

Rei da Estrada

ANO X, NÚMERO 94



SETEMBRO/OUTUBRO 2001



Agilidade em pousos e decolagens

Ônibus de piso baixo passam a fazer parte das operações de embarque e desembarque nos principais aeroportos do País



Tecnologia

Scania traz para o Brasil o câmbio com Opticruise



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:
Lais Chita

Revisão:
Vicente dos Anjos

Foto Capa:
Wagner Menezes

**Diagramação,
Edição 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.



SCANIA
Scania Latin America Ltda.

Tapete vermelho para o passageiro

Wilson Pereira
Diretor de Vendas de Ônibus da Scania



Pedro Dantas

Um dia desses andava por São Paulo e de dentro do carro senti o coração apertar ao ver uma senhora tentando entrar num ônibus. O degrau era alto demais. Por sorte, o motorista era um raro cavalheiro e aguardou para que, com a ajuda de outro passageiro, a senhora pudesse subir, literalmente, no ônibus.

Pensei no risco de acidentes que esses caminhões encarroçados oferecem aos usuários. Risco que aumenta, nos dias de chuva, para idosos, gestantes, crianças e pessoas com dificuldades de locomoção.

Primeiro ônibus urbano do Brasil que se abaixa para o passageiro entrar, o Scania L94 UB veio para mudar essa situação. Mais dia, menos dia, ele será padrão obrigatório para todo o País, como já acontece na Europa.

No Brasil, centenas desses veículos de piso baixo já rodam regularmente, valorizando o conforto de passageiros em capitais como Porto Alegre, Curitiba, São Paulo, Rio de Janeiro, Vitória e Belo Horizonte; ou cidades dinâmicas como Ribeirão Preto, Londrina, Maringá, Santos e Sorocaba.

Depois de andar num Scania de piso baixo – que tem ar condiciona-

do, câmbio automático, suspensão pneumática e, opcionalmente, som e videocassete – quem tem ânimo de enfrentar carroças barulhentas, com motor dianteiro, molas duríssimas e degraus para escalar? O ônibus L94

UB acabou definitivamente com a era da jardineira.

Bom exemplo de modernidade vem da Infraero, que tornou o ônibus de piso baixo padrão para o transbordo de passageiros nos aeroportos. É a valorização do usuário até mesmo na prestação de um serviço auxiliar, que antecede ou sucede o objetivo principal, no caso a viagem de avião. Único que sai com sistema de rebaixamento da suspensão direto da fábrica, o L94 UB já opera nos aeroportos de Cumbica, Congonhas, Brasília e Porto Alegre.

Em breve, esse modelo de ônibus estará em todos os aeroportos do Brasil, mostrando a um usuário exigente o que uma boa engenharia automotiva pode fazer para dar conforto e qualidade de vida aos passageiros. O tapete vermelho deve ser estendido tanto em aeroportos como nas ruas das cidades.

4 Reportagem de Capa

Ônibus de piso baixo são padrão nos aeroportos nacionais

8 Parceria

Cantor Daniel segue o pai e escolhe Scania para sua frota própria

16 Ônibus

Empresa pública de Porto Alegre (RS) comemora bons resultados com veículos de piso baixo

18 Aplicação

Veículos extrapesados participam de construção de hidrelétrica em Tucuruí, no Pará

10 Tecnologia

Scania traz para o Brasil a primeira caixa de câmbio automatizada para caminhões pesados

20 Pós-Vendas

Serviço de vendas de peças por telefone inova o atendimento a clientes

12 Marketing

Série especial da Scania recupera a cor laranja das décadas de 70 e 80

21 Gente & Fatos

14 Entrevista

Nova área de atendimento a frotistas da Scania busca agilidade nos negócios

24 Raio-X

Ônibus L94 UB 4x2 LB (Padrão Infraero)



Liane Neves

Trabalho coordenado: em Porto Alegre, pontes de embarque e ônibus atenderão os passageiros

Cidades aeroportos

Com o crescimento do tráfego aéreo, os principais pontos de pouso e decolagem do País recebem intenso fluxo de pessoas. Neles, como nas metrópoles, o ônibus de piso baixo é padrão para a movimentação de passageiros

O número de usuários dos aeroportos nacionais beira, anualmente, os 70 milhões. Só o Aeroporto Internacional de Congonhas, em São Paulo, recebe por dia mais de 28 mil pessoas para embarque e desembarque. É o centro da aviação executiva no Brasil. Os passageiros que por ali passam não têm tempo a perder, seja no check-in, seja em qualquer outro momento que os mantenha no solo.

Consciente do tipo de usuário tanto em Congonhas como nos demais aeroportos que administra, a Infraero, responsável por 95% do tráfego total de passageiros do País, iniciou, em 2000, um processo de padronização e renovação da frota de aproximadamente 80 veículos que atua no transporte terrestre em aeroportos.

Terminados os estudos e algumas licitações, o veículo escolhido foi o mesmo que boa parte das cidades está adotando para suas vias: um ônibus de piso baixo, com motor traseiro, caixa de câmbio automática e suspensão pneumática com recurso de rebaixamento da altura do lado direito para embarque e desembarque.

O chamado “ajoelhamento”, que reduz a altura do piso do veículo até o solo, de cerca de 37 centímetros para 28 centímetros, proporciona maior conforto e agilidade no transporte dos passageiros desde as salas de embarque até as aeronaves. São beneficiados, principalmente, aqueles que levam bagagem de mão em quantidade, idosos, gestantes e pessoas com dificuldades de locomoção.

“Trata-se de um trajeto curto, mas que, às vezes, é demorado em função do grande tráfego que temos nos aeroportos. A movimentação dos veículos de serviço concorre com o deslocamento dos passageiros em terra”, informa Carlos Alberto Vilela, coordenador de Aeroportos e Serviços da Infraero.

O objetivo da Infraero é tornar a permanência do passageiro no solo a mais curta e agradável possível. Para tanto, a empresa espera concluir a substituição de 50% dos atuais veículos até o final do ano. “Os resultados têm sido animadores. Os passageiros percebem os investimentos na melhoria dos serviços e as operações de embarque e desembarque são agilizadas”, comenta Vilela, que participou ativamente da criação do padrão de ônibus para aeroportos.

Conforto valorizado - Internamente, os veículos recebem um encarroçamento diferenciado. Além de ar condicionado, som ambiente e serviço de microfone, contam com considerável espaço reservado para bagagens. Comportam 19 passageiros sentados e 41 em pé. Uma câmera de vídeo orienta as manobras do motorista quando o ônibus opera em marcha à ré.

Único chassi de ônibus capaz de atender originalmente de fábrica as exigências da Infraero, principalmente quanto ao rebaixamento da suspensão, o modelo L94 UB 4x2 da Scania já representa metade da frota que opera em Congonhas.

“Assim como nas cidades, os ônibus de motor traseiro e piso baixo com ajoelamento estão se sobressaindo frente às outras alternativas. O conforto dos passageiros vem merecendo atenção especial dos operadores de transporte”, analisa Wilson Pereira, diretor de Vendas de Ônibus da Scania.

Os aeroportos em números

✈️ Aeroporto Internacional de Congonhas

Local	São Paulo (SP)
Pousos/decolagens	700/dia
Passageiros	32 mil/dia
Ônibus em operação	18 (9 Scania)
Operadora	Pássaro Marrom

✈️ Aeroporto Internacional de Guarulhos

Local	Guarulhos (SP)
Pousos/decolagens	520/dia
Passageiros	36 mil/dia
Ônibus em operação	22 (13 Scania)
Operadora	Rápido São Paulo

✈️ Aeroporto Internacional Salgado Filho

Local	Porto Alegre (RS)
Pousos/decolagens	170/dia
Passageiros	9 mil/dia
Ônibus em operação	2 (2 Scania)
Operadora	Turis Silva

✈️ Aeroporto Internacional Presidente Juscelino Kubitschek

Local	Brasília (DF)
Pousos/decolagens	327/dia
Passageiros	16,5 mil/dia
Ônibus em operação	4 (4 Scania)
Operadora	Cristhianotur





Wagner Meneses

A Pássaro Marrom é responsável pela operação dos veículos no Aeroporto de Congonhas desde 1998. Junto com a movimentação interna de passageiros, a empresa cuida também do

“Airport Service”, que com seis linhas executivas interliga os aeroportos de Congonhas e Guarulhos ao centro de São Paulo.

“O transporte de passageiros em

aerportos requer serviço e equipamentos diferenciados.

É um público formador de opinião, que estamos conseguindo atender muito bem”, diz Mauro Freire, gerente de Operações da Pássaro Marrom.

Em Porto Alegre, no Aeroporto Internacional Salgado Filho, a chegada dos ônibus de piso baixo faz parte das medidas de expansão das instalações. A inauguração do novo aeroporto da capital gaúcha deve ocorrer ainda neste semestre.

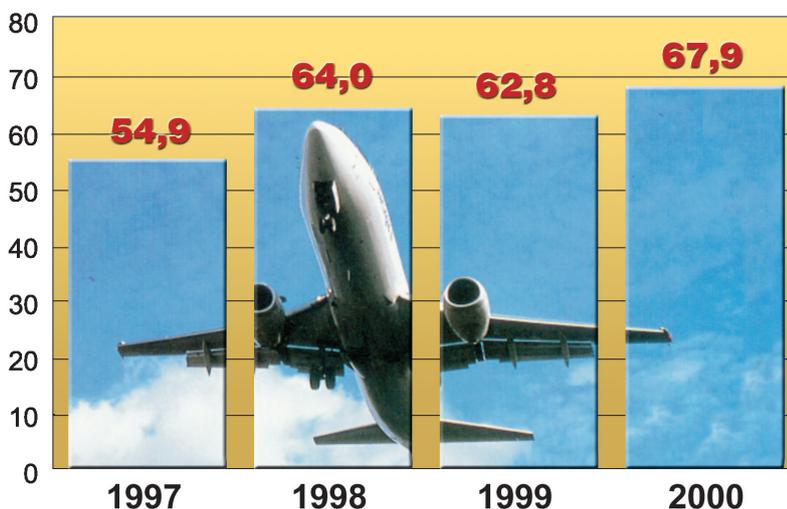
Percurso mais longo - Os dois veículos L94 UB que já operam no local transportam os passageiros por distâncias que foram aumentadas consideravelmente com as novas instalações.

“Antes, era possível ir a pé até as aeronaves. A distância não era grande”, informa Wanderlei José Soldatelli, gerente de operações do aeroporto.

○ movimento de passageiros

Em quatro anos, houve um crescimento de 23,7% no número de usuários dos aeroportos brasileiros

(milhões)



Com a reforma, o embarque e desembarque serão feitos preferencialmente por pontes. Os passageiros terão acesso às aeronaves diretamente das salas de embarque.

“Os ônibus complementarão o trabalho das pontes, principalmente quando um grande número de aeronaves estiver em operação de embarque ou desembarque”, acrescenta Soldatelli.

Segundo os cálculos da Infraero, os dois veículos em operação no Aeroporto Salgado Filho atenderão parte dos nove mil passageiros que por lá passam diariamente.

Quem transporta os passageiros no local é a Turis Silva Serviços Auxiliares de Transportes Aéreos, que além do turismo especializa-se agora na operação em aeroportos. “Estamos orgulhosos de participar da melhoria dos serviços no Salgado Filho. O passageiro que vem à capital gaúcha terá atendimento igual aos grandes aero-

portos do Brasil”, destaca Jaime José da Silva, diretor da empresa.

No Aeroporto Juscelino Kubitschek, em Brasília, quatro ônibus L94 UB atendem um público formado na sua maioria por políticos e empresários.

“Estamos na capital federal. A maior parte dos passageiros é de executivos e autoridades do País e do exterior, o que só aumenta a exigência pelo serviço”, diz Maria de Lurdes Nogueira Araújo, diretora da Cristhiano Transporte e Turismo, empresa responsável pelo transporte no aeroporto há três anos.

Segundo ela, o papel da Infraero na determinação dos padrões de serviço tem sido fundamental para a boa qualidade apresentada. “A Infraero entra com as exigências e nós com a operação. A boa imagem que o passageiro leva do aeroporto é totalmente relacionada com a alta qualidade dos serviços”, acrescenta.

O Aeroporto de Guarulhos, no Estado de São Paulo, receberá brevemente

13 unidades do ônibus L94 UB. O operador do serviço é a Rápido São Paulo Transportes e Serviços, empresa do grupo Áurea. A frota de ônibus Scania de piso baixo que circula dentro de aeroportos chega, hoje, a mais de 40 unidades.

“Desde a Expobus, realizada em maio deste ano, quando construímos nosso estande na forma de um aeroporto e expusemos um L94 UB encarroçado no padrão Infraero, prevíamos o potencial deste veículo para a operação em aeroportos”, comemora o diretor de Vendas de Ônibus da Scania.

Mais passageiros - Com o constante aumento no número de passageiros nos aeroportos nacionais (em 2000, o movimento cresceu mais de 8%), a necessidade de medidas que melhorem o fluxo interno têm recebido atenção especial. Os ônibus que circulam em aeroportos representam o que há de mais moderno para o transporte de passageiros. Os veículos com piso baixo, motor traseiro, caixa de câmbio automática e suspensão pneumática com ajoelamento tornaram-se parte integrante das operações de embarque e desembarque e ponto de referência para as empresas de transporte público.

“Os passageiros percebem os investimentos na melhoria dos serviços e as operações de embarque e desembarque são agilizadas”

**Carlos Alberto Vilela,
coordenador de Aeroportos e
Serviços da Infraero**

Presença Scania nos aeroportos



Os maiores rebocadores de aeronaves da Swissport, empresa de origem suíça que atua nos principais aeroportos do Brasil, são impulsionados por motores Scania. Os veículos, da marca Rucker, são fabricados em Carapicuíba, na Grande São Paulo.

Esses veículos são indispensáveis para a movimentação dos aviões nas manobras de solo. O modelo de rebocador mais potente pode movimentar um avião 747-400, completamente ocupado com passageiros e bagagens, pesando cerca de 396 toneladas.

Caminhoneiro do amor

Daniel escolhe Scania para ampliar sua frota própria de veículos. O incentivo vem do pai, caminhoneiro há 32 anos

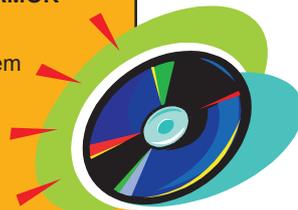
Cantar e cantar e cantar. Essa é a definição que o cantor sertanejo Daniel faz de sua vida. Menino bastante precoce, aos cinco anos de idade já começava a tirar os primeiros acordes em um violão emprestado. O interesse pela música fez com que seu pai, o caminhoneiro José Camillo, lhe presenteasse com o instrumento três anos mais tarde.

Quase vinte e cinco anos depois, pai e filho estiveram na Scania, em São Bernardo do Campo (SP), para receber um cavalo-mecânico R124 LA 4x2, de motor eletrônico de 400 cavalos. Junto com o irmão mais novo, Daniel e o pai experimentaram o veículo na pista de testes da montadora e seguiram rumo a uma maratona de quase 130 shows anuais.

Estimulado pelo pai, Daniel vem investindo há dois anos na aquisição de frota própria para as turnês. Sem-

Amor sempre amor (1985)

- 1- Brincar de esconder
- 2- CAMINHONEIRO DO AMOR
- 3- Amor sempre amor
- 4- Ninguém prende ninguém
- 5- Minhoca na cabeça
- 6- Amante menina
- 7- Homem e mulher
- 8- Nossa música
- 9- Siriema do serrado
- 10- O mal do amor - Bichinho
- 11- Noite dos namorados
- 12- Saudade e tormento



Filho de caminhoneiro, Daniel já declarava sua paixão por caminhões no primeiro CD da dupla com João Paulo

pre na cor vermelha, os veículos, personalizados com a assinatura do cantor nas portas, rodam o País inteiro. Só o novo cavalo-mecânico recém-adquirido vai rodar aproximadamente 127 mil quilômetros, carregando, em média, sete toneladas de equipamentos.

“O objetivo de ter a minha frota própria e personalizada é o de levar o mesmo show àquelas cidades que possuem uma estrutura menor dentro do prazo e sem depender do aluguel de veículos. Antes, tudo era alugado”, explica Daniel.

“Na janelinha” - A aparelhagem é levada aos shows por meio de dois caminhões. A equipe de músicos, dançarinos e técnicos, num total de 57 pessoas, viaja a bordo de dois ônibus, ambos Scania K124 IB 6x2.



Frota completa: dois ônibus Scania levam a equipe de músicos, técnicos e bailarinos pelas turnês

tificante”, acrescenta ele, emocionado.

Os ônibus da frota também são utilizados para levar o time Daniel Futebol Clube, formado por amigos e parentes do cantor, para a realização de jogos beneficentes.

“Fazemos uma parceria com a imprensa ou entidades locais, que montam

um time para jogar contra o meu. Toda a arrecadação é revertida para entidades beneficentes”, explica Daniel.

Já foram realizadas 18 partidas pelo Brasil. No final de julho, a equipe do cantor jogou na cidade de Cuiabá (MT), com a presença de cerca de 40 mil pessoas. Na ocasião, foram arrecadados 45 mil quilos de alimentos e 6 mil cobertores. “No futebol eu sou uma negação. Para compensar, dou uma canja no final das partidas”, brinca Daniel.

Um Pai e tanto

O pai, José Camillo, foi um dos maiores incentivadores da carreira de Daniel. Parte do dinheiro adquirido no árduo trabalho como caminhoneiro foi sempre destinada ao financiamento das apresentações e ao primeiro CD da dupla João Paulo & Daniel, “Amor sempre amor”, de 1985.

A Translíquido Brotense, empresa fundada por Camillo em 1973, na cidade de Brotas, interior de São Paulo, é hoje responsável pelo transporte de aguardente para um importante fabricante de bebidas da região. São cerca de 57 caminhões, com uma idade média de cinco anos. A

maior parte das viagens é destinada à cidade de São Paulo. Mas, há pouco tempo, a transportadora passou a atender também a região Nordeste, chegando à cidade de Recife.

“Quando comprei o primeiro Scania, não imaginava que um dia meu filho seria famoso e escolheria a mesma marca para sua frota”, conta Camillo, que lembra da participação da Scania no início da carreira de Daniel. Durante as assembleias do Consórcio Nacional Scania realizadas na concessionária Quinta Roda, de Sumaré (SP), João Paulo e Daniel eram frequentemente chamados para cantar.



Câmbio inteligente

O Opticruise, novo sistema de troca de marchas automatizado para caixa de mudanças mecânica, garante ao motorista uma condução mais uniforme e confortável

Agora, com apenas um toque na alavanca de câmbio, os motoristas de caminhão deixam de lado o antigo modo de dirigir. O uso da embreagem e o esforço físico para trocar as marchas são coisas do passado. Desde o mês de agosto, os caminhões Scania podem ser equipados de fábrica com o Opticruise, um sistema de troca automatizada de marchas para caminhões pesados.

Com leves toques na alavanca é possível mudar o modo de condução de automático para manual. O botão verde (hill) possibilita trocas de marcha mais rápidas para vencer acíves



A novidade já ganhou apelido de “câmbio inteligente”. O nome não veio por acaso e o motivo é simples. Além de o Opticruise ser comandado por computador, ele tem como principal função selecionar a marcha certa no momento exato da troca, tudo com base na rotação do motor e na velocidade do veículo. Com isso, o motorista fica livre para concentrar-se totalmente na direção, mantendo as duas mãos ao volante.

O equipamento é acionado a qualquer momento, mesmo com o caminhão em movimento. Basta mover a alavanca para a posição “automática” e o Opticruise entra em operação. Feita a escolha, o motorista pode ficar tranqüi-

lo que o novo sistema se encarrega de mudar as marchas. Se preferir o modo manual, é só dar leves toques para a direita ou a esquerda na mesma alavanca, selecionando marchas mais altas ou mais baixas.

Menos esforço - Durante a condução, o novo sistema dispensa a utilização da embreagem, tanto no modo automático como no manual. Isso reduz o uso da embreagem em até 95%. O pedal da embreagem só é aplicado nas partidas ou paradas do veículo.

“O Opticruise traz todas as vantagens de uma caixa automática. Com isso é possível realizar uma operação bastante confortável. Esse equipa-

mento reduz o desgaste da embreagem, freios, pneus e do trem-de-força, possibilitando o aumento da vida útil do veículo”, explica Sílvio Munhoz, diretor de Vendas de Caminhões da Scania.

Para receber o Opticruise, os veículos devem estar equipados com caixa de câmbio de 14 marchas (GRS900), cabinas P ou R e motor eletrônico. É necessário, também, que os veículos possuam Controle de Tração e ABS. Esses dois sistemas fornecem informações para a seleção automática de marchas. Opcionalmente, os veículos com o câmbio inteligente podem receber o freio auxiliar Scania Retarder.

Aulas sobre o Opticruise

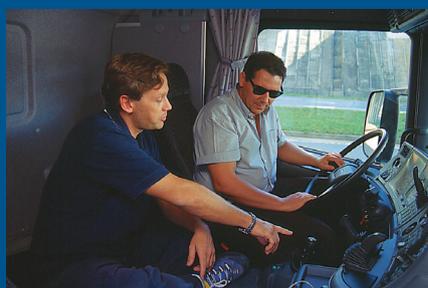
Com o lançamento do Opticruise, sistema de troca automatizada de marchas da Scania, um programa de treinamento foi elaborado para apresentar as novidades à rede de concessionárias, unidades de mercado e fábricas da montadora. Os cursos foram ministrados no Centro de Treinamento Técnico da Scania, em São Bernardo do Campo (SP).

O programa começou no mês de março e os primeiros a serem treinados foram os funcionários da fábrica da Scania de São Bernardo do Campo, que totalizaram 40 participantes, divididos em 4 grupos. Em seguida, foi a vez dos analistas de Treinamento Técnico da Scania Argentina, que receberam o treinamento

para se tornarem multiplicadores no mercado local. Profissionais da área de Vendas e Pós-Vendas da Scania Brasil também receberam o treinamento no mês de março.

Em abril, foi iniciado o treinamento com os profissionais da rede de concessionárias. Participaram do curso mecânicos, Master-Drivers, gerentes e chefes de oficina.

“Os Master-Drivers receberam uma complementação do que foi ensinado na sala de aula. Eles tiveram uma dose maior de técnica de condução. Afinal, são eles que vão transmitir os conceitos aos mo-



Emanuel A. P.

toristas”, explica Nelson de Almeida Leite, chefe de Treinamento da Scania.

Para os cursos fora da fábrica de São

Bernardo do Campo, a equipe de treinamento utilizou um ônibus-escola. Os Master-Drivers testaram o Opticruise em um percurso de 26 quilômetros pela rodovia Carvalho Pinto, em São Paulo. O veículo de treinamento utilizado, um R124 GA 4x2 personalizado na cor prata, foi lastreado com um contêiner de 30 toneladas.

A partir de julho, os cursos tornaram-se regulares na programação de treinamento da Scania. Os interessados podem solicitar o treinamento de motorista com ênfase em Opticruise junto à rede de concessionárias.



Alberto Murayama

Scania sabor laranja

Nova série especial de caminhões da Scania traz de volta a cor laranja, que celebrizou os chamados “jacarés”, modelo L111, durante os anos 70 e 80

Algumas décadas atrás, um modelo de caminhão tornava-se símbolo do transporte pesado de cargas pelo País. Era o Scania L111, que com seu aspecto robusto e sua inconfundível cor laranja cativava a simpatia do transportador brasileiro bem no final do chamado “milagre econômico”. Foram praticamente dez mil unidades desse modelo vendidas em apenas seis anos.

A Scania foi buscar inspiração nesse período e trouxe para suas linhas, em agosto deste ano, a mesma cor laranja que, ao lado de um motor eletrônico de 400 cavalos e do computador de bordo, equipa a nova série especial de caminhões da montadora, a série Horizontes, limitada a 650 unidades.

“Somos a única montadora que tem no passado um marco tão forte para motivar uma série especial. Apresentamos ao mercado um clássico, atualizado com toda a tecnologia moderna”, conta Emanuel Queiroz, diretor de Marketing da Scania.

A série Horizontes tem como alvo o pequeno transportador. Por isso mesmo, todos os veículos são cavalos-mecânicos com cabinas na versão leito, modelo T (com capô) ou R (avançada). A tração 4x2 é padrão, com opção para o terceiro eixo original de fábrica (6x2) e suspensão a ar.

Completam o pacote o climatizador de ar da cabina, CD-player, faixas laterais exclusivas, logotipo da série na parte externa da cabina e no painel, calotas em aço inoxidável, retrovisor de meio-fio e pára-sol especial com luzes de identificação.

O produto ainda pode ser acompanhado por um seguro com prêmio reduzido caso o cliente opte por instalar o rastreador por satélite, com pagamento em condições especiais. A aquisição dos caminhões da série Horizontes será viabilizada pela linha de crédito para autônomos da Scania a taxas diferenciadas. Os consorciados poderão, também, trocar as cotas contempladas por veículos da série.

“O preço de um caminhão Horizontes é o mesmo de um caminhão convencional, sem os itens especiais. O comprador sai ganhando uma quantidade de acessórios que tornam o caminhão altamente competitivo”, diz Sílvio Munhoz, diretor de Vendas de Caminhões da Scania.

Maior competitividade - A idéia de oferecer o rastreamento por satélite em uma série voltada para pequenos transportadores em condições de pagamento diferenciadas, segundo Munhoz, é de, justamente, conferir competitividade ao caminhoneiro que busca recolocação no mercado, atuando junto a grandes transportadoras ou geradoras de carga.

“Possuir um veículo com seguro e rastreamento pré-qualifica o caminhoneiro a integrar os quadros de importantes transportadoras, recebendo um frete mais atrativo”, acrescenta Munhoz, que espera comercializar todas as unidades da série Horizontes até novembro deste ano.



Uma

- Cor laranja metálico**
 A cor laranja personificou a marca Scania no Brasil durante as décadas de 70 e 80. Ainda hoje, caminhões L111 na cor laranja circulam pelo País em excelente estado de conservação, atestando a durabilidade do produto e os cuidados especiais que transportadores e caminhoneiros dedicam a esses veículos. Para a série Horizontes, a cor laranja retorna às linhas da Scania na forma metalizada, preservando a tonalidade original, mas com a alta tecnologia das pinturas automotivas atuais.
- Logotipo “Horizontes”**
 O logotipo reproduz o brasão com grifo (símbolo da Scania) utilizado nos caminhões cor laranja produzidos nas décadas de 70 e 80. A assinatura da série em grafia estilizada completa o logotipo, presente nas laterais da cabina e no painel do veículo.
- Faixas decorativas exclusivas**
 Instaladas nas laterais da cabina, ressaltam a idéia de movimento e velocidade. São produzidas em material não-nocivo ao meio ambiente, resistentes à poeira e de fácil limpeza.
- Rádio e CD-Player**
 Os veículos são equipados com rádio/CD-Player de última geração e alto-falantes que garantem excelente reprodução do som.



Pedro Damás

série com estilo

- **Calotas de aço inoxidável**

As rodas dianteiras são protegidas por calotas de aço inoxidável, de fácil limpeza, que ressaltam as linhas estéticas do veículo.

- **Pára-sol com luzes de identificação**

Exclusivo pára-sol com duas luzes de marcação laterais e três luzes de identificação no centro (conhecidas como Três Marias) possibilita fácil visualização do veículo à noite.

- **Cabinas-leito**

Dois opções de cabina com leito: uma com capô (versão T) e outra avançada (R).

- **Climatizador de ar**

Aparelho que umidifica o interior da cabina, garantindo um ambiente de trabalho mais confortável e agradável para o motorista. Utiliza o sistema elétrico do veículo, que permite a operação mesmo quando o motor não está funcionando, em paradas para pernoite ou em situações de espera para carga ou descarga.

- **Retarder**

Opcionalmente, os veículos podem ser equipados com o Scania Retarder, sistema de freios auxiliar que poupa lonas de freio e aumenta a eficiência de frenagem. O Scania Retarder prolonga em até quatro vezes a vida dos freios convencionais.

- **Motor**

Modelo DSC12 01, de 12 litros, com potência de 400 cavalos e torque de 185 kgfm na faixa de 1.100 a 1.500 rotações, com gerenciamento eletrônico da bomba injetora de combustível. Recém-lançado pela Scania no mercado brasileiro, o motor de 400 cavalos combina alto torque com baixo consumo de combustível. É indicado principalmente para operações de longo percurso com Peso Bruto Total Combinado (PBTC) de 40 a 57 toneladas. Possibilita a utilização de recursos da eletrônica embarcada, como piloto automático, controle de tração, computador de bordo e limitador de velocidade. Opcionalmente, os veículos podem ser equipados com o motor DSC12 02, de 360 cavalos, com sistema convencional de injeção.

- **Opção 6x2**

A série Horizontes tem como padrão a tração 4x2. Opcionalmente, os veículos podem ser equipados com a tração 6x2, suspensão a ar e sistema ELC (Electronic Level Control) para controle da altura do veículo, o que aumenta a capacidade de carga. O terceiro eixo original de fábrica e o sistema ELC evitam sobrecargas nas rodas, poupam o sistema de freios, a suspensão e melhoram a aderência dos pneus, aumentando a vida útil do veículo e da carreta. O sistema reduz o tempo de engate e desengate e garante maior proteção à carga.

Um marco na história

Lançado na Suécia em 1974 e trazido para o Brasil dois anos depois, o L111 foi o último e mais bem sucedido capítulo de uma era que durou mais de 20 anos, os chamados "jacarés". Do precursor L75, seguido pelo L76 e depois pelo L110, os caminhões Scania de cor laranja e aparência extremamente robusta povoaram as estradas. Quando foram substituídos pela série 2, com os modelos T e R, radicalmente diferentes, os caminhões L (com capô) e LK (cara-chata) haviam totalizado mais de 115 mil unidades no mundo.

No Brasil, o modelo L111 conquistou os caminhoneiros. As 9.745 unidades vendidas no País de 1976 a 1981 corresponderam a, praticamente, um terço do total vendido em todos os outros mercados da Scania. O L111 também respondeu por 57% do total de veículos Scania vendidos no mercado brasileiro durante os seis anos em que foi fabricado. Até hoje, caminhões L111 são vistos em excelente estado de conservação, executando as mais árduas tarefas de transporte. Uma prova da durabilidade dos veículos e do carinho com que foram tratados por seus proprietários.

A cor laranja, que na verdade chamava-se páprica, era a pintura original de fábrica de todos os modelos L111 e contribuiu muito para celebrizá-los ao longo do tempo. Os motivos para a cor, segundo a memória dos funcionários mais antigos da Scania, eram quatro: maior visibilidade do veículo nas estradas, forte identidade visual da marca Scania (os concorrentes possuíam apenas cores discretas), alta resistência à ação do Sol e boa cobertura da pintura de fundo, que apresentava uma cor semelhante (tipo Zarcão).



Henrique Spaventi

Para cada frota, uma solução

Em tempos de concorrência, a Scania cria, em janeiro deste ano, a Gestão de Soluções Integradas para Frotistas.

Responsável pela área, Roberto Leoncini, acredita que, com esse passo, a Scania terá condições de ampliar a sua participação nas grandes frotas

Rei – Como surgiu a idéia de criar a nova área?

Roberto Leoncini – A criação da área de Gestão de Soluções Integradas para Frotistas foi motivada principalmente pela constante demanda por um atendimento diferenciado manifestada pelos grandes frotistas. Foi também uma resposta ao forte desenvolvimento das empresas operadoras de logística.

Rei – O que sua equipe tem para oferecer aos clientes?

R.L. – A nossa área não vende apenas caminhões. Além de adaptar o produto às necessidades específicas do cliente, também oferecemos um pacote de soluções, como contrato de Reparo e Manutenção (R&M), treinamento para os motoristas e estudos de renovação de frota, por exemplo. Analisamos a necessidade do cliente para um determinado contrato e elaboramos a solução mais viável para que o negócio dele tenha o menor custo operacional e a maior eficiência possível.

Rei – O que mudou nas negociações com a introdução dessa área?

R.L. – A principal mudança é que os clientes contam agora com uma equipe preocupada exclusivamente em obter a melhor solução para a necessidade apresentada, considerando toda a vida útil do caminhão. Em conjunto com as demais áreas da Scania e com a concessionária da região, elaboramos especificações exclusivas, estudamos a melhor opção financeira e analisamos a viabilidade de todo o negócio.

Rei – Como você analisa as mudanças nas grandes transportadoras, com a introdução do termo “operador logístico”?

R.L. – Antes, os grandes geradores de carga tinham uma significativa quantidade de parceiros responsáveis apenas pelo transporte. Hoje, o perfil mudou radicalmente. Os geradores de carga buscam soluções completas para seus negócios. Na maioria das vezes, reduziram significativamente o número de transportadoras. Essa redução fez com que aumentasse o grau de exigência para cada uma das transportadoras. Para viabilizar os contratos, passou a ser necessário oferecer outros produtos, além de qualidade e tecnologia. Em alguns casos até es-



estrutura de armazenagem e administração de estoque. As grandes transportadoras voltaram a investir em frota própria na busca por redução do custo operacional, segurança e confiabilidade no cumprimento dos prazos.

Rei – *Você pode dar exemplos da atuação da sua área na introdução de soluções?*

R.L. – Sim. A chegada dos veículos com tração **8x4** no mercado nacional, que atendeu as necessidades de clientes que buscavam uma maior capacidade de carga dentro dos limites legais, é um dos exemplos mais expressivos. Também elaboramos uma grande quantidade de montagens exclusivas graças ao sistema modular da Scania.

Rei – *O que é esse sistema modular?*

R.L. – Um caminhão Scania não segue um modelo rígido. É, na verdade, uma união de vários produtos ou módulos, como motor, chassi, caixa de câmbio, cabina. Por meio desses módulos, podemos montar uma grande variedade de modelos.

Rei – *Como é a relação da nova área com as demais dentro da Scania?*

R.L. – Estou tendo apoio de todas as áreas da Scania. Cada solução demanda o envolvimento de diferentes áreas, gerando um grupo de trabalho para cada caso. O objetivo de todos é a satisfação do cliente, o que só é obtido com a redução do seu custo operacional. Vale lembrar que as soluções encontradas para a necessidade de um grande frotista hoje, serão uma possibilidade de implantação regular em uma média ou pequena frota amanhã. A transferência de conhecimento para a área de Vendas de Caminhões da Scania também é uma responsabilidade da minha área.



Emanuel A. P.

Rei – *Mas qual é a atuação específica de vocês dentro desse grupo de trabalho?*

R.L. – Aparar arestas e buscar velocidade nas respostas. Cada vez mais procuramos aumentar nossa flexibilidade para poder ser competitivos e agregar valor às nossas soluções.

Rei – *Você está satisfeito com o desempenho de sua equipe?*

R.L. – Sim. Com apenas seis meses de atuação, conseguimos atingir nossos objetivos em relação às vendas totais de caminhões da Scania, bem como ampliar o número de veículos com Contrato de Reparo e Manutenção (R&M).

Rei – *Existe alguma diferença em vender para os pequenos e grandes frotistas?*

R.L. – Com certeza. A grande diferença é que os grandes frotistas compram pacotes fechados com especificação bastante definida e demandam suporte nacional. Eles exigem uma solução para cada contrato obtido. Nesses casos, a venda é realizada estabelecendo uma sinergia entre a minha equipe, a concessionária da região e o cliente. Hoje são cerca de 100 empresas atendidas dessa maneira. Para o pequeno frotista, a venda é feita quase que exclusivamente por meio da concessionária, unitariamente

ou em pequenos lotes. Aí, fatores como relacionamento com a concessionária, prazos, preço e modalidade de financiamento têm impacto maior sobre a escolha do caminhão. No primeiro caso, o do grande frotista, o que ocorre é justamente o contrário. O melhor equipamento para determinado contrato de transporte é sempre o ponto de partida e daí são flexibilizadas as demais variantes.

Rei – *Qual o perfil do profissional para atuar na sua área?*

R.L. – Os profissionais têm que possuir grande capacidade de antecipação ao mercado. As grandes frotas e os operadores logísticos são os primeiros a se manifestar frente às mudanças do mercado. Precisamos estar atentos a tudo. Por exemplo, assim que é aberta alguma licitação, cedo ou tarde estaremos sendo procurados para oferecer produtos especiais para o caso. Cabe a nós ter a situação previamente estudada para poder chegar à melhor solução mais rapidamente.

Rei – *Como é ser responsável pela área de Gestão de Soluções Integradas para Frotistas?*

R.L. – Estou no ramo de vendas de caminhões há 13 anos. A experiência que tive em todo esse tempo me ajuda a enfrentar os desafios que surgem a cada dia. É um crescimento como um todo, tanto interno aqui na Scania, como externo. Sempre estou em contato com os grandes especialistas em transporte e negócios de carga, o que é bastante enriquecedor.

Experiência modelo

Empresa de transporte coletivo de Porto Alegre (RS) adota veículos de piso baixo e a população agradece. O número de usuários já supera em 50% o esperado

Organizar o transporte coletivo em grandes cidades é sempre um desafio para as administrações públicas. Junto com os investimentos necessários em novas vias, é preciso convencer os empresários do transporte coletivo a investir em veículos modernos e mais eficientes, que ofereçam conforto ao passageiro.

Porto Alegre, capital do Estado do Rio Grande do Sul, no extremo sul do

País, parece estar obtendo sucesso nessa árdua tarefa. O governo municipal desfruta de seu quarto mandato consecutivo, o que tem garantido a continuidade dos investimentos. A cidade possui corredores exclusivos para ônibus, com velocidades médias surpreendentes (cerca de 60 km/h).



Do tempo dos avós

Quem se lembra das histórias de avós ou bisavós a respeito de bondes movidos a tração animal das primeiras décadas do século 20? Depois deles vieram os bondes movidos a eletricidade, que foram utilizados como meio de transporte até 1970. Parte viva dessa história, a Companhia Carris Portoalegrense é a mais antiga empresa de transporte de passageiros ainda em operação no País.

O início de tudo foi o ano de 1872. Por decreto imperial de Dom Pedro II, a Carris de Ferro era criada para regularizar o transporte de bondes de tração animal na cidade de Porto Alegre. Logo em seguida, em 1891, passaria a se chamar Companhia Carris Urbanos de Porto Alegre para atender à expansão da cidade. Um de seus principais objetivos era servir à população mais carente.



Divulgação

A partir daí, a Carris assumiu papel de liderança no segmento de transporte urbano municipal. Em 1929, a companhia importou dos Estados Unidos os primeiros ônibus movidos a óleo diesel para circular na cidade. Atendendo as necessidades de chegar aos pontos mais distantes e de difícil acesso da cidade, os ônibus assumiram de vez o lugar dos bondes no final da década de 60. A última viagem realizada por um bonde da Carris foi em 8 de março de 1970, com direito a acompanhamento ao vivo das rádios locais.

Os coletivos que circulam na área central são um capítulo à parte. Ônibus de piso baixo, com suspensão pneumática e abaixamento do veículo para embarque e desembarque, ar condicionado, som ambiente e televisão.

Braço direito da prefeitura nesse sucesso, está a Companhia Carris Portoalegrense, a empresa de transporte coletivo mais antiga do Brasil ainda em atividade. Com mais de 90% de seu controle acionário nas mãos do município, a Carris viabiliza os projetos de transporte da população ao colocar em operação veículos que servem de referencial para as outras empresas que atuam na cidade.

Preferência ao coletivo - “Nossos objetivos aqui em Porto Alegre são basicamente três: sermos padrão de qualidade, referência para o segmento e modelo de empresa pública”, diz Maria Cristina Utzig Piovesan, diretora presidente da Carris desde 1999. Engenheira civil de formação, com especialização em transporte e há 13 anos na Carris,

Sucesso de público: Maria Cristina Piovesan comemora a boa aceitação dos ônibus de piso baixo em Porto Alegre

da T9, vem fazendo na cidade. Os usuários, na maioria freqüentadores de um campus universitário, aprovaram a utilização de veículos que valorizam o passageiro. A demanda prevista para a linha foi atingida em apenas uma semana e, depois de um mês, o número foi superado em 50%.

Uma pesquisa entre alunos, professores e funcionários da universidade apontou a origem dos passageiros e definiu a rota da linha T9. Os horários foram estudados criteriosamente. O veículo escolhido foi o Scania L94 UB, que atende às expectativas dos futuros usuários. E, por fim, toda uma estratégia de marketing se encarregou de divulgar o novo serviço, incluindo a demonstração do ônibus dentro do campus.

“Adotamos um veículo diferenciado, com bancos em tecido, ar condicionado, televisão, suspensão pneumática,

caixa automática. O resultado da linha T9 foi tão satisfatório que já preparamos a utilização de carros com o mesmo padrão em outras linhas. Mesmo as que circulam por áreas mais pobres receberão brevemente esses carros”, adianta Maria Cristina.

Acesso para todos - Outro ponto ressaltado pela executiva da Carris para a boa aceitação dos novos ônibus é o respeito aos portadores de deficiências físicas. Segundo as determinações da prefeitura de Porto Alegre, toda a linha de transporte coletivo da cidade tem que apresentar pelo menos um veículo adaptado a esse passageiro.

“Trabalhamos com a meta de ter todos os veículos da Carris com piso baixo e abaixamento da suspensão para embarque e desembarque. Como uma empresa pública, temos esse dever social”, salienta Maria Cristina.

A Carris, que foi fundada em 1872, época dos bondes com tração animal, tem hoje uma frota de 315 veículos, 64 deles modelo L94 UB. É responsável por 21,4% do transporte coletivo de Porto Alegre, o que corresponde a 260 mil passageiros por dia. Pelo trabalho com a linha T9, a empresa recebeu o prêmio “Top Marketing 2000”, da ADVB, Associação dos Dirigentes de Vendas do Brasil.

Maria Cristina defende a tese de que nenhuma política de transporte urbano se viabiliza pelo automóvel. “A saída mais eficiente é retirar os automóveis das ruas. Cativar o usuário dos veículos particulares é nosso grande desafio”, afirma.

A maior prova dessa tese está nos bons resultados que uma linha de ônibus, chama-



Bonde da tecnologia

Após restaurar um bonde Brill, de fabricação norte-americana da década de 30, a Carris resolveu não só expô-lo na entrada de suas instalações, no bairro de São José, em Porto Alegre, mas também transformá-lo na sede de seu SACC, o Sistema de Atendimento ao Cliente Carris.

O bonde atuou até 1970. Na nova função há pouco mais de dois anos, recebeu ar condicionado, computadores, linhas telefônicas e um time de atendentes que presta informações de itinerários, horários, dicas turísticas e recebe críticas e sugestões dos usuários das linhas da Carris 24 horas por dia.

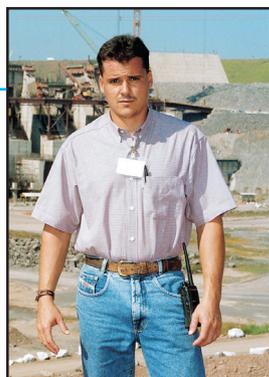
Força para a energia

Caminhões Scania 6x4 são parte essencial nas obras de ampliação da hidrelétrica de Tucuruí, no Pará

Quem chega a Tucuruí, na região Centro-Sul do Pará, e se depara com a tranquilidade do imenso lago formado por uma das maiores hidrelétricas do País não imagina a intensa atividade que ocorre cerca de 80 metros abaixo do nível da represa. Lá, homens e máquinas trabalham em ritmo acelerado num dos principais projetos nacionais para ampliar a geração de energia elétrica. As obras, tocadas pela construtora Camargo Corrêa, vão praticamente duplicar a capacidade da hidrelétrica. Quando o trabalho for concluído, em 2005, mais 11 turbinas se juntarão às 12 já existentes e a capacidade de geração de Tucuruí passará dos atuais 4.245 MW para 8.370 MW.

Há pressa. Os cinco mil funcionários que trabalham em Tucuruí (assim como todos os brasileiros) não querem nem ouvir falar em atrasos na construção de obras para aumento da oferta de energia elétrica. O primeiro desafio tem data certa: em novembro de 2002, a primeira das 11 novas turbinas deverá entrar em operação. Serão mais 350 MW de energia para atender o País.

“Vamos conseguir”, afirma, confiante, um dos homens que estão no centro nervoso das obras, o engenheiro [Rogério Beloni Santos](#), responsável pela área de Manutenção. Beloni, na Camargo Corrêa desde 1993, tem sob sua supervisão todos os equipamentos utilizados na obra, entre eles 33 caminhões Scania 6x4. São quatro P124 equipados com motor eletrônico de 420 cavalos, 24 P114 de 360 cavalos e cinco R113. “Em uma obra como essa, distante de



grandes cidades, o equipamento não pode ter paradas imprevistas. Essa é a nossa preocupação diária”, resume ele.

Beloni não nega que a tarefa é árdua. Os trabalhos exigem muito. Os caminhões Scania utilizados no transporte das rochas escavadas para abrir o canal de fuga da água que movimentará as turbinas e do canal com cerca de sete quilômetros que ligará as eclusas para garantir a navegação no Rio Tocantins rodam, em média, 220 horas por mês. Os Scania que transportam concreto para a construção da barragem, em caçambas Tib Cret, rodam 320 horas/mês. Cada caçamba transporta 6m³ de concreto. O volume total equivale a mais de 16 estádios do Maracanã. Até o final da obra, terão sido transportados 1,6 milhão de m³ de concreto e movimentados cerca de 3 milhões de m³ de terra e rochas.

Manutenção controlada - Para garantir a eficiência da operação de transporte, Beloni montou um plano de revisão que tem o número 300 como múltiplo. “Todos os veículos passam por revisões programadas, conforme o tempo de trabalho acumulado”, observa. A depender da revisão, a equipe de Beloni recebe o apoio de técnicos da Guatapará, concessionária Scania situada em Belém do Pará, que se deslocam até o canteiro de obras.

Os operadores são outra parte essencial da estratégia montada pela Camargo Corrêa. “A política aqui é a do casamento homem-máquina”, explica Demontier Furtado Lucena, encarregado da Produção e do





Imensidão de concreto: frente às obras da hidrelétrica, os caminhões Scania parecem pequenos

treinamento dos operadores. Em Tucuruí, não há rodízio de veículos. Cada um dirige apenas um caminhão, sabe qual horário vai cumprir e qual motorista irá substituí-lo ao terminar o turno de trabalho. Tanto que os nomes dos motoristas estão sempre afixados nos pára-brisas dos caminhões. Há uma boa razão para isso. Os operadores são os responsáveis pelo abastecimento, calibragem dos pneus, lavagem e lubrificação do veículo.

Atenção especial - A conservação dos veículos, que trabalham em um ambiente bastante agressivo, exigiu cuidados especiais da Camargo Corrêa. A cada vez que as caçambas Tib Cret são carregadas, os caminhões recebem jatos de água para evitar a deposição externa de material. A cada duas ou três viagens, canhões de água fazem a lavagem da parte interna das caçambas.

Um detalhe chama a atenção nessa operação. As caçambas Tib Cret que operam em Tucuruí receberam uma cobertura, com acionamento eletropneumático, para garantir a qualidade e a temperatura do concreto durante o transporte. A inovação foi desenvolvida pela equipe do engenheiro Beloni. “Antes,

eram necessários dois homens para cobrir com lona a caçamba. Perdia-se tempo e eficiência”, destaca.

Os cuidados com os caminhões Scania — e também com os outros equipamentos — é visível. Todos estão bem conservados e sempre limpos. Os benefícios dessa conservação são evidentes. Os caminhões Scania R113, por exemplo, já superaram 10 mil horas de trabalho, marca em que, normalmente, seriam substituídos. “Fizemos uma avaliação e, como eles estão apresentando bom desempenho, podem trabalhar um pouco mais”, ressalta Beloni.

Tal desempenho é elogiado. “Com a chegada dos Scania 6x4 aposentamos toda a frota de caminhões fora-de-estrada”. Segundo Beloni, os modelos Scania têm maior valor de revenda na hora da substituição e são mais fáceis de vender. “É só colocar no mercado que, em poucos dias, eles são vendidos”, destaca, enquanto acompanha mais um caminhão Scania carregado de concreto rumo às obras da barragem que vão transformar Tucuruí para sempre em uma das principais fontes de energia do Brasil.

Por Luiz Carlos de Medeiros, de Tucuruí (PA)

Millenium em Tucuruí

A Camargo Corrêa procura aproveitar em Tucuruí todo o material removido durante as obras. As pedras, por exemplo, são transformadas em brita para produção de concreto ou são enviadas para compor o talude de contenção do lago. A areia é extraída do Rio Tocantins. O cimento, porém, bem como outros produtos que entram na formulação do concreto, precisam vir de outros estados. Mais uma vez, os caminhões entram em cena. Raimundo José da Silva, de Vitória da Conquista, na Bahia, é um dos motoristas que fazem regularmente a

entrega de cimento em big-bags (sacos gigantes) para a Central de Concreto de Tucuruí. Ele carrega na Bahia e trabalha para um pequeno transportador. Na estrada há 28 anos, Raimundo está contente com o novo caminhão que passou a dirigir: um Scania série especial Millenium. “No calorão daqui, o climatizador ajuda muito”, afirma.



Fotos: Mario Guimarães

Pelo telefone

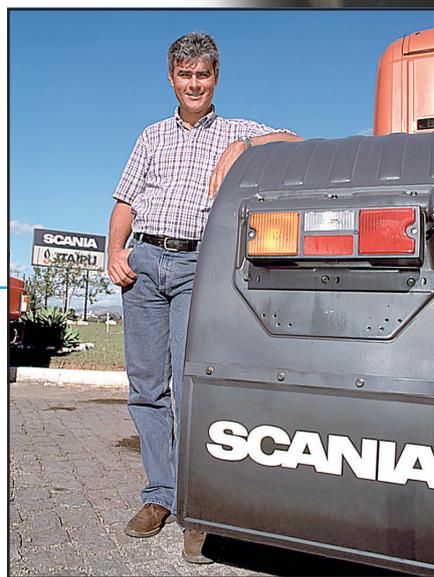
Concessionárias Scania implementam televendas de peças de reposição e comemoram aumento no faturamento. Os clientes recebem atendimento personalizado com promoções diferenciadas

Desde janeiro deste ano, algumas concessionárias Scania de Minas Gerais, do Sul e do Sudeste adotaram o telefone como ferramenta de vendas de peças de reposição. Ao final do primeiro semestre, o faturamento dessas casas registrava aumento de 30 a 40%.

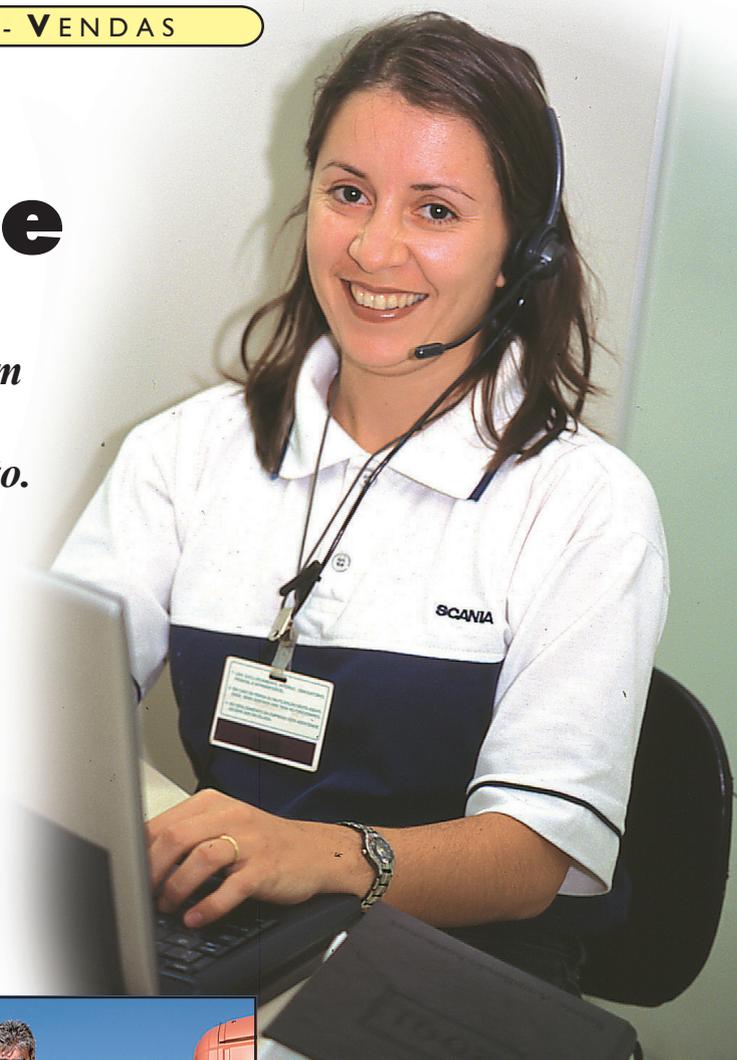
“Lançamos uma campanha de motivação no começo do ano que estimulava as concessionárias a estreitar os contatos com os clientes, aumentando as vendas. O que algumas casas desenvolveram foi uma maneira rápida e eficiente de encurtar as distâncias. Quem implantou o serviço de televendas está colhendo, agora, ótimos resultados”, avalia Evaldo Valero, gerente de Peças da Scania.

A primeira a oferecer vendas de peças por telefone foi a concessionária Itaipu, de Contagem (MG). Uma equipe de seis pessoas realiza, há sete meses, uma média de 300 ligações por dia. O faturamento semestral da casa foi 40% superior ao de igual período do ano passado e os negócios fechados por telefone representaram 50% do total das vendas.

Serviço personalizado - “O mais importante é a personalização do atendimento. Os operadores de televendas criam vínculos com o cliente, sabem todo o histórico dos veículos. Eles até sugerem peças e serviços conforme o perfil do cliente”, conta [Fernando Guimarães](#), diretor da Itaipu.



A televenda consiste em telefonar para os clientes cadastrados e oferecer peças e promoções. “Os atendentes não esperam as ligações. Pelo contrário, vão atrás do cliente e verificam quais são as necessidades imediatas de cada um”, explica Guimarães. “Na mesma ligação, são passadas ao cliente informações sobre campanhas, assembléias de consórcio e períodos especiais de atendimento das oficinas, o que valoriza o contato”, complementa.



Fotos: Cecilia Pedersoli

A participação da Scania no sucesso da televenda, segundo Valero, se dá na viabilização de promoções exclusivas para o serviço. “São pacotes de peças ou condições de pagamento especiais para as vendas por telefone, com curta duração e forte apelo. Cada promoção é um motivo para que uma nova ligação seja feita ao cliente”, informa o gerente de Peças da Scania.

Atualmente, contam com o serviço de televendas as concessionárias Itaipu, em Minas Gerais, Cotrasa, no Paraná, Quinta-Roda e Codema, em São Paulo, e Equipo, no Rio de Janeiro. A Suvesa, no Rio Grande do Sul, terá a televenda implantada até meados de outubro. Com os bons números do primeiro semestre, a Scania espera expandir a televenda para a maioria das concessionárias do Brasil até o final do ano. As concessionárias alcançarão, segundo projeções da Scania, cerca de 1,5 mil clientes diariamente por meio da televenda de peças de reposição.



Antonio e Jair, da Transguiar, recebem de Luiz Marinho, da concessionária Itaipu, placa comemorativa ao prêmio da FETCEMG

Honra ao Mérito

A Transguiar, transportadora de Belo Horizonte (MG), recebeu, no mês de agosto, a Medalha do Mérito do Transporte Rodoviário de Carga Mineira 2001, concedida pela Federação das Empresas do Transporte de Carga do Estado de Minas Gerais (FETCEMG). O prêmio destaca as empresas com maior prestação de serviços ao setor de transporte rodoviário de cargas do Estado.

A transportadora atende a todas as distribuidoras de Gás Liquefeito de Petróleo (GLP) das cidades mineiras de Betim, Contagem e Belo Horizonte. Entre seus clientes estão a Agip do Brasil, a Minasgás e a Supergasbras.

De São Bernardo do Campo para o México



A empresa mexicana Autobuses Estrella Roja acaba de aumentar a sua frota com a aquisição de 51 ônibus Scania modelo K124IB 4x2, com motor eletrônico de 400 cavalos. Os veículos farão

a ligação entre a Cidade do México e Puebla, distantes 100 quilômetros. Eles saíram da fábrica da Scania, em São Bernardo do Campo (SP), e foram enviados desmontados para a unidade da montadora em San Luis Potosí, no México.

Há cerca de três anos, a Estrella Roja investe em sua reestruturação. Já foram gastos cerca de 25 milhões de dólares, o que inclui a aquisição de veículos mais modernos, a revisão dos métodos administrativos e o treinamento dos motoristas. A Autobuses Estrella Roja possui uma frota de aproximadamente 250 unidades, sendo 123 Scania, todos com menos de dois anos de idade.

Veículo novo, cara nova

A Mesquita Transportes e Serviços, de Santos (SP), acaba de adquirir 14 caminhões Scania para renovação de sua frota. A empresa atua há mais de 70 anos no mercado de logística integrada para exportação e importação no Porto de Santos.

Com a aquisição dos veículos, a Mesquita substituiu 15% de seus 90 caminhões e passa a ter uma das frotas mais novas do mercado, com uma média de 3,5 anos de idade.

Além da renovação da frota, a Mesquita também está alterando a sua identidade visual. Os novos caminhões trazem uma estampa diferenciada nas cabinas e o logotipo da empresa. Os novos caminhões são todos modelo R124 LA 6x2, sendo 12 deles equipados com motor mecânico de 360 cavalos e os outros dois com motor eletrônico de 400 cavalos.



Scania produz sua 25.000ª cabina no Brasil

A fábrica da Scania, em São Bernardo do Campo (SP), produziu no mês de agosto a 25.000ª cabina da Série 4. Com a chegada dessa série, em 1998, a Scania trouxe para o Brasil toda a tecnologia e os processos automatizados utilizados na matriz, na Suécia. Assim, foi possível acelerar o processo de fabricação. Antes, para produzir uma cabina da Série 3, eram gastos cerca de 21 minutos. Com a Série 4, o tempo caiu para 12,5 minutos. A fábrica de São Bernardo do Campo tem capacidade de produzir 70 cabinas por dia, em dois turnos.

Por oferecer o mesmo caminhão em todos os seus mercados no mundo, a Scania pode exportar componentes de qualquer uma de suas fábricas. O Brasil exportou, no ano passado, cerca de 1.000 cabinas para a Holanda.





Mônica Zanoni

Novos cavalos para a Cavalinho

A Transportes Cavalinho, de Vacaria (RS), investiu R\$ 2,5 milhões na aquisição de 10 caminhões Scania, modelo R124 LA 6x2. Os veículos serão empregados no transporte de fenol, matéria-prima para o setor químico, produzido pela Rhodia em seu conjunto industrial de Paulínia, São Paulo.

Os caminhões, equipados com motor eletrônico de 420 cavalos e suspensão pneumática, tracionarão semi-reboques térmicos de aço inoxidável com capacidade para 30 metros cúbicos. O controle eletrônico de nível da suspensão (ELC), presente nos modelos Scania LA, possibilita no momento da descarga do tanque o escoamento total do produto transportado.

Sorte na hora certa

O Consórcio Nacional Scania é conhecido por ser uma das formas de viabilizar o sonho de adquirir o caminhão próprio. Foi o que aconteceu com a Papalégua Transportes, de São Luís (MA), empresa especializada no transporte de bebidas e de veículos.

Tudo começou após a contemplação do primeiro caminhão.

Hoje, a Papalégua possui uma frota com mais de 20 carretas, 90% delas adquiridas por meio de consórcio. Recentemente, mais quatro veículos foram incorporados à frota, sendo dois por consórcio. A Papalégua possui filiais em São Paulo (SP), Salvador (BA) e Teresina (PI).



Divulgação

Leopoldo Santos e Gerson Lopes, sócios proprietários da Papalégua, comemoram a aquisição de mais um Scania

Da festa para a estrada



Divulgação

Os dois primeiros caminhões da série Horizontes foram entregues durante a Assembléia do Consórcio Nacional Scania do mês de agosto, na concessionária Brasdiesel, de Lajeado (RS), e já estão rodando. Na própria festa de lançamento da nova série especial, transmitida ao vivo para todas as concessionárias Scania do

- Brasil, as transportadoras Trans-VR, de Lajeado, e Giovanella, de Estrela (RS), optaram por trocar as cotas contempladas e levaram os dois veículos expostos.
- A festa em Lajeado teve a presença de cerca de 600 convidados e, na ocasião, foram vendidas mais 100 novas cotas de consórcio.



Novos pontos de apoio

A Scania inaugura, no mês de setembro, três concessionárias nos Estados de São Paulo, Santa Catarina e Tocantins. A Ediba Eletro Diesel Batistella, em Biguaçu, Santa Catarina, estará localizada na Rodovia BR 101, km 198, s/número.

Em Presidente Prudente, interior de São Paulo, será aberta mais uma filial da P.B. Lopes, situada na avenida Joaquim Constantino, número 4.245.

No Estado de Tocantins, a concessionária Jalapão Motors iniciará suas atividades na cidade de Gurupi. O endereço é BR 153, km 654, Gleba 7, lote 33 A.

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
Varela Veículos Pesados Ltda.
Tel. (61) 394-5000

ESPÍRITO SANTO

- Viana
Venac Veículos Nacionais Ltda.
Tel. (27) 346-7900

GOIÁS

- Aparecida de Goiânia
Varela Veículos Pesados Ltda.
Tel. (62) 283-6363

- Rio Verde
Varela 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

PARANÁ

- 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

PIAUI

- 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
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) 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

- Biguaçu
Ediba Eletro Diesel Battistella Ltda.
Tel. (48) 296-0011

- 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

- Presidente Prudente
P. B. Lopes & Cia. Ltda.
Tel. (18) 231-7090

- 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
Jalapaço Motors Ltda.
Tel. (63) 314-1001

REPRESENTANTES NA AMÉRICA LATINA

BOLÍVIA

- Sta. Cruz de la Sierra
Coral Corporación Automotriz Ltda.
Tel. (005913) 477880/476793/492828

COSTA RICA

- San Jose
Eurobus S.A.
Tel. (00506) 290-2255

GUATEMALA

- Guatemala
Codaca de Guatemala S.A.
Tel. (00502) 4-711333/4-735867

NICARÁGUA

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

PARAGUAI

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

REPÚBLICA DOMINICANA

- Santo Domingo
Atlantica C. Por A.
Tel. (001809) 530-2850

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

- Tlalnepantla (Unidade Comercial)
Scania de México, S.A. de C.V.
Tel. (00525) 379-7361

- San Luis Potosí (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



Wagner Menezes

FICHA TÉCNICA

L94 UB 4x2 LB (Padrão Infraero)

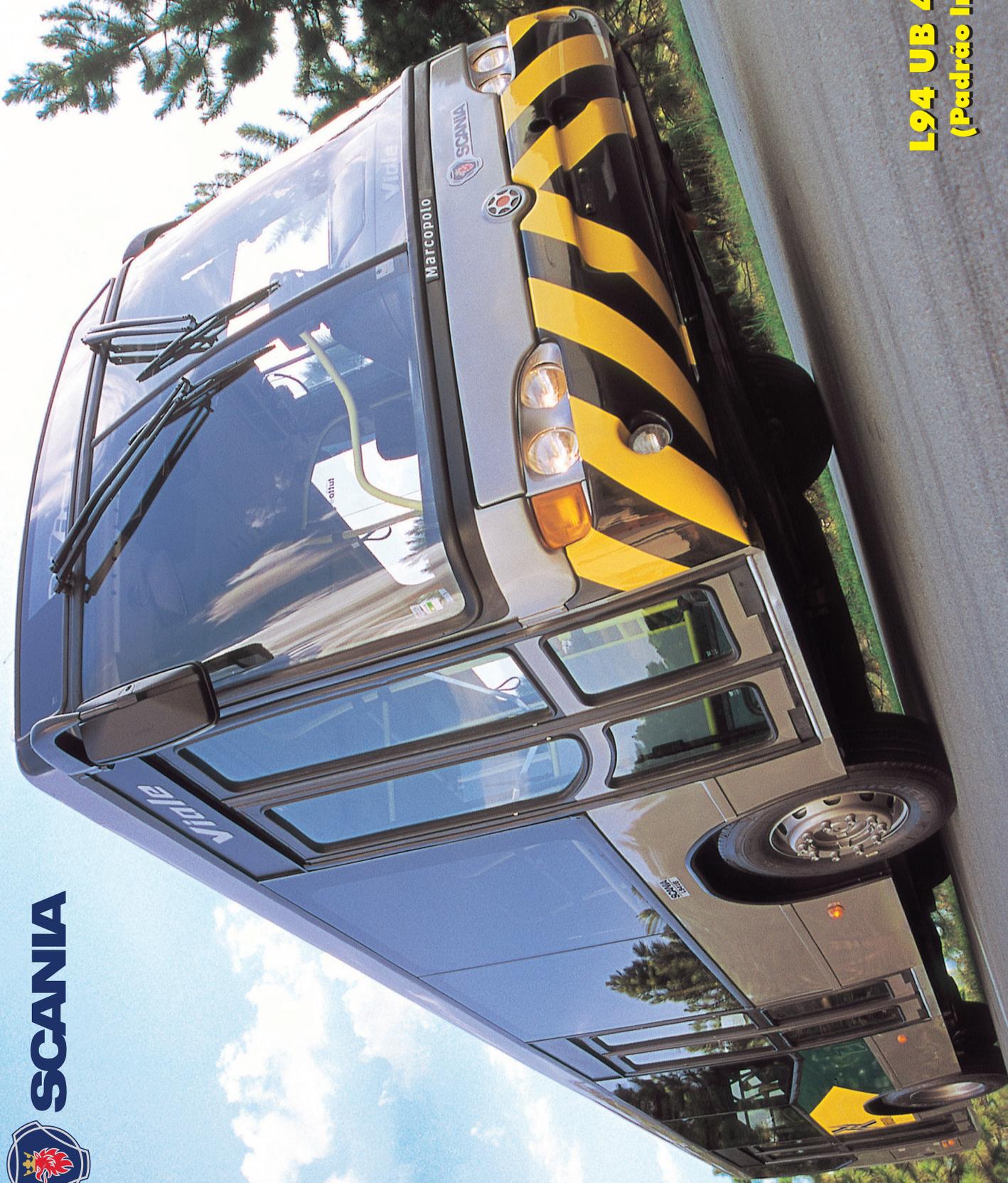
O ônibus Scania, modelo L94 UB 4x2, que opera em aeroportos é encarroçado no padrão estabelecido pela Infraero (Empresa Brasileira de Infraestrutura Aeroportuária) e apresenta piso baixo, suspensão pneumática e sistema eletrônico de rebaixamento do lado direito para facilitar o embarque e desembarque dos usuários, especialmente idosos, gestantes e pessoas com dificuldades de locomoção.

Chamado de “ajoelhamento”, o recurso de rebaixamento da suspensão pneumática proporciona a redução da altura normal de condução, de 37 centímetros, para uma altura próxima do calçamentado, cerca de 28 centímetros.

“A Scania é a única montadora a oferecer diretamente de fábrica veículos com piso baixo e rebaixamento da suspensão, sem necessidade de adaptações por parte dos encarroçadores. Os ônibus atendem aos padrões da Infraero e serão utilizados por um cliente bastante exigente, que é o passageiro de avião”, comenta Wilson Pereira, diretor de Vendas de Ônibus da Scania.

O ônibus L94 UB conta também com motor traseiro de 220 cavalos, transmissão automática com freio auxiliar hidromecânico (retarder) incorporado, ar-condicionado, som ambiente e espaço para acomodar bagagens. Transporta 19 passageiros sentados e 41 em pé.

<i>Motor</i>	DSC9 11 com Intercooler
<i>Localização</i>	Traseira
<i>Sistema de injeção</i>	Mecânico
<i>Potência máxima</i>	220 hp a 2000 rpm
<i>Torque máximo</i>	1005 Nm a 1350 rpm
<i>Emissão</i>	Conforme Conama IV/Euro II
<i>Caixa de câmbio</i>	Modelo 4HP 500 (automática com retarder)
<i>Nº de marchas à frente</i> ..	4
<i>Diferencial</i>	R660
<i>Relação de redução</i>	4,88:1
<i>Pneus</i>	295/80R22,5”
<i>Suspensão</i>	Pneumática
<i>PBT (ton)</i>	19,1 (diant. 7,1 + tras. 12)
<i>Carroceria</i>	Modelo Infraero
<i>Comprimento</i>	12,00 m
<i>Largura / altura</i>	2,50 m / 3,20 m
<i>Capac. de passageiros</i> ...	19 sentados e 41 em pé
<i>Classe</i>	U (veículos com piso baixo para aplicação urbana. Oferece rebaixamento da suspensão para embarque e desembarque de passageiros)
<i>Opcional</i>	ELC - Controle Eletrônico da Suspensão



L94 UB 4x2 LB
(Padrão Infraero)

Conquiste novos Horizontes

Os veículos Scania estão em conformidade com o PROCONVE - Programa de Controle de Poluição do Ar por Veículos Automotores. Preços a partir de R\$ 147 mil, válidos até 30/09/2001.

A cor laranja volta às estradas no tom metalizado, com motor eletrônico de 400 cavalos, computador de bordo, rastreamento por satélite, climatizador de ar, CD-Player e condições especiais para aquisição. Visite um concessionário Scania e conheça a série Horizontes, uma edição especial limitada a 650 unidades que vai abrir novos caminhos para você.



SCANIA
Scania Latin America Ltda.