

Rei da Estrada



**Veículos Scania entram em ação
no combate a incêndios
de grandes proporções**



Caminhões coragem

Rei da Estrada

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

Gerente de Comunicação:
Luiz Carlos de Medeiros

Editor Responsável:
Maurício Jordão
(Mtb 28.568)

Colaboradora:
Helen Faquinetti

Revisão:
Vicente dos Anjos

Fotos Capa:
Gilmar Gomes/Flávio André

Projeto Gráfico, Editoração e Produção:
Technoart Propaganda Ltda.
e-mail: technoart@technoart.com.br

Fotolito:
Village Fotolito Ltda.

Impressão:
Takano Editora Gráfica Ltda.

Tiragem desta Edição:
28.000 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.

4 - reportagem de capa

Caminhões Scania nacionais e importados atuam no combate a incêndios em cidades e aeroportos

8 - entrevista

Hans-Christer Holgersson assume a presidência da Scania na América Latina

10 - empresa

Operadora da rede McDonald's, a Martin-Brower conquista mais clientes do setor de refeições

12 - curiosidade

Pela primeira vez, uma única transportadora é responsável pelo transporte da Fórmula 1 no Brasil

14 - motores

Protagonista da venda do primeiro motor marítimo Scania no Brasil conta um pouco da história da marca sueca nas águas do País

17 - tecnologia

Novos cavalos-mecânicos mais baixos possibilitam carretas mais altas, com maior capacidade de carga

18 - tendências

Teresina, capital do Piauí, reúne uma das maiores frotas de veículos de dois andares do Nordeste

21 - marketing

Maior exposição do setor agrícola no Brasil, a Agrishow confirma-se como vitrine para a venda de caminhões pesados

22 - aplicação

Caminhão Scania com capô estréia como guincho para veículos pesados

24 - cliente

Transportadora de Caxias do Sul (RS) cria serviço de cargas expressas para competir com os aviões

26 - Brasil

Região Norte concentra a maior área do País

28 - trânsito

Mais um novo trecho do Rodoanel de São Paulo é inaugurado

28 - gente & fatos



Mais vale prevenir

Quase todos nós crescemos ouvindo, normalmente de pessoas mais experientes e vividas, frases como “prevenir é melhor do que remediar”, ou “o seguro morreu de velho”, ou ainda “não deixe para amanhã o que se pode fazer hoje”. Essas frases transmitem com uma aura de sabedoria a idéia de que é de suma importância adicionar uma boa dose de precaução a tudo o que fazemos em nossas vidas.

Mais adiante, acabamos constatando dentre as pessoas com quem convivemos que esses ensinamentos são aplicados em medidas totalmente diferentes. Encontramos desde os exageradamente precavidos aos totalmente relapsos, passando evidentemente por aqueles que aplicam esses princípios de forma moderada e com bom senso.

No mundo do transporte rodoviário, a precaução se reflete na série de instruções e recomendações relativas à manutenção preventiva que cada veículo traz consigo, formuladas com conhecimento de causa e muito bom senso.

Na prática, os dias de hoje nos impõem realidades de preços e custos que não admitem qualquer descuido. Um veículo indisponível, parado na oficina, causa desdobramentos desfavoráveis. Problemas que podem ser minimizados com um trabalho preventivo consciente, que vai desde aquelas verificações mais

simples, que fazem parte do “bom dia” que dizemos ao caminhão logo cedinho, até o cumprimento das instruções do fabricante sobre as trocas de lubrificantes e filtros, regulagens e verificações devidas.

Algumas horas dedicadas à manutenção preventiva, executada com a periodicidade certa e por profissionais treinados, sem dúvida custarão muito menos do que horas paradas, sabe-se lá em que lugar e para que reparo executar.

E não paramos por aí! A manutenção preventiva bem observada estará garantindo não só um maior valor de revenda do veículo, mas também uma condução muito mais segura e

confiável, melhor desempenho e economia de combustível e a tranqüilidade de saber que cada missão será bem cumprida. Assim pensam os bombeiros, quando tratam de seus veículos e equipamentos, e nós agradecemos a eles por isso. Como agradecemos!

Sem dúvida, é melhor prevenir que remediar.



Armando Eliezer,
Gerente de Assistência
Técnica

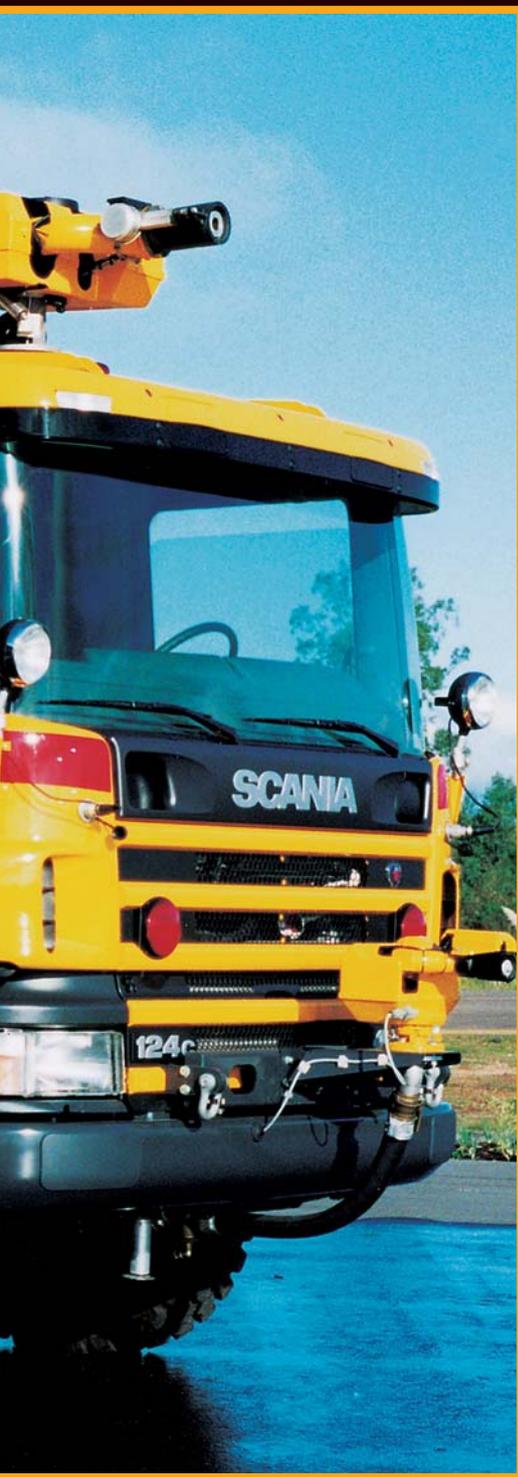
Argentino Scania

Prova de fogo



CCI6000 - Ação contra as chamas

- Tanque de água com capacidade para 6.000 litros
- Tanque de líquido gerador de espuma com capacidade de 740 litros
- Reservatórios de pó químico seco com capacidade total de 200 kg
- Bomba de incêndio Rosenbauer N40 com vazão de 5.000 litros por minuto
- Canhão monitor principal Rosenbauer RM60 E de controle eletrônico com vazão de 3.000 litros por minuto
- Canhão frontal Rosenbauer RM8 E comandado eletricamente com vazão de 1.000 litros por minuto
- Carretel de ataque rápido com vazão de 250 litros por minuto e linha lateral de ataque com vazão de 360 litros por minuto
- Carroceria com ângulos de entrada e saída de 30° e ângulo entre-eixos de 15°



Caminhões Scania 4x4 começam a atuar na chamada “Intervenção Rápida” dos aeroportos civis e militares do Brasil. A missão: salvar pessoas em acidentes aéreos em até três minutos

Não há idéia de quando exatamente o homem começou a se preocupar com o combate a incêndios, mas datam da idade antiga os primeiros documentos que registram esforços humanos no controle das chamas. Na Roma antiga, além da existência de um grupo de homens para o combate ao fogo, os “Triunviri Nocturni”, cada proprietário era obrigado a ter em sua residência uma cisterna com água reservada para casos de incêndio. Já os chineses não utilizavam água contra o fogo. Demoliam as construções vizinhas, impedindo a propagação das chamas.

No fim da Idade Média, com o retorno da vida urbana, começaram a surgir os primeiros Corpos de Bombeiros. Ao que tudo indica, o “Corps des Pompiers” francês foi o pioneiro. No Brasil, o primeiro Corpo de Bombeiros foi criado por D. Pedro II, em 2 de julho de 1856. Antes, os incêndios na cidade do Rio de Janeiro, então capital do País, eram combatidos pelo efetivo do Arsenal da Marinha, de forma provisória.

Passados quase 150 anos, as Forças Armadas continuam a participar do combate às chamas. Adquiridos pelo Ministério da Aeronáutica, vinte e três veículos especiais Scania acabam de entrar em operação em aeroportos nacionais que atendem a aviação militar, comercial e civil, como Caxias do Sul (RS), Criciúma (SC) e Ribeirão Preto (SP). A aquisição envolveu caminhões importados da Europa e implementados pela austríaca Rosenbauer, um dos principais nomes em equipamentos contra incêndio, em sua subsidiária brasileira, localizada no município de Venâncio Aires (RS).

Tempo é vida - Cada veículo, avaliado em US\$ 240 mil, atende às rigorosas exigências das normas do setor - como acelerar de 0 a 80 km/h em 25 segundos, com 19 toneladas de Peso Bruto Total (PBT). “O tempo de resposta é o quesito mais importante quando se sabe que o limite para tirar alguém do fogo é de apenas três minutos ou que um avião de grande porte desaparece nas chamas em sete minutos”, afirma Egiyson Loreto, diretor da Rosenbauer no Brasil.

A bomba de incêndio, um dos itens que já vieram montados da Europa, tem uma vazão de 5 mil litros por minuto e proporciona um jato que atinge a distância de 65 metros, podendo ser engatada com o caminhão parado ou em movimento. Nesse tipo de veículo, a transmissão automática é item obrigatório. "Além de especificada para proporcionar o sincronismo com os outros equipamentos do veículo, como as bombas de água, a caixa automática garante atenção total dos bombeiros à ocorrência. Eles não podem se preocupar com a embreagem ou com a possibilidade de uma marcha não engatar. Na hora do fogo, a ordem é pisar fundo e chegar rápido!"

Tração 4x4 - O veículo completo, denominado CCI6000, é montado sobre um Scania P124 CB4x4HZ, com distância entre-eixos de 3,9 metros e cabina avançada baixa. O trem-de-força é composto pelo motor Scania DC12 01, eletrônico de 420 cavalos, e a caixa de câmbio automática GA852, de seis marchas. Equipado com tração total, o caminhão conta com uma caixa de transferência Scania GTD 800, que distribui a tração entre o eixo dianteiro e o eixo traseiro. Um sistema de suspensão por molas parabólicas na dianteira e molas semi-elípticas na traseira, com barra estabilizadora nos dois eixos, completa a especificação.

Comuns na Europa, veículos Scania 4x4 são raros no Brasil. Para possibilitar a correta operação dos caminhões, um programa de treinamento especial foi aplicado pela área de Treinamento da Scania aos bombeiros que trabalham nos aeroportos. Cerca de 50 profissionais receberam instruções de como

conduzir e realizar tarefas básicas de manutenção diária. A manutenção regular preventiva das unidades será feita na rede de concessionárias Scania, com base nas horas de funcionamento do motor. Cada 150 horas equivalem a 10 mil quilômetros.

Os caminhões importados da Europa exemplificam bem o sistema de produção modular da Scania, que possibilita a montagem de determinados componentes básicos para a obtenção de uma gama maior de veículos. "Motores, trens-de-força, cabinas e chassis são combinados, conforme as exigências dos clientes. Assim, temos condições de atender pedidos, mesmo que os componentes não sejam montados pela Scania aqui no Brasil, como a tração 4x4 e a caixa de câmbio automática. O sistema modular facilita a manutenção e reduz os custos, já que 90% das peças desses veículos importados são iguais aos outros Scania produzidos no Brasil", analisa Sílvio Munhoz, diretor de Vendas de Caminhões da Scania.

A utilização de caminhões comerciais para a implementação de equipamentos especiais, como os de combate a incêndios, tem por objetivo justamente a redução dos custos. "Quando um caminhão Scania é usado como base, por exemplo, a assistência técnica pode ser realizada por qualquer concessionária da marca no País. Eles substituem aos veículos maiores, montados sobre chassis especiais, como de lançadores de mísseis, que dificilmente possuem peças e mão-de-obra especializada no território nacional", acrescenta Munhoz.

Antes que o fogo chegue

Com o início da estação das secas, o Corpo de Bombeiros de Cuiabá (MT) amplia a frota para o combate a incêndios de grandes proporções



Em 2001, a cidade de Cuiabá (MT) registrou 15 mil ocorrências de incêndios, a maioria decorrente de queimadas nas regiões da Chapada dos Guimarães e Pantanal. Desde a década de 50, pelo menos um terço da cobertura vegetal dessa região foi destruída pelo fogo. Preocupado com as altas temperaturas e a seca previstas para 2002, o Corpo de Bombeiros da capital mato-grossense investiu, por meio de recursos do Fundo de Transporte e Habitação (FETHAB), R\$ 1,6 milhão na ampliação de sua frota.

"Esses investimentos tiveram como objetivo aumentar a capacidade de atendimento da corporação em até 35%, já que acreditamos que o número de ocorrências será maior este ano", explica o coronel-bombeiro Marcos Antônio Santos do Vale.

Ao todo, foram adquiridos quatro veículos de pequeno porte e um caminhão Scania P124 CB6x4NZ, de motor eletrônico de 420 cavalos de potência. O veículo foi desenvolvido totalmente no Brasil pela Scania em conjunto com

a Carbe, empresa gaúcha especializada em equipamentos para bombeiros, e será destinado ao combate de incêndios de grandes proporções.

Transportando 9,5 mil litros de água, 1,4 mil litros de líquido para geração de espuma e 250 quilos de pó-químico, o modelo dá ao Corpo de Bombeiros de Cuiabá a capacidade de combater incêndios dos mais diversos tipos. Duas bombas, uma com vazão de 1.000 gpm (galões por minuto) e outra com 500 gpm, permitem que todo o volume de água seja descarregado em apenas 150 segundos. Para transportar até quatro bombeiros, a cabina Scania teve a cama convencional substituída por dois assentos.

Um caminhão similar ao de Cuiabá já vem sendo utilizado pela Embraer, quarta maior fabricante de aeronaves comerciais do mundo, para a prevenção de incêndios. O veículo opera na nova pista de testes inaugurada em outubro de 2001, na cidade de Gavião Peixoto, interior do Estado de São Paulo.

De mangas arregaçadas

“O Brasil está mais confiante no futuro, mais estável, com instituições mais fortes e independentes, o que forma um cenário positivo”. A observação é do novo presidente da Scania na América Latina, Hans-Christer Holgersson, e faz parte de uma análise sobre os futuros desafios da Scania na região. Economista, Holgersson já trabalhou no Brasil de 1986 a 1990 na área de Planejamento Econômico da Scania, foi diretor administrativo e financeiro da Scania Espanha, diretor geral da Scania nos países nórdicos e, a partir de 2000, presidente da Scania Argentina

Rei da Estrada – O senhor assume a presidência da Scania em um momento de retração nos dois principais mercados da montadora na região, Brasil e Argentina. Como o senhor avalia essa situação?

Holgersson – É preciso analisar os dois países separadamente. Na Argentina, toda a economia local sofreu um forte choque. No ano passado, as vendas de caminhões pesados no país se resumiram a 1.307 unidades, uma queda superior a 60% em relação a 2000 e três vezes menor do que as 5.560 unidades vendidas em 1998. Há, porém, um forte empenho, tanto da Argentina como de países desenvolvidos, na construção de bases que possibilitem a superação da crise. O fim da paridade entre o peso e o dólar abriu novas perspectivas e, agora, é necessário tempo e bom senso na adoção de novas medidas para a recuperação e fortalecimento da Argentina. É muito importante para toda a América Latina que a Argentina reencontre a estabilidade econômica e política.

No Brasil, a situação é diferente. No ano passado, houve um crescimento de 4% nas vendas de caminhões pesados, que alcançaram a marca de 18 mil unidades. Nota-se hoje um Brasil mais confiante no futuro, mais estável, com instituições mais fortes e independentes, o que forma um cenário positivo. É importante observar, porém, que o mercado de veículos pesados no Brasil tinha uma base de preços





fora da realidade. Fretes que não remuneram o custo do transporte e vendas de veículos que não remuneram o custo de fabricação são pontas de um mesmo nó. Essa situação mascara e reduz a eficiência econômica.

Rei da Estrada – No final do ano passado, os preços dos veículos Scania no Brasil aumentaram, após a redução nos descontos. Como o senhor interpreta o fato de a Scania, que era líder do mercado, ocupar hoje a terceira posição?

Holgersson – A redução nos descontos foi uma decisão difícil, mas necessária. Ela, talvez, seja a parte mais visível de um programa, iniciado há alguns anos, que inclui diversas medidas para reduções de custos e aumento dos ganhos de produtividade. Ninguém tomou essa decisão para tentar receber mais dinheiro dos clientes. Era preciso recuperar a rentabilidade da empresa, seriamente afetada desde janeiro de 1999, quando ocorreu a primeira forte desvalorização do real. O fato é que, no Brasil, os preços dos caminhões estavam muito defasados. Embora a participação no mercado seja importante, ninguém sobrevive apenas com ela. A retração nas vendas, nesses primeiros meses, reflete um período de transição do mercado para o novo patamar de preços e não uma recusa do cliente ao produto Scania. Os veículos Scania permanecem entre os melhores do mundo. Eles são tecnologicamente avançados, têm longo ciclo de vida útil, maior valor de revenda e alta qualidade. Tanto que os caminhões Scania sempre custaram um pouco mais que seus concorrentes.

Rei da Estrada – Então, qual seria sua expectativa para o mercado de caminhões pesados na América Latina este ano?

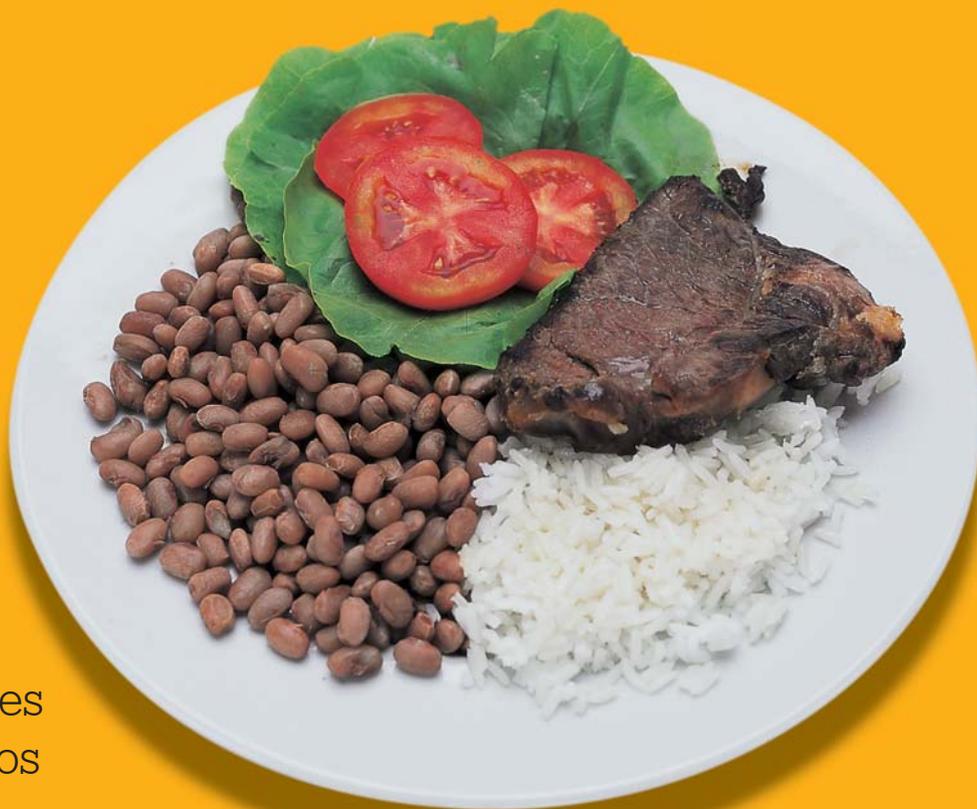
Holgersson – Aprendi, como economista, que projeções são um interessante exercício para a mente, mas que pouco servem na prática do dia-a-dia. A experiência mostra que, em países com anos de estabilidade econômica e política, há um movimento cíclico, em torno de seis anos, com períodos alternados de crescimento e de retração nas vendas. É o que está acontecendo agora na Europa, após o recorde histórico de vendas em 2000. Nos países em desenvolvimento, como os da América Latina, esse ciclo é menor, com variações mais abruptas. A Scania está na América Latina há 45 anos e permanece confiante no futuro da região, tanto que, há poucos anos, investiu 300 milhões de dólares nas unidades do Brasil, Argentina e México, e continua investindo na ampliação da rede de concessionários, na introdução de novos equipamentos e na melhoria constante dos produtos que fabrica. O importante é perceber que o transporte rodoviário é, de longe, a base principal de movimentação de cargas e pessoas na América Latina e que veículos modernos, seguros e eficientes nas estradas são cada vez mais uma exigência das sociedades.

Rei da Estrada – A Scania retomará a liderança do mercado brasileiro?

Holgersson – Esse será o resultado de um trabalho sério e competente que está sendo realizado pelas áreas de Produção, Vendas e Pós-vendas da Scania. Um trabalho que envolve funcionários e concessionários e que tem um só objetivo: a satisfação do cliente. Vamos arregaçar as mangas e trabalhar duro para isso. Estamos confiantes em uma resposta positiva do mercado.

Comida para quem quer Crescer

Responsável pelo abastecimento de todas as lanchonetes do McDonald's no Brasil, a Martin-Brower usa seu padrão de excelência para cativar outros clientes do setor de alimentos



Hambúrgueres, alface, queijo, arroz, feijão, bife e salada. Algo errado? Não. Do sanduíche mais popular do mundo ao tradicional trivial brasileiro, o objetivo da Martin-Brower é tornar-se operador logístico especializado em alimentos para refeições. A empresa, que atende todas as 600 lojas do McDonald's no Brasil, conquistou recentemente a Gran Sapore Restaurantes para Coletividades, terceira maior

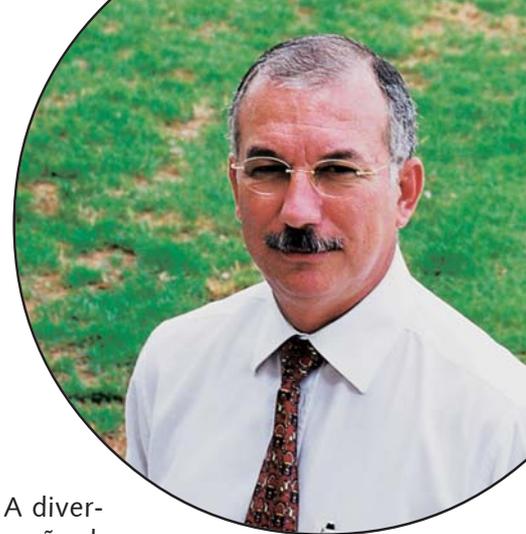
distribuidora de refeições, com 560 pontos no País, e avisa: queremos mais!

"A estratégia para os próximos anos é ter outros clientes e continuar crescendo entre 10% e 15% ao ano. O trabalho com o McDonald's nos credencia nacionalmente para atender as necessidades de qualquer rede de alimentação", conta Ozoni Argenton Jr., diretor de Operações e Logística da Martin-Brower.

Para fazer frente ao aumento do volume de cargas, a Martin-Brower investiu cerca de R\$ 2 milhões na aquisição de seis cavalos-mecânicos Scania R124 GA4x2, equipados com motor de 360 cavalos, e seis carretas especiais que possibilitam o transporte de alimentos em três temperaturas diferentes. Únicas no Brasil, essas carretas transportam, em uma só viagem, cargas secas a temperatura ambiente (copos,

“ A estratégia é continuar crescendo entre 10% e 15% ao ano. ”

Ozoni Argenton Jr., diretor de Operações e Logística da Martin-Brower



guardanapos, canudos), produtos resfriados entre 1° C e 4° C (frutas e verduras), e congelados a -18° C (carnes, batatas e tortas).

Os caminhões pesados serão destinados ao abastecimento dos pontos mais distantes. A rota mais longa da empresa liga as cidades de São Paulo (SP) e Belém (PA), num percurso de 3.500 quilômetros, realizado duas vezes por semana. “Cerca de 60% de toda a carga é perecível, o que demanda alto rigor nos horários de entrega e extrema confiabilidade dos veículos”, informa Argenton, que envia a alface utilizadas nos sanduíches do McDonald’s a partir de São Paulo para todo o País.

A experiência da Martin-Brower com caminhões Scania teve início em 1999, quando foram adquiridos 10 unidades P114 GA4x2, com motor de 320 cavalos. Os veículos preenche-

ram, segundo a direção da empresa, os quesitos para as tarefas mais árduas, com destaque para o conforto da condução e baixo custo operacional. Enquanto os veículos menores, que atuam na distribuição urbana, rodam dentro de um raio de 150 km da base, os caminhões pesados, de aplicação rodoviária, percorrem distâncias dez vezes maiores.

Postos avançados - Para cobrir o território nacional, a Martin-Brower mantém centros de distribuição em São Paulo (SP), Rio de Janeiro (RJ), Recife (PE) e Curitiba (PR). Seus 150 veículos, entre eles 60 caminhões pesados, atingem anualmente a marca de 6 milhões de quilômetros rodados num serviço de entregas 24 horas por dia, todos os dias.

A diversificação de clientes não é novidade para a Reyes Holdings, empresa que controla a Martin-Brower mundialmente. Além de atender à rede McDonald’s há 50 anos, a 100% das lojas no Brasil, Canadá, Caribe e América Central, e 44% nos Estados Unidos, o grupo Reyes é um dos maiores distribuidores de cerveja no mercado norte-americano, com exclusividade para marcas como Miller, Heineken e Corona.

Desafio logístico: produtos da “Cidade dos Alimentos”, em São Paulo, para todo o Brasil



Fórmula Scania

Rei da Estrada em primeiro,
Millenium em segundo,
logo à frente de Horizontes...



Corrida contra o tempo: antes das máquinas mais velozes do planeta, caminhões "invadem" a pista para descarregar cargas vindas direto da Malásia



Mônica Zanoni

Transportadora Lubiani, de Piracicaba (SP), traz a Fórmula-1 a São Paulo em um verdadeiro desfile das séries especiais da Scania

Este ano, a magia e o colorido do circo da Fórmula-1 no Brasil começaram antes mesmo de os motores roncarem na pista. Em cinco comboios, sempre na mesma ordem, caminhões Scania Rei da Estrada, Millenium e Horizontes, todos da transportadora Lubiani, trouxeram do Aeroporto de Viracopos até o Autódromo de Interlagos os carros e equipamentos das escuderias em um verdadeiro desfile dos últimos lançamentos da marca no País.

O maior comboio, com 48 veículos, chegou a ter três quilômetros de extensão e levou mais de quatro horas para cumprir os 140 quilômetros do percurso. Com o apoio de 16 viaturas da Polícia

Rodoviária de São Paulo, os caminhões seguiram pela Rodovia Santos Dumont (SP-075), Rodovia dos Bandeirantes (SP-348), Marginais Tietê e Pinheiros, Avenida das Nações Unidas e Avenida Interlagos.

Esta foi a primeira vez que uma única empresa cuidou de todo o transporte para o Grande Prêmio Brasil de F-1, que incluiu também os materiais da equipe de TV oficial e os carros da Fórmula 3000, que correram em Interlagos no mesmo final de semana, antes da F-1.



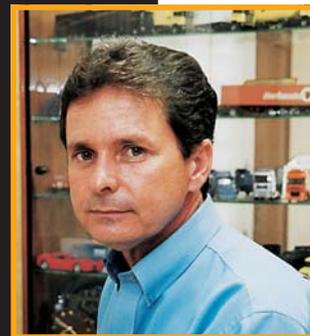
Mônica Zanoni

Questão de Logística

Trazer um grande prêmio de Fórmula-1 para o Brasil, único país a ter uma prova da categoria na América do Sul, não é fácil nem barato. O Grande Prêmio brasileiro é um dos poucos da temporada em que as equipes não se deslocam por conta própria, com seus motor-homes e caminhões. A responsabilidade é assumida por terceiros, que realizam, cada um na sua especialidade, a importação, a movimentação e a exportação de todos os volumes envolvidos.

Este ano, pela primeira vez, todo o transporte foi confiado a uma única transportadora, a Lubiani, de Piracicaba (SP). "A logística que cerca a Fórmula-1 é complexa. Quando os organizadores perceberam que uma só empresa nacional poderia dar conta de todo o transporte, ficaram surpresos", conta **Jenival Dias Sampaio**, diretor de Logística e Transportes da Lubiani.

"Mas não foi apenas a nossa capacidade de transporte que valeu. Para participar da F-1, uma empresa precisa ser um operador logístico na essência deste termo. Atender seus clientes em pelo menos três tipos de operação: estocagem, separação de pedidos e transporte, gerenciando e responsabilizando-se pela execução de cada tarefa. Isso, sim, nos credenciou para atuar no GP Brasil", informa Sampaio, que trabalha na Lubiani há 23 anos e é formado em Administração de Empresas, cursando Pós-Graduação em Logística Empresarial na Unimep, Universidade Metodista de Piracicaba.



Henrique Spavieri

Foram ao todo 115 caminhões, sendo um Rei da Estrada, 20 Horizontes, 20 Millenium e 75 caminhões de cor branca, no padrão de frota da Lubiani.

Emoção garantida - "Mesmo com mais de 30 anos de atuação no transporte de cargas especiais, sentimos a pressão desse esporte em que a velocidade é tudo. Obedecemos a um cronograma tão rigoroso como o das equipes de F-1. As 900 toneladas de equipamentos foram transportadas em apenas cinco dias e tudo foi levado de volta ao aeroporto de Viracopos, logo após a corrida, em um tempo ainda mais curto", conta Jenival Dias Sampaio, diretor de Logística e Transportes da Lubiani.

O "carro-madrinha" dos comboios foi sempre um "Rei da Estrada" R164 GA6x4, com motor V8 de 480 cavalos, o mais potente do mercado nacional. Coube a ele transportar os carros da Ferrari, time líder do campeonato e pelo qual corre o piloto brasileiro Rubens Barrichello.

"Essa foi a maior emoção. Uma pena que a alegria de ter um piloto brasileiro, cujo carro foi transportado por nós, na liderança do Grande Prêmio Brasil durou tão pouco", lembra Sampaio. Na corrida, Barrichello abandonou na primeira metade da prova por problemas mecânicos no carro. A outra Ferrari, entretanto, chegou em primeiro lugar, pilotada pelo tetra-campeão Michael Schumacher. "De qualquer forma, demos sorte à Ferrari", brinca ele.

Testemunha



ocular



No ano em que os motores marítimos Scania completam 100 anos de história em todo o mundo, um imigrante italiano conta como foi a venda do primeiro motor no Brasil

Com 80 anos de idade, Arturo Vaienti é dono de uma memória invejável. No Brasil desde 1951, esse italiano da região de Parma lembra com detalhes de parte importante de uma história da qual foi um dos principais protagonistas: a comercialização do primeiro motor marítimo Scania no Brasil.

Tudo começou em 1960, época em que Vaienti trabalhava por conta própria na manutenção e venda de motores para barcos e geradores de eletricidade. "O motor foi instalado no barco de nome Ponta da Praia, de 54 pés (cerca de 18 metros de comprimento), todo construído em madeira, que era utilizado na região de Santos (SP) para a pesca de camarão".

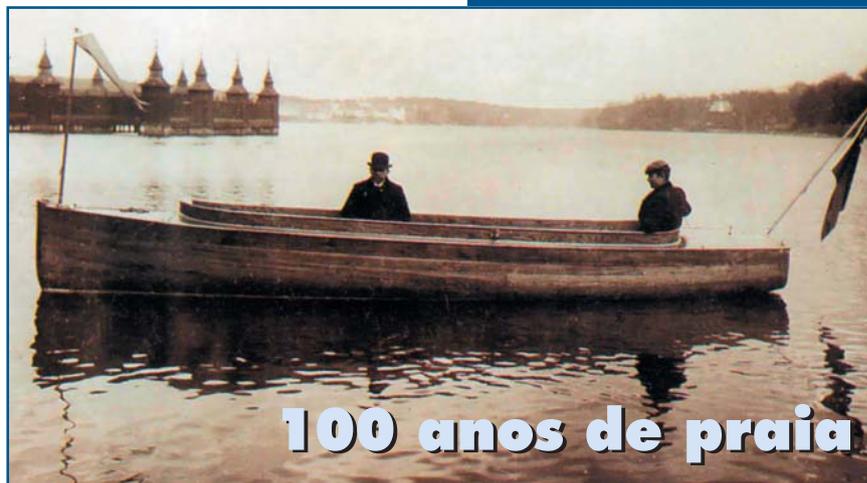
Antes da chegada da Scania no Brasil, a única alternativa para os pescadores brasileiros era adquirir motores importados para seus barcos. "Mesmo depois da entrada da Scania no mercado, era preciso convencer os pescadores que os motores da marca também apresentavam um bom desempenho na água e não eram exclusivos para caminhões. O mercado de pesca crescia e havia a necessidade de conquistar um espaço nele", enfatiza Vaienti.

Alberto Murayama/Wagner Meneses

Com uma pequena oficina mecânica de reforma de motores usados, Vaienti havia recebido, ao final da década de 50, um pedido da Scania para prestar serviços de manutenção nos motores montados em geradores de energia elétrica e barcos. Logo depois, surgiu a proposta para que também comercializasse, em consignação, os motores da marca. Em 1963, após as primeiras vendas, Vaienti fundou a Maquigeral, empresa especializada em motores diesel para equipamentos, que permaneceu sob sua propriedade até 1981, quando foi vendida ao grupo Battistella.

Estratégia de venda - A Maquigeral fazia adaptações nos motores da Scania e instalava-os nos barcos, a maioria em Santos. Muitas vezes, era o próprio Vaienti quem realizava essa tarefa. "Para conquistar os clientes, eu costumava oferecer a eles o motor para alguns meses de teste. Caso o produto suprisse as necessidades, fechávamos o negócio. Foi assim que a Scania entrou definitivamente no mercado", explica ele.

Com esse processo, Vaienti divulgava o produto Scania e abria espaço para possíveis aperfeiçoamentos, como um verdadeiro laboratório no mar. "A princípio, os motores tinham uma potência



100 anos de praia

Arquivo Scania

muito baixa. Como na pesca a força é mais importante que a velocidade, introduzimos o motor turbinado, aumentando as vendas", conta ele, que com o sucesso dos negócios chegou a ter 200 empregados em sua empresa.

Hoje, 40 anos depois de comercializar o primeiro motor marítimo Scania no Brasil e vender mais de 5.000 motores estacionários e outros 800 marítimos, Vaienti ainda se empolga em relatar suas aventuras. Mas deixa claro que tudo faz parte de um passado distante. Desde que vendeu a Maquigeral, ele se dedica à criação de cabeças de gado em três fazendas localizadas no interior paulista. "Não quero mais saber de motores, já fiz a minha parte. Agora, é hora dos mais novos tocarem esse negócio", avisa.

Em 1902, a Scania produzia seu primeiro motor marítimo. Era um propulsor de quatro cilindros, com potência de 24 cavalos, destinado a um bote motorizado (foto). Nessa época, a maioria dos motores da Scania era empregada em equipamentos ferroviários.

Dois décadas depois, a Scania lançaria seu primeiro motor movido a diesel. Com 6 cilindros, ele desenvolvia 120 cavalos de potência. Esse motor ganharia outros dois cilindros em 1950 e, três anos mais tarde, o turbocompressor para o ar de admissão.

Em meados de 1960, o Brasil receberia seu primeiro motor marítimo Scania. Montado em um barco de pesca de 18 metros de comprimento, o motor tinha seis cilindros e a potência de 170 cavalos. Graças ao extenso litoral e às grandes bacias fluviais, o Brasil se tornaria rapidamente um dos principais mercados de motores marítimos da Scania no mundo. Nos últimos 20 anos, foram comercializados no País cerca de 5.800 motores para embarcações dos mais variados tipos, com potências que chegam a 800 cavalos e opções de gerenciamento mecânico ou eletrônico.

Missão cumprida:
mais de 5.000
motores vendidos



Alberto Murayama

Matemática do transporte

Cavalos-mecânicos mais versáteis permitem carretas maiores. Tudo para aumentar a produtividade, dentro das medidas legais

Primero vieram os cavalos-mecânicos mais curtos. Com eles tornou-se possível a existência das chamadas carretas de 30 pallets, com mais de 15 metros de comprimento, respeitando o limite total de 18,15 metros.

Agora, uma segunda inovação dos cavalos-mecânicos proporciona outra opção de semi-reboque, ao mesmo tempo mais alto e longo. Para respeitar o limite de 4,4 metros de altura e 18,15 metros de comprimento, a Scania acaba de introduzir no mercado cavalos-mecânicos R124 LA6x2 com o ponto de engate da carreta, conhecido como quinta-rodinha, situado 35 milímetros mais baixo e com possibilidade de deslocamento horizontal de até 500 milímetros.

“O valor de 35 milímetros parece pequeno, mas na guerra por produtividade do transporte nacional, que luta contra a baixa remuneração dos fretes, representa mais uma chance de buscar



Fotos: Liane Neves

Busca por espaço: carretas rebaixadas podem proporcionar um aumento de 10% de carga útil

ganhos operacionais”, comenta Sílvio Munhoz, diretor de Vendas de Caminhões da Scania. Os 35 milímetros multiplicados pela área da carreta podem se transformar em 1,5 metro cúbico a mais de carga útil.

Vendas imediatas - A primeira empresa a adquirir o modelo R124 com a nova quinta-rodinha foi a DM, de Porto Alegre (RS), que recebe em maio a segunda metade de um lote de 20 unidades. Os veículos vão operar nas rotas entre Brasil, Argentina, Uruguai e Chile.

“Procuramos aumentar nossa eficiência, principalmente na Argentina, nosso maior cliente depois do Brasil, que sofreu, como

todos sabem, uma forte redução do ritmo de sua economia. É preciso transportar mais por viagem para equilibrar os custos”, avalia Ricardo Mincarone, diretor geral da DM, que com as carretas mais altas e longas aumentou em 10% sua capacidade de carga volumétrica por viagem.

A nova quinta-rodinha possui o deslocamento horizontal de 500 milímetros para atender à exigência de 18,15 metros de comprimento, quando necessário. “As carretas maiores são possíveis graças à versatilidade dos cavalos-mecânicos, que atendem às dimensões totais de altura e comprimento fixadas pelos órgãos de trânsito nacionais”, informa Munhoz.

Ônibus porreta

Teresina, capital do Piauí, reúne hoje uma das maiores frotas de ônibus Scania de dois andares do Nordeste. São oito carros com tração 6x2 e quatro 8x2, distribuídos entre as empresas de fretamento e turismo Fretur, Líder, Miracéu, Rold Tur, Shalom, Teresinense e Transcol. Esses veículos, segundo seus proprietários, mudaram, em três anos, a cara do turismo da região e respondem, agora, à crescente demanda pelo ecoturismo

Hermení Cavallio



● primeiro ônibus de dois andares, um 8x2, chegou a Teresina em dezembro de 1997, adquirido pela Fretur. O sucesso foi tão grande que as outras empresas não tardaram a aderir à novidade. Os 12 veículos da cidade não só atendem à demanda local como são procurados por agências de turismo de outras capitais, como Natal, Fortaleza, Belém do Pará, Recife e Salvador.

Gabriel Jerônimo e Silva, que com seus filhos Josiel e José Wilson, administra a Shalom Tur, não esconde o orgulho com os dois ônibus de dois andares de sua frota. “Toda vez que alguém vem contratar um fretamento, a solicitação é de que o serviço seja feito pelo veículo”, observa ele. É claro que nem sempre isso é possível. Além da disponibilidade das “rodonaves”, como ele batizou carinhosamente os



Sucesso de público:
veículos de dois andares
multiplicam-se na capital do Piauí

carros, há o valor maior do contrato. “Esses ônibus são especiais e as pessoas acabam compreendendo que vale a pena pagar um pouco mais por eles”, comenta.

Novos rumos - Embora para a demanda convencional de fretamento na região a oferta de ônibus de dois andares já seja suficiente, Silva e outros empresários acreditam que o ecoturis-

mo, que começa a se fortalecer, deva trazer mais turistas para o Estado. Luiz Mamede de Castro, proprietário da Miracéu, possui um veículo de dois andares e chega a alugar mais alguns durante a alta temporada. “O Piauí dispõe de pontos turísticos recém-descobertos. O Delta do Parnaíba, um dos três únicos deltas naturais em todo o mundo, e o Parque Nacional da Serra da Capivara, que abriga o sítio

arqueológico mais antigo das Américas, são locais com grande potencial de turismo”, afirma.

Entretanto, Ronald do Monte Santos, proprietário da Rold Tur e atual presidente do Sindicato das Empresas de Transporte Rodoviário do Piauí, tem duas preocupações: as condições das estradas e a atuação de ônibus clandestinos. O ônibus 8x2 da Rold Tur atende com frequência aos usuários da linha Teresina–Belém do Pará,

além de grupos de turistas. “Esses modelos de ônibus têm tecnologia de ponta e, sinceramente, eu não ousou colocar o 8x2 em alguns roteiros, devido às condições das estradas”, revela Santos. Mesmo assim, ele observa que quando o Scania 8x2 opera em linhas regulares, o veículo atrai um maior número de usuários, ajudando a combater o ônibus clandestino por meio da maior qualidade do transporte oferecido.

Maior rentabilidade - A Teresinense, que atua somente em fretamento e opera há um ano um ônibus Scania 6x2 de dois andares, reconhece que o porte e a qualidade do veículo são essenciais na atração de clientes. “As agências que nos procuram concordam com uma negociação melhor ao notar o conforto, a segurança e a beleza do veículo”, destaca Noronha Neto, o proprietário. Confiante no crescimento do turismo na região, Noronha não nega o interesse em adquirir novos veículos. “O valor do fretamento vai melhorar com o aumento da demanda, o que possibilitará a aquisição de mais carros”, assegura.

A Transcol, com quatro ônibus de dois andares em sua frota (dois 6x2 e dois 8x2), tem, segundo o proprietário, Edmilson Júnior, uma visão muito clara sobre esses modelos: eles são a melhor opção para manter as atividades de fretamento e turismo em expansão. “O conforto e a segurança desses veículos são a única forma de levar alguém a trocar um passeio com seu próprio automóvel por uma excursão de ônibus”, observa Edmilson.

É essa mesma resposta que a Líder Tur, com dois ônibus Scania 6x2 de dois andares, tem procurado dar a seus clientes. A Líder foi fundada em 1964 por Manoel

Barbosa Lima, um dos pioneiros do transporte no Piauí e que faz questão de acompanhar pessoalmente o dia-a-dia na empresa, hoje administrada pelo filho, que teve a idéia de investir em ônibus de dois andares. “Fiquei entusiasmado com o projeto e defini pessoalmente a pintura,

equipamentos e acessórios, conta Manoel Barbosa Lima Filho”. Entre as novidades do projeto da Líder, figuram as instalações de uma TV de 34 polegadas, DVD e videokê.

Por: Luiz Carlos de Medeiros,
de Teresina (PI)



Divulgação

O pioneiro

Quando Roberto Lopes, diretor da Fretur, decidiu comprar, em 1997, um ônibus Scania 8x2 de dois andares, tornando-se o primeiro a operar o modelo em todo o Nordeste, ele acreditava ter encontrado a resposta para impulsionar a demanda por veículos mais sofisticados. E não se enganou. “Na viagem inaugural para Fortaleza, o ônibus chamou tanto a atenção que muitas agências nos procuraram para programar excursões e usuários ligaram para perguntar quando seria a próxima viagem”, conta seu irmão Antonio Wernes Daniel Lopes, que também administra a empresa.

Com linhas regulares para várias cidades do Piauí e de estados vizinhos, a Fretur, que transporta em média 4 mil passageiros por mês, é uma das empresas sucessoras da Zuca Lopes, fundada em 1921 pelo avô de Roberto e Wernes. Envolvidos desde crianças com a atividade de transporte, os irmãos vêm no conforto, na segurança e na qualidade dos ônibus de dois andares novas perspectivas para o setor. “Muitas famílias estão descobrindo que é melhor viajar com esses ônibus que com seus automóveis”, afirma Wernes. Para Roberto, a hora é de investir em turismo de qualidade, sem, é claro, descuidar dos custos. “Com o modelo, houve aumento da vida útil dos pneus, menor desgaste das lonas de freio e um ganho de produtividade pelo conforto oferecido ao motorista”.

Festa do interior

Maior feira de agronegócios do Brasil reúne centenas de expositores e milhares de visitantes em Ribeirão Preto (SP)

Uma semana antes, 7 mil pessoas já denunciavam o tamanho do evento. Era a correria para deixar tudo pronto para a 9ª Feira Internacional de Tecnologia em Ação, a Agrishow, que reuniu, de 29 de abril a 4 de maio, no Núcleo de Agronomia da Alta Mogiana, em Ribeirão Preto (SP), mais de 25 mil visitantes por dia, em uma área de 240 hectares.

A grandiosidade dos números não pára por aí. A Agrishow contou com a participação de 450 expositores, 55 dos quais estrangeiros, e uma população fixa de técnicos, expositores, operadores de máquinas, pessoal de limpeza, seguranças, médicos e garçons superior a 10 mil pessoas. Na oportunidade, foram lançadas nada menos que 30 máquinas destinadas à área de agricultura de precisão, com a utilização de ferramentas de alta tecnologia.

A Scania esteve presente na Agrishow com um motor DI12, com potência de 300 a 430 cavalos, e um motor DS11, com potência de 250 a 330 cavalos. Empresas como a fabricante de grupos geradores SDMO, a Case New Holland, que produz implementos agrícolas, e a Imbil/Maquigeral, fabricantes de moto-bombas para irrigação, também expuseram produtos equipados com os motores Scania.

Pela primeira vez, a Scania também concentrou esforços no segmento de caminhões durante a Agrishow. Lá estavam um "Rei da Estrada" R164 GA6x4, com motor V8 de 480 cavalos, o mais potente do mercado, e um P124 CB6x4, com motor de 360 cavalos, destinado ao transporte de cana-de-açúcar.

Celeiro de vendas - "O agronegócio representa hoje para a Scania 10% do faturamento em motores e, graças às sucessivas safras recordes, o setor tornou-se um importante alvo de vendas também para caminhões", explica Otávio Barros, gerente de Vendas e Marketing de Motores Industriais e Marítimos da Scania. Para ele, a Agrishow é sempre uma oportunidade de reafirmar contatos. "Esse ano, além dos negócios com motores, comemoramos a venda de 12 caminhões e de uma cota do Consórcio Nacional Scania". Os veículos serão destinados, em sua maioria, ao transporte de cana-de-açúcar, em composições tipo treminhão, com peso de até 63 toneladas.

Mercado em alta: estande cheio de visitantes e diversos produtos em exposição, como motor Scania DI12, colheitadeira de cana-de-açúcar, moto-bomba para irrigação e grupos geradores



Peso não é problema

Novo guincho especial para ônibus e caminhões, em atuação na região de Cajamar (SP), impressiona pela tecnologia e aumenta a eficiência das operações de resgate

A privatização das principais rodovias do País e a implantação do novo Código Nacional de Trânsito mudaram o cenário rodoviário brasileiro. Renovação de equipamentos, conservação das pistas, melhoria da sinalização, intensificação da fiscalização e reciclagem profissional de policiais fizeram a contrapartida da cobrança dos pedágios. Como a busca por novas tecnologias cresceu no setor, a exigência por prestadores de serviços cada vez mais eficientes também aumentou. Nessa nova realidade, as companhias de auto-socorro tornaram-se



Força e versatilidade: guincho para 20 toneladas pode ser comandado de qualquer ponto por meio de controle remoto

exemplo. Serviço antes prestado sem a menor regulamentação, hoje é regido por contratos, firmados após licitação.

A cooperativa de auto-socorro Master Cooper venceu a licitação para atuar na região de Cajamar, próximo à parte já inaugurada do Rodoanel de São Paulo. No início de março, a empresa colocou em operação um novo rebocador pesado, avaliado em R\$ 200 mil.

O RBP-2011T, produzido pela Engetruck-Tecar, especializada no segmento de auto-socorro, é montado sobre um caminhão Scania T124 GA6x4, com motor de 360 cavalos. Próprio para resgate e transporte de caminhões e ônibus, o veículo é baseado em padrões das rodovias dos Estados Unidos. O modelo tem capacidade para rebocar veículos com até 20 toneladas de

Fotos: Emanuel A. P.



peso bruto total e suas funções podem ser operadas tanto por um painel na cabina como por controle remoto.

Gosto do freguês - A opção pelo caminhão Scania com capô, rara para essa aplicação, foi do proprietário. "O peso é melhor distribuído quando o rebocador é instalado em um caminhão bicudo. Além de ficar mais a meu gosto", conta o cooperado da Master Cooper e dono da empresa de auto-socorro Remocar, Luiz Claudinei dos Santos, que está há oito anos no segmento. "Comecei com um caminhão pequeno. Saía nas rodovias, à noite, para pegar os serviços que aparecessem. Depois de um tempo, passei a ter cadastro em algumas bases de apoio, que acionavam o meu veículo. Naquela

época, o pagamento era efetuado no ato pelo próprio socorrido. Com as privatizações e o surgimento do socorro gratuito, os negócios cresceram e comecei a sonhar com a compra de um Scania para serviços de resgate maiores", recorda ele.

Hoje, o serviço de auto-socorro é prestado gratuitamente aos usuários da maioria das rodovias brasileiras. Depois de notificados da ocorrência, os "guincheiros" rebocam os veículos com problema até o posto de assistência mais próximo, onde o socorrido terá melhores condições de tomar as providências necessárias. Os profissionais que realizam o socorro de veículos são remunerados com a receita gerada pela cobrança dos pedágios nessas rodovias.

Lucro para todos

Garantia de contratos de serviços mais rentáveis. Essa é a principal vantagem encontrada pelos cooperados da Master Cooper. Fundada em 1997 para fortalecer a categoria dos "guincheiros" e reunir esforços no segmento de auto-socorro, ela conta hoje com 45 cooperados especializados em socorro de automóveis, caminhões e ônibus, inspeção rodoviária e apoio aos usuários das rodovias. "O sistema tem proporcionado, além de melhores condições de trabalho, a prestação de um serviço de mais qualidade", afirma Mauro Reny Zanini, gerente administrativo da Master Cooper.

A cooperativa atua em diversas rodovias do Estado de São Paulo. Os contratos, ganhos por meio de licitação, têm duração variável e garantem aos cooperados o direito de atender os chamados e demais atividades mantidas pelos postos de apoio aos usuários. Hoje, a Master Cooper presta serviço para 13 desses postos.

Rodas de sete léguas

Transportadora de Caxias do Sul (RS)
aposta na própria eficiência
e oferece serviço de transferência
de cargas entre Sul e Sudeste
em tempo recorde



Caxias do Sul (RS) a São Paulo (SP) em 18 horas. Porto Alegre (RS) a Curitiba (PR) em 12 horas. A transportadora Panex, de Caxias do Sul, resolveu agir rápido e criou o Panexpress, serviço de cargas expressas que desafia até as aeronaves que fazem as rotas do Sul e Sudeste do País.

“A estratégia foi oferecer um serviço em tempo recorde, sem burocracia, e cativar os clientes da região Sul, que precisam ser competitivos em São Paulo ou no Rio de Janeiro”, informa Paulo Luiz Bedin, diretor geral da empresa, que implantou a alternativa de cargas expressas em 1997 e hoje tem 60% de suas cargas absorvidas pelo Panexpress.

Em alguns casos, Bedin orgulha-se de realmente oferecer tempo e preços mais competitivos que o transporte aéreo, já que, segundo ele, não é só o voo propriamente dito que conta. “A burocracia aeroportuária é muito grande e os prazos para o desembaraço das cargas, longos. Para alguns clientes, conseguimos com o Panexpress uma alternativa mais vantajosa”, afirma.

Cliente satisfeito - A oferta do serviço qualificado teve aceitação imediata e a Panex passou a faturar mais transportando menos. “Nossa média mensal de 20 mil toneladas caiu para 14 mil toneladas, mas a remuneração tornou-se maior com o Panexpress”, revela Bedin.

Com sede em Caxias do Sul e filiais em Porto Alegre, Curitiba, São Paulo e Rio de Janeiro, a Panex realiza a transferência expressa de cargas entre essas cidades. Blumenau, em Santa Catarina, também é atendida pelo Panexpress e pode se transformar, brevemente, em uma nova filial da empresa. Com os olhos voltados claramente para os negócios da região Sul do País, a Panex fechou seus escritórios no Norte e Nordeste ao final da

década de 70, antes mesmo da criação do serviço expresso.

A frota da transportadora vem sendo modificada para corresponder à boa aceitação do Panexpress. Em pouco tempo, Bedin espera que todas as carretas, cerca de 100, sejam trocadas por semi-reboques baú de três eixos para melhor atendimento do transporte de cargas fracionadas. A metade dos 60 cavalos-mecânicos, todos Scania, tem idade inferior a quatro anos.



Divulgação

O bom vinho do Sul - Caxias do Sul desafia teorias sobre desenvolvimento. Distante da região metropolitana de seu estado e cercada por parreirais, reúne indústrias de projeção nacional e internacional dos segmentos de alimentos, autopeças, bebidas, calçados, informática, móveis, produtos agropecuários e tantos outros.

Essas indústrias necessitam escoar sua produção e demandam insumos, fato que Raul Bedin (em destaque na foto acima), fundador da Expresso Bedin Ltda, provavelmente não poderia prever em 1945, quando iniciou-se no transporte de vinho para as cantinas da região. Pouco a pouco, do vinho veio a madeira e depois o arroz, levados a Porto Alegre e São Paulo. Na volta, produtos industrializados para a cidade já em expansão: tecidos, brinquedos, material escolar, ferro para a construção civil.

Em 1963, Raul Bedin adquiriu a transportadora Panex, de Porto Alegre, e Expresso Bedin e Panex fundiram-se em 1973, dedicando toda a atenção à região Sul do Brasil. As filiais da Panex no Norte e Nordeste foram todas desativadas até 1977.

Hoje, a empresa possui 390 funcionários, filiais em Porto Alegre, Curitiba, São Paulo e Rio de Janeiro, e mais de 140 veículos, entre leves, médios e pesados.

CORRIDA CONTRA O RELÓGIO

- **Caxias do Sul** - **São Paulo** (950 km) = **18 horas**
- **Porto Alegre** - **São Paulo** (1.050 km) = **19 horas**
- **Caxias do Sul** - **Curitiba** (530 km) = **10 horas**
- **Porto Alegre** - **Curitiba** (650 km) = **12 horas**
- **Rio de Janeiro** - **São Paulo** (415 km) = **7 horas**
- **Caxias do Sul** - **Porto Alegre** (120 km) = **3 horas**

AMAZONAS

A maior porção

Ocupando aproximadamente a metade do território brasileiro, a Região Norte abriga um quinto da reserva de água doce, dez dos vinte maiores rios e um terço das espécies vivas do planeta. A cidade de Parintins (AM), um dos pontos turísticos mais importantes, atrai todos os anos milhares de pessoas para o festival folclórico do Boi-Bumbá. No mês de junho, o evento desperta paixões nas cores distintas – vermelho e azul – dos grupos Caprichosos e Garantidos. Nesse ambiente de proporções gigantescas, circula hoje uma frota Scania de 2.000 caminhões e 600 ônibus. Os mais de três milhões de metros quadrados da região são cobertos por quatro concessionárias Scania, instaladas em sete pontos de atendimento.

AMAZONAS

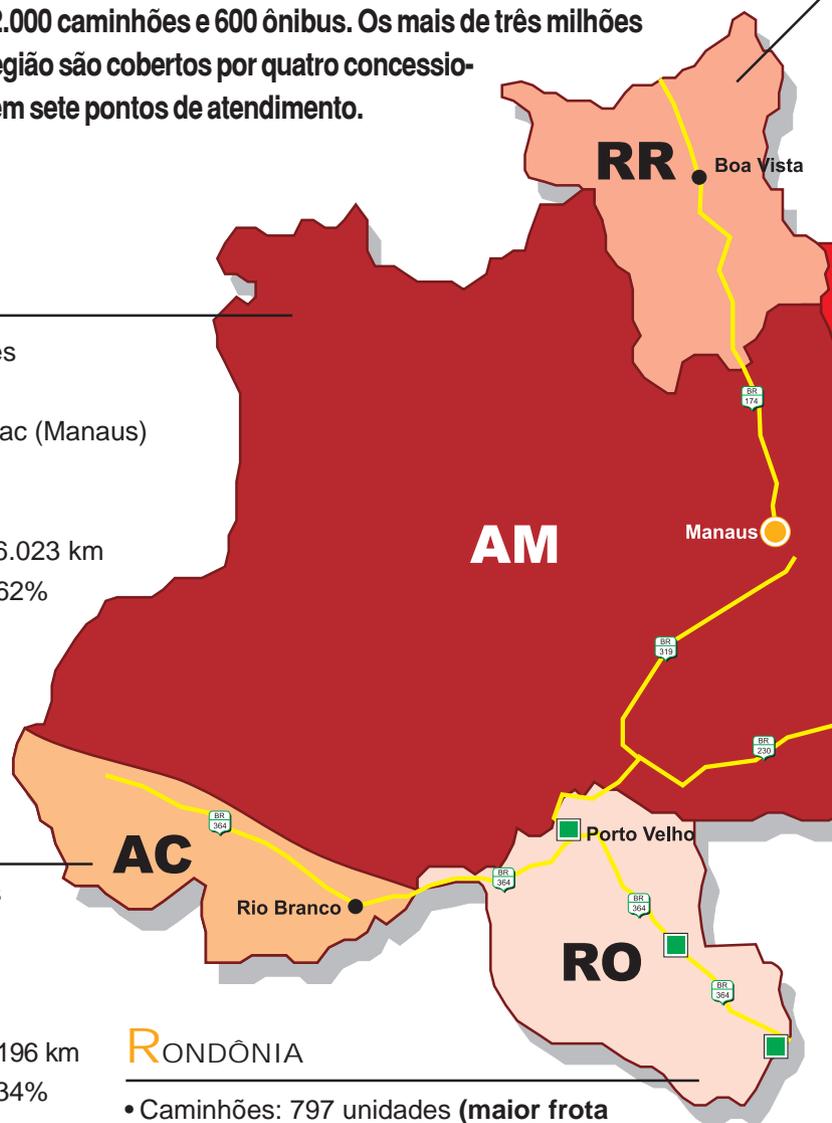
- Caminhões: 398 unidades
- Ônibus: 20 unidades
- Concessionária: Supermac (Manaus)
- Área: 1.570.947 km²
- População: 2.813.085
- Extensão das rodovias: 6.023 km
- Malha pavimentada: 22,62%
- Participação no PIB nacional (1999): 1,3%

ACRE

- Caminhões: 36 unidades
- Ônibus: 2 unidades
- Área: 152.522 km²
- População: 557.226
- Extensão das rodovias: 2.196 km
- Malha pavimentada: 14,34%
- Participação no PIB nacional (1999): 0,2%

RONDÔNIA

- Caminhões: 797 unidades (**maior frota Scania na região**)
- Ônibus: 52 unidades
- Concessionária: Rovema (Ji-Paraná, Porto Velho, Vilhena)
- Área: 238.513 km²
- População: 1.377.792
- Extensão das rodovias: 22.375 km
- Malha pavimentada: 6,24%
- Participação no PIB nacional (1999): 0,3%



do Brasil

RORAIMA

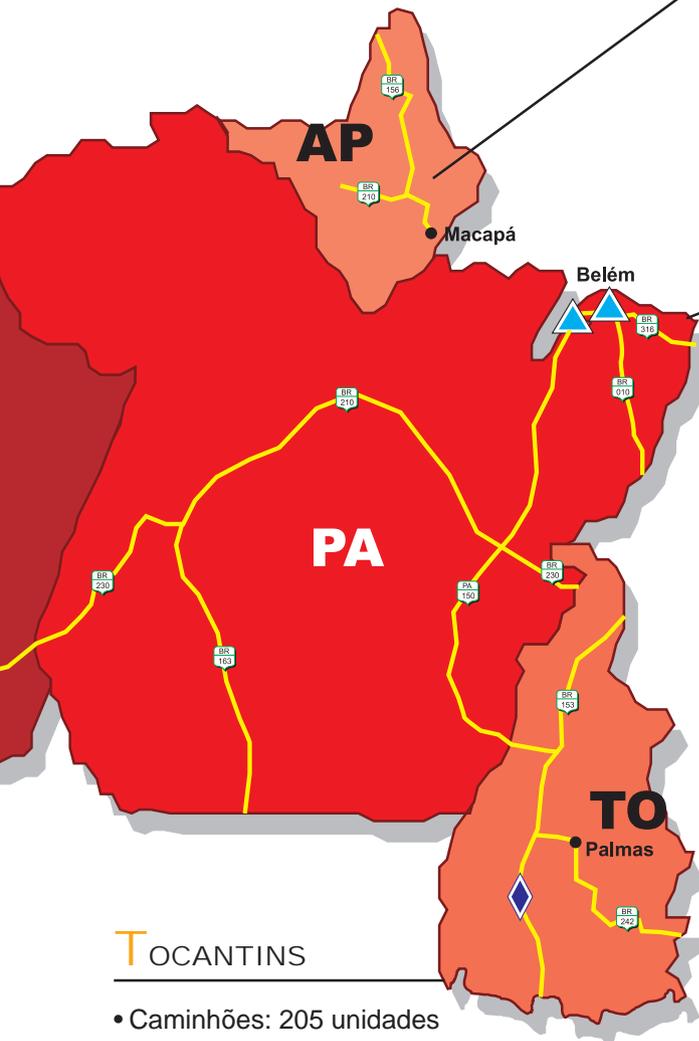
- Caminhões: 52 unidades
- Ônibus: 5 unidades
- Área: 224.118 km²
- População: 324.152
- Extensão das rodovias: 4.867 km
- Malha pavimentada: 8,4%
- Participação no PIB nacional (1999): 0,1%

AMAPÁ

- Caminhões: 17 unidades
- Ônibus: 6 unidades
- Área: 142.816 km²
- População: 475.843
- Extensão das rodovias: 1.989 km
- Malha pavimentada: 11,26%
- Participação no PIB nacional (1999): 0,2%

PARÁ

- Caminhões: 509 unidades
- Ônibus: 418 unidades (**maior frota Scania na região**)
- Concessionária: Guatapará (Belém, Marituba)
- Área: 1.247.703 km²
- População: 6.189.550
- Extensão das rodovias: 34.343 km
- Malha pavimentada: 9,94%
- Participação no PIB nacional (1999): 2,1%

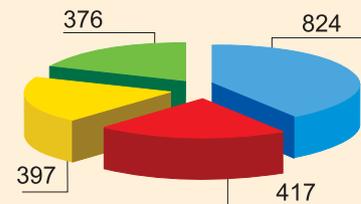


TOCANTINS

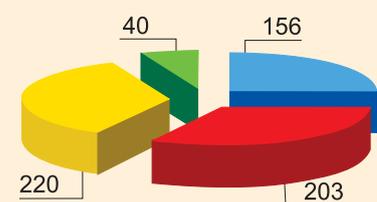
- Caminhões: 205 unidades
- Ônibus: 116 unidades
- Concessionária: Jalapão (Gurupi)
- Área: 277.298 km²
- População: 1.155.913
- Extensão das rodovias: 24.626 km
- Malha pavimentada: 5,34%
- Participação no PIB nacional (1999): 0,1%

Frota Scania por idade

CAMINHÕES



ÔNIBUS



■ 1 a 5 anos ■ 10 a 20 anos
■ 5 a 10 anos ■ Mais de 20 anos



Pedacço de um pedacço

Mais uma parte do Rodoanel de São Paulo é entregue à população, interligando as rodovias Régis Bittencourt e Raposo Tavares

Desde o dia 14 de abril, as rodovias Régis Bittencourt (BR-116) e Raposo Tavares (SP-270) estão unidas pelo Rodoanel de São Paulo. A pista inaugurada, com sete quilômetros de extensão, faz parte do trecho Oeste, que tem prazo para ser concluído até o final deste semestre. Os outros trechos, denominados Sul, Norte e Leste, devem ser inaugurados apenas entre 2005 e 2007.

Na previsão da Dersa, a interligação das duas rodovias vai desviar do centro da cidade 34 mil veículos por dia, o que beneficiará principalmente os municípios de Embú, Cotia, Itapecerica da Serra e Taboão da Serra e, ainda, alguns bairros da capital, como Butantã e Vila Sônia.

Antes, segundo a diretoria de operações do Rodoanel, o trajeto da Régis Bittencourt até as marginais Tietê

ou Pinheiros levava, em média, 1h40. Com a entrega da nova pista, o tempo passa a ser estimado em 55 minutos.

Para a Dersa, a alternativa manterá livres os corredores para o transporte individual e coletivo e encurtará o trajeto para quem não necessita passar pelo centro da cidade. Uma outra parte do Rodoanel de São Paulo já foi entregue em dezembro de 2001 e liga as rodovias Bandeirantes e Anhangüera. Com um movimento diário inicial de 15.500 veículos, essa interligação agora absorve mais de 20 mil veículos por dia.

O trecho Oeste incluirá, ainda, a Castelo Branco (SP-280). Quando concluído, o Rodoanel de São Paulo fará a ligação entre todas as dez rodovias que chegam à capital do Estado, totalizando 170 quilômetros de extensão.

IMPORTANTE!

Necessidade da certificação correta

O DENATRAN - Departamento Nacional de Trânsito - está apertando o cerco contra organismos de inspeção veicular não homologados. Em ofício (nº 05/02) enviado recentemente aos coordenadores do RENAVAL - Registro Nacional de Veículos Automotores - de cada Estado, o órgão máximo de trânsito do País recomenda que não sejam emplacados veículos cuja Certificação de Segurança Veicular (CSV) tenha sido emitida por tais organismos.

Conforme determinação do CONTRAN - Conselho Nacional de Trânsito, veículos que sofrem alteração de suas características originais precisam passar por vistoria de Institutos Técnicos de Engenharia reconhecidos pelo INMETRO e homologados pelo DENATRAN. Somente esses institutos emitem o Certificado de Segurança Veicular apropriado, possibilitando o emplacamento dos veículos sem inconvenientes.

Uma relação das entidades credenciadas pelo INMETRO em todo o território nacional foi divulgada pelo DENATRAN e está disponível nas concessionárias Scania.



Divulgação

Mais de um motivo para comemorar

O Grupo dos 10, de Maringá (PR), acrescentou à sua frota 42 caminhões Scania, modelo R124 GA4x2, equipados com motor eletrônico de 400 cavalos, totalizando, agora, 215 veículos em atuação neste que é o maior grupo transportador de grãos do país. A entrega oficial se deu no dia 19 de março, na concessionária P.B. Lopes da cidade.

No mês do aniversário do G-10, a compra foi um motivo a mais para comemorar. Em dois anos de existência, o grupo, formado por dez empresários da região, teve sua frota praticamente dobrada.



Divulgação

Emanuel Queiroz, diretor de Marketing da Scania, recebe o troféu Marca Brasil 2002

Preferida por quem conhece

A Scania foi considerada, pela terceira vez consecutiva, a Melhor Marca de Caminhões no Setor de Transportes Pesados de Carga na avaliação dos leitores da revista "O Carreteiro", recebendo, no dia 8 de abril, o prêmio Marca Brasil 2002.

Com uma tiragem mensal de cerca de 100.000 exemplares, a revista disponibilizou um encarte, no qual os leitores, a maioria caminhoneiros de todo o País, puderam expressar suas opiniões a respeito de diversas empresas do setor de transportes. As respostas levaram à definição dos vencedores do prêmio Marca Brasil, criado no ano de 2000.



Concurso de desenhos

A Scania completa 45 anos de Brasil no próximo dia 2 de julho. Para comemorar essa data, a revista **Rei da Estrada** realizará um concurso especial de desenhos com o tema "Scania, 45 anos de Brasil". Viaje no tempo, use sua criatividade e envie uma

ilustração que retrate de alguma forma a marca ou o produto Scania no Brasil desde 1957. Os autores dos quatro melhores desenhos terão seus trabalhos divulgados na edição histórica de número 100 da revista Rei da Estrada de setembro de 2002 e ganharão uma miniatura bitrem (foto). Para participar, envie seu desenho até o dia 15 de agosto para o endereço ao lado, mencionando no envelope Concurso "Scania, 45 anos de Brasil":



Mônica Zanoni

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

Paixão pela marca

Anderson Puga, dono da Transportadora Courier, resolveu mostrar sua admiração pela Scania de uma maneira bastante refinada. Derreteu um anel de ouro antigo, acrescentou mais algumas gramas do nobre metal e criou para si uma jóia única: um anel de 45 gramas de ouro puro com o grifo da Scania em baixo relevo. A peça, assinada pelo artífice Ronaldo Rocha, teve como inspiração um adesivo para carros com o brasão da Scania, presente da concessionária local. Fundada por Eusébio Liberato Puga em 1981, a Courier é hoje administrada por Anderson e o irmão Adriano. Sua frota é composta por seis cavalos-mecânicos e 36 carretas-tanque para o transporte de líquidos em geral, principalmente do setor químico.



Fotos: Henrique Spavieri

Scania patrocina Prêmio Rhodia

Este ano, pela primeira vez, a Scania foi um dos patrocinadores do Prêmio Rhodia – Transportadora do Ano, relativo a 2001. Sílvio Munhoz, diretor de Vendas de Caminhões da montadora, entregou o prêmio à transportadora Tassi, na categoria Melhor Transportadora em Produto Acabado Líquido. “O Prêmio Rhodia é um estímulo à melhoria da segurança no transporte rodoviário e ao respeito pelo meio ambiente, que são bandeiras defendidas também pela Scania, como fabricante de caminhões pesados de alta tecnologia”, declara Munhoz.

As empresas rodoviárias foram avaliadas segundo critérios da política de transportes da Rhodia, que verifica a ocorrência de acidentes, reclamações, conservação do veículo, pontualidade e atuação do motorista, entre outros. Em 2001, a Rhodia contratou 56 mil viagens rodoviárias, totalizando 18,7 mi-



Sílvio Munhoz, da Scania, e José Eduardo Sartor, da Rhodia, entregam o prêmio a Rogério Tassi, da transportadora Tassi

lhões de quilômetros rodados. As rotas incluíram todo o território nacional, países do Mercosul e o Chile. Também receberam o Prêmio Rhodia – Transportadora do Ano, as empresas Valni, Lord, Gafor e Dicieri.

Divulgação

ALAGOAS

- Rio Largo
Novepe - Tel. (82) 262-1414
E-mail: novepe.al@uol.com.br

AMAZONAS

- Manaus
Supermac - Tel. (92) 237-4043
E-mail: supermac@internext.com.br
Supermac (loja) - Tel. (92) 622-0307

BAHIA

- Barreiras
Movessa - Tel. (77) 611-4831
E-mail: bargeral@movessa.com.br

- Feira de Santana
Movessa - Tel. (75) 622-3434
E-mail: feirageral@movessa.com.br

- Salvador
Movessa - Tel. (71) 301-9911
E-mail: ssageral@movessa.com.br

- Teixeira de Freitas
Movessa - Tel. (73) 292-5200
E-mail: txfgeral@movessa.com.br

- Vitória da Conquista
Movessa - Tel. (77) 423-5135
E-mail: conqgeral@movessa.com.br

CEARÁ

- Fortaleza
Conterrânea - Tel. (85) 279-2222
E-mail: raiuga@conterranea.com.br

DISTRITO FEDERAL

- Brasília
Varella - Tel. (61) 394-5000
E-mail: veiculos.df@varellaveiculos.com.br

ESPÍRITO SANTO

- Viana
Venac - Tel. (27) 3346-7900
E-mail: veiculos@venac.com.br

GOIÁS

- Aparecida de Goiânia
Varella - Tel. (62) 283-6363
E-mail: posvenda@varellapesados.com.br

- Rio Verde
Varella - Tel. (62) 612-3233
E-mail: varella@arasoft.com.br

MARANHÃO

- Balsas
Alpha - Tel. (99) 541-2431
E-mail: alpha.bls@alphamaquinas.com.br

- Imperatriz
Alpha - Tel. (99) 523-1922
E-mail: alpha.imp@alphamaquinas.com.br

- São Luis
Alpha - Tel. (98) 245-1919
E-mail: alpha@alphamaquinas.com.br

MATO GROSSO

- Cuiabá
Rota-Oeste - Tel. (65) 611-5000
E-mail: diretoria@rotaoeste.com.br

- Rondonópolis
Rota-Oeste - Tel. (66) 421-3555
E-mail: rotaroot@zaz.com.br

- Sinop

Rota-Oeste - Tel. (65) 515-9999
E-mail: rotaoest@terra.com.br

MATO GROSSO DO SUL

- Campo Grande
P. B. Lopes - Tel. (67) 393-5080
Homepage: www.pblopes.com.br

MINAS GERAIS

- Contagem
Itaipu - Tel. (31) 3396-1622
E-mail: itaipu@itaipumg.com.br

- Governador Valadares
Covepe - Tel. (33) 3279-9000
E-mail: covepe@covepegv.com.br

- Juiz de Fora
Itaipu - Tel. (32) 3221-3092
E-mail: itaipujf@itaipumg.com.br

- Montes Claros
Itaipu - Tel. (38) 3213-2200
E-mail: itaipumc@itaipumg.com.br

- Muriaé
Covepe - Tel. (32) 3729-3444
E-mail: covepe@covepe.com.br

- Patos de Minas
Itaipu - Tel. (34) 3822-5555
E-mail: itaipupm@itaipumg.com.br

- Pouso Alegre
Codema - Tel. (35) 3422-5600
E-mail: pousoalegre@codema.com.br

- Uberlândia
Escandinávia - Tel. (34) 3233-8000
E-mail: escandinavia@melfinet.com.br

PARÁ

- Belém
Guataparã - Tel. (91) 242-0211

- Marituba
Guataparã - Tel. (91) 255-3011
E-mail: guatapara@guatapara.amazon.com.br

PARAÍBA

- Bayeux
Novepa - Tel. (83) 232-1686
E-mail: novepa@openline.com.br

- Campina Grande
Novepa - Tel. (83) 331-2799
E-mail: novepacg@rix.com.br

PARANÁ

- Cascavel
Cotrasa - Tel. (45) 225-6011
E-mail: cotrasa-cv@cotrasa.com.br

- Curitiba
Cotrasa (Cajuru) - Tel. (41) 361-7272
E-mail: cotrasa-cj@cotrasa.com.br
Cotrasa (Pinheirinho) - Tel. (41) 346-0202
E-mail: cotrasa-ph@cotrasa.com.br

- Foz do Iguaçu
Cotrasa - Tel. (45) 577-4333
E-mail: cotrasa-foz@cotrasa.com.br

- Guarapuava

Cotrasa - Tel. (42) 624-2188
E-mail: cotrasa-gp@cotrasa.com.br

- Londrina

P. B. Lopes - Tel. (43) 329-0780
Homepage: www.pblopes.com.br

- Maringá

P. B. Lopes - Tel. (44) 228-5757
Homepage: www.pblopes.com.br

- Pato Branco

Cotrasa - Tel. (46) 225-2598
E-mail: cotrasa-pb@cotrasa.com.br

- Ponta Grossa

Cotrasa - Tel. (42) 227-4141
E-mail: cotrasa-pg@cotrasa.com.br

PERNAMBUCO

- Petrolina
Novepe - Tel. (81) 3864-5000
E-mail: novepepet@netcap.com.br

- Recife
Novepe - Tel. (81) 3339-3911
E-mail: novepe@novepe.com.br

PIAÚÍ

- Teresina
Alpha - Tel. (86) 220-6700
E-mail: alpha.the@alphamaquinas.com.br

RIO DE JANEIRO

- Barra Mansa
Equipo - Tel. (24) 3348-3332
E-mail: equipobm@equiporj.com.br

- Rio de Janeiro
Equipo - Tel. (21) 2474-5040
E-mail: equipo@equiporj.com.br

RIO GRANDE DO NORTE

- Parnamirim
Carajás - Tel. (84) 272-2849
E-mail: carajas@digicom.com.br

RIO GRANDE DO SUL

- Canoas
Suvesa - Tel. (51) 462-4646
E-mail: canoas@suvesa.com.br

- Carazinho
Brasdiezel - Tel. (54) 330-3600
E-mail: brasdiezel.adm.cz@brasdiezel.com.br

- Caxias do Sul
Brasdiezel - Tel. (54) 218-8000
Brasdiezel - Tel. (54) 238-0900
E-mail: brasdiezel.pecas.cx@brasdiezel.com.br

- Eldorado do Sul
Suvesa - Tel. (51) 481-3900
E-mail: eldorado@suvesa.com.br

- Garibaldi
Brasdiezel - Tel. (54) 463-8800
E-mail: brasdiezel.pecas.gb@brasdiezel.com.br

- Ijuí

Brasdiezel - Tel. (55) 3331-0500
E-mail: brasdiezel.adm.ij@brasdiezel.com.br

- Lajeado

Brasdiezel - Tel. (51) 3714-7700
E-mail: brasdiezel.lj@brasdiezel.com.br

- Palmeira das Missões

Mepal - Tel. (55) 3742-1770
E-mail: mepal@mksnet.com.br

- Passo Fundo

Mevepas - Tel. (54) 317-9600
E-mail: mevepas@pro.via-rs.com.br

- Pelotas

Suvesa - Tel. (53) 274-3535
E-mail: pelotas@suvesa.com.br

- Portão

Suvesa - Tel. (51) 562-3335
E-mail: portao@suvesa.com.br

- Santa Maria

Suvesa - Tel. (55) 211-2002
E-mail: stamaria@suvesa.com.br

- Uruguaiana

Suvesa - Tel. (55) 413-3300
E-mail: uruguaiana@suvesa.com.br

- Vacaria

Mecacil - Tel. (54) 232-1433
E-mail: mecacil@mecacil.com.br

Rondônia

- Ji-Paraná
Rovema - Tel. (69) 421-5696
E-mail: rovema@ulbraj.com.br

- Porto Velho

Rovema - Tel. (69) 222-2766
E-mail: rovema@rovema.com.br

- Vilhena

Rovema - Tel. (69) 322-3715
E-mail: rovema@websat.com.br

SANTA CATARINA

- Biguaçu
Ediba - Tel. (48) 296-0011
E-mail: biguacu@ediba.com.br

- Concórdia

Ediba - Tel. (49) 442-5011
E-mail: concordia@ediba.com.br

- Cordilheira Alta

Ediba - Tel. (49) 328-0111
E-mail: cordilheira@ediba.com.br

- Itajaí

Mevale - Tel. (47) 346-1447
E-mail: mevale@zaz.com.br

- Joinville

Meville - Tel. (47) 473-7597
E-mail: meville@zaz.com.br

- Lages

Ediba - Tel. (49) 226-0411
E-mail: lages@ediba.com.br

- Piçarras

Mevepi - Tel. (47) 345-0577
E-mail: mevepi@mevepi.com.br

- Rio do Sul

Mevsul - Tel. (47) 525-3575
E-mail: mevsul@rsl-criativenet.com.br

- Tubarão

Ediba - Tel. (48) 628-0511
E-mail: tubarao@ediba.com.br

SÃO PAULO

- Araçatuba
Quinta Roda - Tel. (18) 631-1010
E-mail: qrodaar@quintaroda.com.br

- Araquara
Escandinávia - Tel. (16) 3301-1000
E-mail: escandinavia@sunrise.com.br

- Bauru
Quinta Roda - Tel. (14) 223-2626
E-mail: qroda@quintaroda.com.br

- Caçapava
Codema - Tel. (12) 253-1611
E-mail: cacapava@codema.com.br

- Guarulhos
Codema - Tel. (11) 6461-8500
E-mail: guarulhos@codema.com.br

- Jales
Escandinávia - Tel. (17) 632-6050
E-mail: escandinavia@itecnet.com.br

- Porto Ferreira
Quinta Roda - Tel. (19) 581-4144
E-mail: qrodapf@quintaroda.com.br

- Presidente Prudente
P. B. Lopes - Tel. (18) 231-7090
Homepage: www.pblopes.com.br

- Registro
Codema - Tel. (13) 6821-6711
E-mail: registro@codema.com.br

- Ribeirão Preto
Escandinávia - Tel. (16) 3969-9900
E-mail: escandinavia@nanet.com.br

- Salto Grande
P. B. Lopes - Tel. (14) 3325-1000
Homepage: www.pblopes.com.br

- Santo André
Codema - Tel. (11) 4976-2755
E-mail: santoandre@codema.com.br

- Santos
Codema - Tel. (13) 3203-2980
E-mail: santos@codema.com.br

- São José do Rio Preto
Escandinávia - Tel. (17) 3215-9770
E-mail: escandinavia@riopreto.com.br

- São Paulo
Codema - Tel. (11) 3976-4777 (Piqueri)
E-mail: saopaulo@codema.com.br

Codema - Tel. (11) 6954-0422 (Vila Maria)
E-mail: vilamaria@codema.com.br

- Sorocaba
Codema - Tel. (15) 221-2838
E-mail: sorocaba@codema.com.br

- Sumaré
Quinta Roda - Tel. (19) 3864-1890
E-mail: quintaroda@quintaroda.com.br

SERGIPE

- Nossa Senhora do Socorro
Movessa - Tel. (79) 253-1204
E-mail: ajugerai@movessa.com.br

TOCANTINS

- Gurupi
Jalapão - Tel. (63) 314-1001
E-mail: jalapao@uol.com.br

Scania na América Latina

- ARGENTINA - Buenos Aires
Tel. (005433274) 51000

- BOLÍVIA - Santa Cruz de la Sierra
Tel. (005913) 349-2828

- CHILE - Santiago
Tel. (00562) 3940-400/502

- COSTA RICA - San Jose
Tel. (00506) 290-2255

- GUATEMALA - Guatemala
Tel. (00502) 4-711333/4-735867

- MÉXICO - Tlalnepanitla
Tel. (005255) 5078-0300

- NICARÁGUA - Managua
Tel. (005052) 631151/331152 a 331159

- PARAGUAI - Asunción
Tel. (0059521) 50-3921 a 50-3928/50-3720

- PERU - Lima
Tel. (00511) 241-3016

- REPÚBLICA DOMINICANA - Santo Domingo
Tel. (001809) 530-2850

- URUGUAI - Montevideo
Tel. (005982) 924-0433/0450/0451

- VENEZUELA - Valencia
Tel. (0058241) 871-8090



0800 19 4224



SCANIA

INVENCÍVEL.



Os veículos Scania estão em conformidade com o PROCONVE - Programa de Controle de Poluição do Ar por Veículos Automotores.

Official

AO ADQUIRIR SEU SCANIA V8 O "REI DA ESTRADA" É VOCÊ.