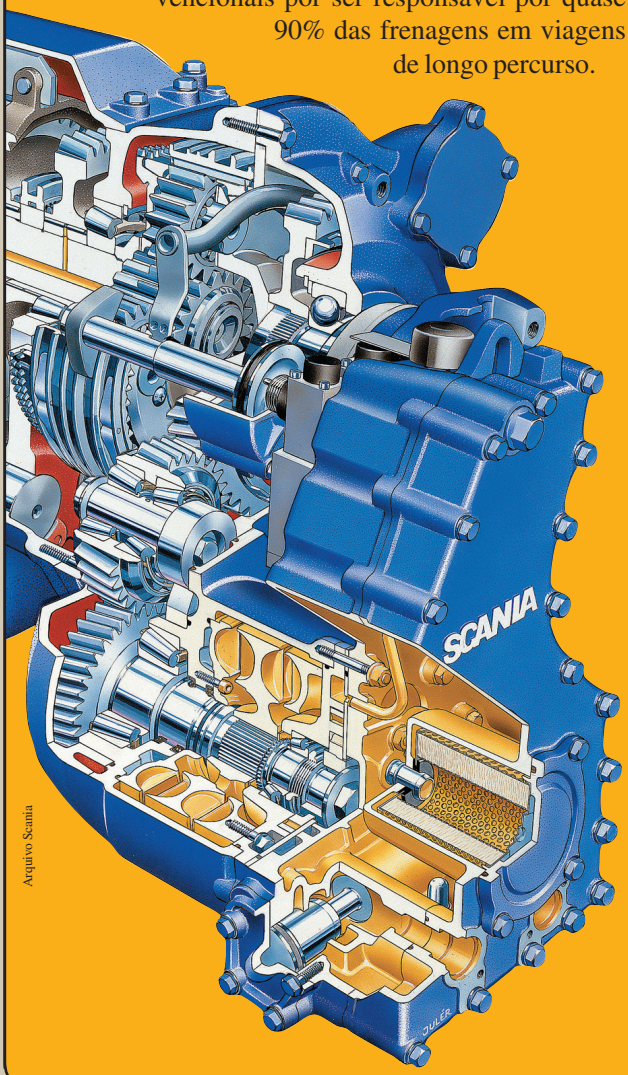
**Texto e foto Nelson Bortolin, de Maringá (PR)**

# Retarder número 100.000

Sai o 100.000º caminhão Scania equipado com sistema de freio auxiliar Retarder. O veículo foi produzido na fábrica de Sibbhult, na Suécia. Desde o lançamento na Europa, em 1993, a produção foi aumentando a cada ano e, só no ano passado, foram produzidas 23 mil unidades. Atualmente, 60% dos veículos Scania comercializados no continente são equipados com o Scania Retarder.

No Brasil, 18% dos caminhões produzidos no ano de 2000 saíram de fábrica com o equipamento. O sistema foi implantado no País em 1998, junto com o lançamento da série 4. Tanto o Retarder como as caixas de câmbio da Scania são produzidos em Sibbhult, na Suécia, e em Tucumã, na Argentina, e abastecem todos os mercados da marca.

O sistema de freio auxiliar Scania Retarder chega a prolongar em até quatro vezes a vida dos freios convencionais por ser responsável por quase 90% das frenagens em viagens de longo percurso.




Arquivo Scania

# De uma vez só

Mauricio Pavan

A Expresso Figueiredo, de Belo Horizonte (MG), investiu cerca de R$ 4 milhões na aquisição de 25 novos caminhões para ampliação de sua frota, que tem, hoje, mais de 100 unidades. Os caminhões foram produzidos em um único lote no mês de maio e a fase final da produção foi acompanhada pelo presidente da empresa Isauro Figueiredo e por seu filho José Júlio, diretor administrativo.

Os veículos, modelo R124GA 6x4 serão empregados no transporte de produtos siderúrgicos entre Minas Gerais e São Paulo e estão equipados com motor de 420 cavalos, freio auxiliar Scania Retarder, ABS e climatizador de ar da cabina. Vão operar em composição tipo bitrem, com capacidade de carga bruta de até 57 toneladas.

Divulgação

# "M & M´s" no sul do País

A cidade de Rio do Sul, em Santa Catarina, ganha concessionária nova. Trata-se da Mevesul, que no mês de junho tornou-se a terceira filial do grupo de concessionárias Mevepi, cuja matriz fica em Piçarras (SC). As outras duas casas são a Meville, em Joinville, e a Mevale, em Itajaí, ambas em Santa Catarina.

Na festa de inauguração, estiveram presentes, aproximadamente, 500 pessoas. A concretização da nova filial deveu-se, em grande parte, a João Francisco Carpeggiani, gerente geral do grupo Mevepi, que apostou nas necessidades de um posto de atendimento Scania na cidade de Rio do Sul.

A concessionária Mevesul está localizada na BR-470, km 140, no bairro de Itoupava, local considerado privilegiado devido às vias de escoamento da produção catarinense. Passam, por lá, em média, 450 caminhões por dia. A filial vai atender cidades do oeste ao litoral do Estado.

De maneira inusitada, a ocasião festiva também serviu para que a empresa Proaço Indústria Metalúrgica, de Ituporanga (SC), fechasse negócio com mais um caminhão Scania, modelo T124GA 6x4 NZ, de 420 cavalos.

Divulgação

## Bandeira é referencial para rodotrem

A Transportadora Bandeira, de Marmeleiro (PR), renovou sua frota com a aquisição de 15 caminhões Scania R124 GA 6x4 NZ, com motor eletrônico de 420 cavalos. Os veículos, em composições tipo rodotrem, realizarão o transporte de grãos nas estradas que ligam o Estado do Paraná ao do Mato Grosso.

"Preferimos caminhões para trabalhar como rodotrem porque neles é possível transportar 27 toneladas a mais de carga do que nas composições tradicionais, com custos equivalentes", afirma Luiz Fernando Bandeira, proprietário da transportadora. Na renovação da frota foram investidos cerca de R$ 3,5 milhões.

## No sul, só se for piso baixo

Liane Neves

A partir do mês de julho, a Companhia Carris Portoalegrense, que atua no transporte coletivo da capital gaúcha, passa a contar com mais 32 ônibus Scania modelo L94 UB, de piso baixo. Os novos veículos serão utilizados nos corredores e linhas convencionais da cidade, junto com outros 32 do mesmo modelo que já integram a frota desde o ano passado.

Os ônibus da Scania na Carris, que fazem parte de um programa especial de valorização do passageiro, são equipados com ar condicionado, televisão, videocassete e som ambiente. Fundada em 1872, a Carris opera com 315 ônibus, distribuídos em 21 linhas, transportando, diariamente, cerca de 260 mil passageiros, o que corresponde a 21,4% dos usuários do sistema de ônibus da cidade.

Além de Porto Alegre, cidades como Curitiba, Londrina, Maringá, São Paulo, Ribeirão Preto, Santos, Rio de Janeiro, Belo Horizonte e Vitória, utilizam o L94 UB regularmente. A Scania é a única montadora que oferece diretamente da fábrica veículos com piso baixo e rebaixamento da suspensão para embarque e desembarque de passageiros.

## Antes dos trilhos, um pouco de mar e asfalto

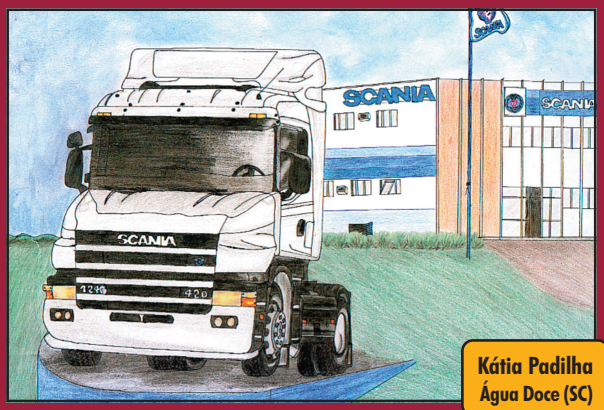
Fotos: Wagner Menezes

Navio carrega trem, que carrega passageiros somente depois de ser carregado por caminhões. Essa é a história dos trens importados da Alemanha para operar na CPTM, Companhia Paulista de Trens Metropolitanos, que é responsável pelo transporte ferroviário de passageiros na região metropolitana de São Paulo.

Os quatro trens desembarcaram no Porto de Santos (SP) no último mês de maio e foram transportados por caminhões Scania até a capital. A responsável pelo deslocamento foi a Transportadora Locar, de Guarulhos (SP), especializada em transportes especiais, com frota de mais de 100 caminhões Scania, guindastes com capacidade de 10 toneladas a 800 toneladas e implementos rodoviários para atender as mais diversificadas modalidades de transporte.

# Uma chance à criatividade

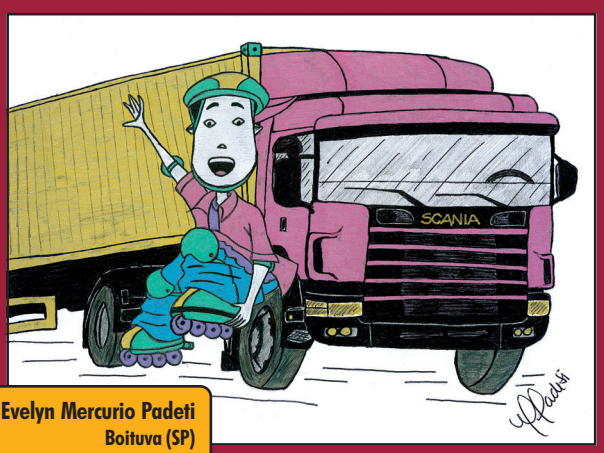
*Mais uma vez, o concurso de desenhos do Clube do Rei apresenta seus vencedores do semestre. Embora a qualidade técnica dos trabalhos tenha, ao longo das últimas oportunidades, atingido níveis altíssimos de excelência, resolvemos, desta vez, prestigiar a criatividade dos participantes. Foram premiados os desenhos que não se basearam em fotos previamente publicadas na revista Rei da Estrada. Esperamos, assim, contribuir para que não só aqueles que possuem uma técnica apurada, muitas vezes até profissional, de desenho possam mostrar a sua interpretação dos produtos Scania nas mais diversas situações.*




Kátia Padilha
Água Doce (SC)

José Augustinho Klaus
Ipira (SC)

Anderson de Paula Santos
Mauá (SP)




Evelyn Mercurio Padeti
Boituva (SP)

**Para participar do concurso de desenhos do Clube do Rei, envie seu desenho de um produto Scania para:**

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

**Obs.: Não esqueça de informar sua idade!**
**Cada ganhador recebe pelo correio uma miniatura Scania.**

### ALAGOAS
- **Rio Largo**
  Novepe Nordeste Veículos Pesados Ltda.
  Tel. (82) 262-1414

### AMAZONAS
- **Manaus**
  Supermac Máq. e Caminhões da Amazonia Ltda.
  Tel. (92) 237-4043

### BAHIA
- **Barreiras**
  Movesa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
  Tel. (77) 611-4831
- **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) 423-5135

### 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) 346-7900

### 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) 541-2431
- **Imperatriz**
  Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste Ltda.
  Tel. (98) 523-1922
- **São Luís**
  Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste Ltda.
  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) 515-9999

### 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) 3396-1622
- **Governador Valadares**
  Covepe Comércio de Veículos Pesados Ltda.
  Tel. (33) 3278-3000
- **Juiz de Fora**
  Itaipu Máquinas e Veículos Ltda.
  Tel. (32) 3221-3092
- **Montes Claros**
  Itaipu Máquinas e Veículos Ltda.
  Tel. (38) 3213-2200
- **Muriaé**
  Covepe Comércio de Veículos Pesados Ltda.
  Tel. (32) 3722-3444
- **Patos de Minas**
  Itaipu Máquinas e Veículos Ltda.
  Tel. (34) 3822-5555
- **Pouso Alegre**
  Codema Comercial e Importadora Ltda.
  Tel. (35) 3422-5600
- **Uberlândia**
  Escandinávia Veículos Ltda.
  Tel. (34) 3233-8000

### PARÁ
- **Belém**
  Guatapará Motores e Veículos Ltda.
  Tel. (91) 242-0211
- **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) 577-4333
- **Guarapuava**
  Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
  Tel. (42) 624-2188
- **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) 3864-5000
- **Recife**
  Novepe Nordeste Veículos de Pernambuco Ltda.
  Tel. (81) 3339-3911

### PIAUÍ
- **Teresina**
  Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.
  Tel. (86) 220-2700

### RIO DE JANEIRO
- **Barra Mansa**
  Equipo Máquinas e Veículos Ltda.
  Tel. (24) 3348-3332
- **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) 742-1770
- **Passo Fundo**
  Mecânica Comercial e Importadora Ltda.
  Tel. (54) 317-9600
- **Pelotas**
  Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
  Tel. (51) 274-3535
- **Portão**
  Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
  Tel. (51) 562-3335
- **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) 413-3300
- **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) 328-0111
- **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
- **Rio do Sul**
  Mecânica de Veículos Piçarras Ltda.
  Tel. (47) 525-3575
- **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) 6821-6711
- **Ribeirão Preto**
  Escandinávia Veículos Ltda.
  Tel. (16) 615-9900
- **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) 3230-2980
- **São José do Rio Preto**
  Escandinávia Veículos Ltda.
  Tel. (17) 225-1166
- **São Paulo**
  Codema Comercial e Importadora Ltda.
  Tel. (11) 3976-4777 (Piqueri)
  Codema Comercial e Importadora Ltda.
  Tel. (11) 6954-0422 (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 Comercial de Máquinas e Veículos Ltda.
  Tel. (63) 314-1001

## REPRESENTANTES NA AMÉRICA LATINA

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

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

### 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

Dino Pessi

*"O veículo Scania é um produto de ótima performance e atende perfeitamente as expectativas da nossa empresa. Por trás do bom desempenho técnico há também toda uma rede de assistência técnica que nos ampara nas mais variadas rotas que percorremos, o que inclui o Mercosul.*

*A Cavalinho tem identificado o menor consumo de combustível, a maior potência do motor, o terceiro eixo original de fábrica e a suspensão a ar como os grandes diferenciais da marca Scania. A facilidade de manutenção é outro ponto que não pode ser deixado de fora.*

*A boa velocidade média dos veículos tem proporcionado maior produtividade e o motorista viaja com conforto graças à suspensão a ar. Isso tudo contribui para uma maior segurança nas estradas, já que o motorista está mais descansado.*

*Nossos caminhões trabalham no transporte de fenol (matéria-prima para o setor químico), tracionando semi-reboques com tanque térmico de aço inoxidável de capacidade para 30 mil litros. As rotas incluem tiros de curtas e longas distâncias. Nessa operação, a confiabilidade do serviço e a pontualidade das entregas são fundamentais.*

*O bom relacionamento entre o concessionário, a fábrica e os clientes, associado ao menor custo operacional e ao alto valor de revenda, em resumo, são os fatores que fazem com que a Cavalinho siga satisfeita com a marca Scania."*

**Paulo Ricardo Ossani**
**Diretor da Transportes Cavalinho Ltda.**

## FICHA TÉCNICA

### R124LA 6x2 NA 420

| | |
|---|---|
| *Motor* | DSC12 05 |
| *Cilindradas* | 12 litros |
| *Cilindros* | 6 cilindros em linha |
| *Válvulas por cilindro* | 4 válvulas |
| *Diâmetro dos cilindros* | 127 mm |
| *Curso* | 154 mm |
| *Sistema de injeção* | Eletrônico |
| *Potência máxima* | 420 hp entre 1700/1800 rpm |
| *Torque máximo* | 1952 Nm entre 1050/1450 rpm |
| *Classe* | L (veículos indicados para operações de longas distâncias em estradas de médias e boas condições) |
| *Tração* | 6x2 |
| *Suspensão* | Pneumática |
| *Caixa de câmbio* | GRS900, de 14 velocidades |

SCANIA

# R124LA 6x2 NA 420

CONSÓRCIO
NACIONAL
SCANIA
Planos de:
60
80
100
meses.
Escolha o seu e venha
para a nossa estrada.
Serviço de Atendimento ao Consumidor:
0800-557900
www.consorcioscania.com.br