

Rei da Estrada



A história na estrada

A Scania comemora 45 anos de Brasil em caravana pelo sul do País



Novo programa Scania incentiva a troca de caminhões usados por veículos zero-quilômetro

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

Foto Capa:
Wagner Menezes

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

Impressão:
Takano Editora Gráfica Ltda.

Tiragem desta Edição:
30.000 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.



4 - Pós-venda

Administração de estoque por parte da Scania garante maior disponibilidade de peças nas concessionárias

5 - Vendas

Consórcio Nacional Scania comemora 20 anos de existência com show de Leonardo

6 - Mercado

Scania lança programa para incentivar a troca de caminhões usados por novos

10 - Linha do tempo

Principais acontecimentos registrados nos 45 anos da Scania no Brasil

14 - História

Caminhão L51, de 1957, é testemunha viva da presença da Scania no Brasil

16 - Reportagem de capa

Scania reúne veículos históricos e exemplos de sua produção atual em caravana para celebrar 45 anos de Brasil

22 - Ônibus

Veículo com tração 8x2 representa o máximo em conforto e tecnologia neste início de século

24 - Motores

Compressores de ar abrem poços na busca por água potável

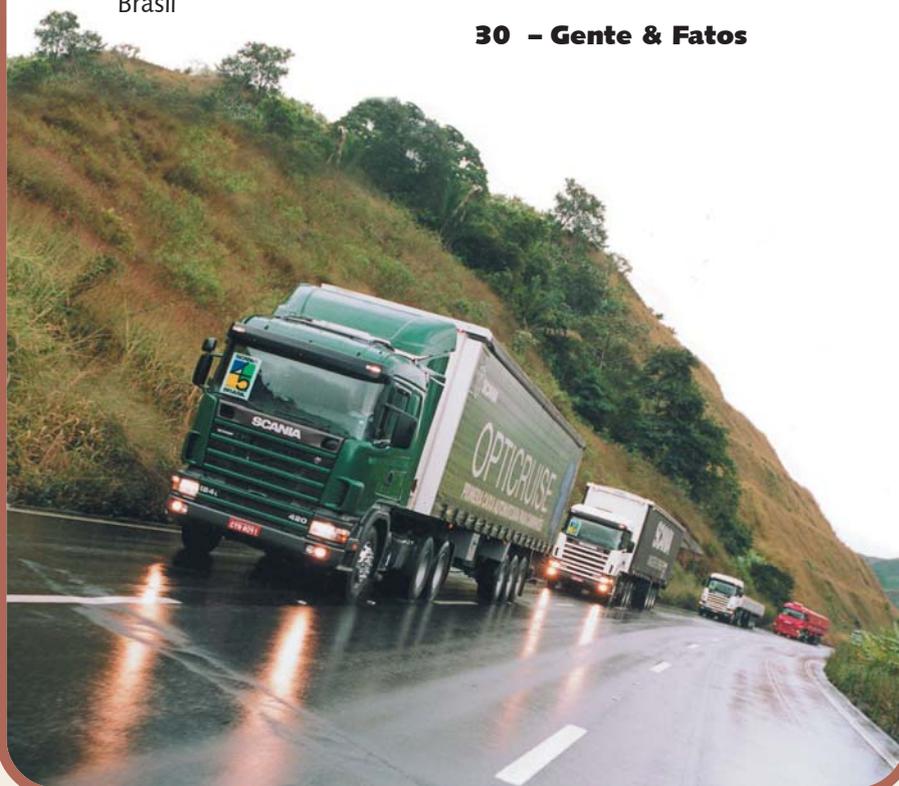
26 - Cliente

Transportadora Martini, do Rio Grande do Sul, é a primeira a ter dois "Reis da Estrada" em uma frota

28 - Brasil

A Região Sudeste concentra a maior frota Scania do País

30 - Gente & Fatos



Um bom negócio há mais de 45 anos

A história da Scania no Brasil começa antes de a própria fábrica se instalar por aqui, em 1957, no bairro do Ipiranga, na cidade de São Paulo. Datam da década de 40 os primeiros caminhões trazidos para o País por importadores e, mais tarde, pela Brasdiesel, de Caxias do Sul (RS), que se tornaria em 1957 a primeira concessionária brasileira da Scania.

Esse início já indicava como seriam os negócios da marca no País: sempre sustentados por sua rede de concessionárias, hoje em número de 94 casas, que atendem todo o território nacional. A rápida expansão e solidificação de uma rede de assistência eficiente foi, sem dúvida, um dos fatores que mais contribuíram para o sucesso da Scania no Brasil, atualmente e durante muitos anos seguidos o maior mercado desta montadora sueca no mundo.

A paixão das primeiras vendas não desapareceu com o tempo, mesmo em épocas difíceis, de globalização. Uma venda concretizada sempre foi e continua sendo motivo de muita emoção tanto para quem vende como para quem compra. Isso fica ainda mais claro quando clientes, concessionários e fábrica se encontram nas reuniões mensais do Consórcio Nacional Scania que, no mesmo ano em que a Scania comemora 45 anos,

celebra seus 20 anos existência, com mais de 42 mil veículos entregues, entre caminhões e ônibus.

Esse trio formado por cliente, concessionários e fábrica é também responsável por outra característica importante na história da Scania no Brasil. Os veículos da marca têm, indiscutivelmente, o maior valor de revenda do mercado. A preferência dos transportadores, a facilidade de manutenção e a cobertura nacional da rede de serviços e peças valorizam um Scania, seja ele de que ano for.

O programa "SuperZerado", que a Scania acaba de lançar junto com as comemorações de seus 45 anos, vem para confirmar essa preferência e trazer de volta ao convívio da rede de concessionárias quem tem um caminhão Scania usado e busca adquirir um novo pela melhor avaliação do mercado. Desenvolvido pela fábrica, o programa conta com a parceria da



Flávio Mermejo,
diretor geral da
Scania Brasil

Mônica Zanoni

rede de concessionárias para ser viabilizado, oferecendo ao cliente mais uma opção de compra de um veículo novo.

É assim, sempre com as três partes envolvidas, cliente, concessionários e fábrica, que temos feito negócios durante esses 45 anos e é assim que seguiremos por muitos outros. Parabéns a todos!

Precisou, achou

Para garantir mais disponibilidade de peças, a Scania assume o gerenciamento do estoque das concessionárias

A Scania iniciou, em janeiro deste ano, a implantação de um sistema para administração do estoque de peças de reposição de sua rede de concessionárias. Agora, toda a responsabilidade pelo estoque, tanto em valor como em quantidade de itens, passa para as mãos da montadora.

Antes do gerenciamento da Scania, o índice de atendimento, que é a forma de medir se as peças estão disponíveis no estoque na hora de um reparo, girava em torno de 90%. Após os seis primeiros meses de implantação do sistema, esse mesmo índice subiu para 96%.

“Existem hoje mais de 57 mil peças de reposição cadastradas. Dessas, apenas 7 mil são constantemente comercializadas. Muitas concessionárias acabam mantendo em seus estoques peças de pouco giro, sacrificando as

de maior demanda”, explica Evaldo Bautista Valero, gerente de Peças de Reposição da Scania, que realizou, em conjunto com as áreas de Logística e Sistemas da montadora, um estudo detalhado dos estoques de cada uma das concessionárias.

Peças selecionadas – A estratégia da Scania resume-se em formular um estoque específico para cada concessionária, dividido em dois grupos de peças. O grupo técnico é formado pelos itens que se desgastam com o

uso normal do veículo. O grupo de demanda é definido por meio de um estudo individual do histórico das casas, sendo constituído pelas peças mais vendidas.

Com as listas de peças aprovadas pela concessionária, a Scania assume o estoque e o acompanha em tempo real de sua fábrica, em São Bernardo do Campo (SP). Cada movimentação das peças é seguida pelos computadores da área de Logística. “A concessionária nem precisa fazer a requisição de reposição das peças vendidas. Os itens são enviados automaticamente após cada fatura”, afirma Gilson Carollo, gerente de Logística da Scania. Segundo ele, todas as 94 concessionárias da rede estarão com seus estoques gerenciados pela Scania até o final do ano.

Estoques mais enxutos aceleram o trabalho dos mecânicos



Festa de arromba

Consórcio Nacional Scania completa 20 anos e leva ao palco da assembléia em São Paulo o cantor Leonardo



Perto da marca de 45 mil cotas contempladas, o Consórcio Nacional Scania comemora 20 anos de atividades com uma assembléia histórica em São Paulo. Realizado no dia 14 de junho, na casa de shows Via Funchal, o evento teve a presença de mais de 2.300 convidados que, ao final do sorteio, assistiram a um show exclusivo do cantor Leonardo.

A assembléia foi transmitida em rede nacional, via satélite e em sistema digital, para as 94 concessionárias da Scania no Brasil. Segundo estimativas, cerca de cinco mil pessoas assistiram ao sorteio das cotas e ao show. "É claro que boa parte da audiência se deve à presença do Leonardo e ele tinha mesmo de fazer parte da nossa festa. Além de a maioria dos clientes do Consórcio ser fã confessa dele, o próprio Leonardo é cliente Scania e conta com dois caminhões da marca para o transporte de seus equipamentos", justifica Antonio Carlos da Rocha, diretor geral do Consórcio Nacional Scania.

Vendas em alta – A comemoração dos 20 anos foi marcada também pela venda antecipada de 1.430 novas cotas e a contemplação de 263 consorciados. Fundado em 1982 pelo grupo Battistella e controlado pela Scania desde 1997, o Consórcio Nacional Scania já entregou 39.596 caminhões e 2.530 ônibus. No ano passado, chegou a representar mais de 50% dos negócios da Scania no Brasil, com a entrega de 2.644 caminhões e 235 ônibus. Hoje, ainda estão em carteira 6.978 caminhões e 717 ônibus, além de 4.500 semi-reboques. Ao todo, entre caminhões, ônibus e semi-reboques, são 124 grupos de consorciados em andamento.

Para Rocha, o sucesso conquistado nesses 20 anos deve-se à confiança depositada no Consórcio por clientes, concessionários e fábrica. "Tudo porque o cliente acompanha de perto as assembléias e tem com a segurança de um consórcio administrado pela própria fábrica".

Presente de aniversário: participação especial do cantor Leonardo e da ex-hzete Taís



Usado por novo

Scania lança programa "SuperZerado" para valorização dos veículos da marca na troca por modelos zero-quilômetro

Desde o mês de junho deste ano, quem tem um caminhão Scania com idade igual ou inferior a sete anos e quer trocá-lo por um novo já pode ir direto a qualquer concessionária da marca. A Scania eliminou intermediários e agora aceita usados na troca por novos, com critérios de avaliação únicos em todo o País.

"O objetivo principal do programa é criar mais uma alternativa para a aquisição de um Scania zero-quilômetro. Os caminhões usados entrarão como parte do pagamento de veículos novos à vista, entrada em financiamentos como Finame, CDC e outros, ou como lance na quitação de cotas do Consórcio Nacional Scania", informa Sílvio Munhoz, diretor de Vendas de Caminhões da Scania.



Os caminhões serão adquiridos pela Scania e transferidos para o nome da montadora, passando a fazer parte de seu estoque fiscal. Revisados e com garantia de 90 dias para motor, caixa de câmbio e diferencial, os veículos poderão ser negociados pelas concessionárias

da marca com a ajuda do CoresNet, sistema de informações via Internet próprio da Scania.

O preço sugerido para as negociações será informado pelo sistema assim que as características do veículo forem detalhadas. São levados em consideração o tipo do veículo, o ano de fabricação, o estado geral de conservação e a quantidade de mão-de-obra e peças necessárias para os devidos reparos. Uma vez



dentro do estoque de usados da Scania, o veículo poderá ser reservado e comercializado por qualquer concessionária, que consulta um banco de opções com todo o acervo nacional da montadora.

Consulta pela Internet – O público interessado em veículos Scania usados pode consultar o site www.scania.com.br. Lá, o mesmo acervo nacional está disponível por tipo de produto. O internauta tem acesso à especificação, com fotos e descrição do estado geral do



Veículos Scania superzerados passam a ser referência no mercado de usados

caminhão. “Os critérios para avaliação dos produtos no programa “SuperZero” são os mesmos em todas as concessionárias, o que garante a uniformidade e a coerência dos preços, independentemente da região em que o veículo se encontra. O grande objetivo do site é possibilitar que o cliente selecione o caminhão por sua especificação e conheça detalhes do produto antes de fechar o negócio”, comenta Sílvio Renan de Souza, coordenador do programa “SuperZero”.

A consulta para caminhões usados está disponível no site da Scania desde 1999, com veículos adquiridos e negociados pelas concessionárias. Com a criação do programa “SuperZero”, o site contém agora os veículos usados de propriedade da Scania, com preço aferido pela montadora.

“A Scania será responsável pelo financiamento do programa, execução das operações de documentação e gestão dos negócios por meio de uma área criada exclusivamente com esta

finalidade. As concessionárias entrarão com a comercialização dos produtos e a prestação da garantia”, explica Munhoz.

Os veículos adquiridos pela Scania em bom estado de conservação e com garantia de manutenção terão uma classificação especial, de superzerados, recebendo pneus novos e recuperação ou substituição de itens da funilaria, pintura, tapeçaria e parte mecânica (veja quadro na próxima página). “Com os veículos superzerados, a Scania estará devolvendo ao



Superzerado: um Scania novo, de novo

“Condição de novo, preço de usado”. Essa é a melhor descrição para os caminhões usados comercializados pela Scania com a classificação de superzerados. Os veículos passam por uma revisão completa, de mais de 130 itens, com correção de qualquer imperfeição na funilaria,

pintura ou tapeçaria, recebendo pneus novos e uma garantia exclusiva de 150 dias a partir da data de compra.

“Somente veículos usados com excelente estado de conservação e garantia de correta manutenção desde o início da operação estão sujeitos, ao serem adquiridos pela Scania, à condição de superzerados. Esses produtos serão referenciais para o mercado, pois representam o que há de melhor tanto em mecânica como em procedência”, revela Sílvio Renan de Souza, coordenador do programa “SuperZerado” da Scania.

Um dos critérios que mais contribui para a classificação de um superzerado é o Contrato e Acordo de Reparo e Manutenção Scania. Um caminhão usado coberto por um desses produtos tem a garantia de que todas as manutenções foram realizadas em concessionárias Scania e que apenas peças originais foram empregadas nos reparos.

A identificação do veículo superzerado é feita com um adesivo aplicado no pára-brisas e um manual do proprietário personalizado. Para Sílvio Renan, esses modelos poderão representar até 30% do total de veículos usados negociados pela montadora.

mercado caminhões revisados, em ótimo estado de conservação e com garantia mecânica e de procedência, o que já é um grande passo para a renovação da frota nacional”, completa Munhoz. Os veículos classificados como superzerados contarão com garantia exclusiva de 150 dias a partir da data de compra.

No próprio dia de lançamento do programa de usados da Scania, a transportadora Camaro, de Paulínia (SP), fechou negócio com um dos primeiros superzerados disponíveis. Wellington Fiusa Moreira, gerente de transportes da empresa, não resistiu a um T124 LA4x2NA 420 azul, ano e modelo 2000, que acabara de ser exposto.

Bons negócios – “Quando o vendedor da concessionária me mostrou o veículo, sabia que não poderia deixar passar a oportunidade. Um carro totalmente revisado, com garantia de procedência da fábrica da Scania e apenas 60 mil quilômetros rodados não é algo que se encontra por aí todos os dias”, conta ele.

A Camaro transporta combustível de Paulínia para o interior e a grande São Paulo e para o Estado do Rio de Janeiro. Possui uma frota de mais de 80 veículos, 80% deles Scania, todos com idade média de quatro anos. “A partir de agora, os superzerados passarão a fazer parte de nossa estratégia de renovação de frota, que inclui veículos novos e seminovos”, acrescenta Moreira, que vê nos pneus novos dos superzerados a



“ Os veículos superzerados representam o que há de melhor em mecânica e procedência ”

Sílvio Renan de Souza,
coordenador do programa “SuperZerado”



grande vantagem competitiva. “Estamos falando em, pelo menos, R\$ 5 mil em pneus, além da garantia de procedência e de que todas as manutenções foram realizadas corretamente”.

Sem dor de cabeça – Uma das principais preocupações do programa “SuperZerado” Scania é exatamente com a procedência dos veículos. Todos os caminhões usados adquiridos pela Scania são transferidos para o nome da montadora somente depois que pendências

com muitas ou demais irregularidades são sanadas.

Entre os mais de 130 itens verificados pela Scania antes da aquisição de um veículo usado, atenção especial é dada à presença e estado das plaquetas de identificação do chassi, motor, cabina, caixa de câmbio e diferencial. Também são verificados o estado dos selos com número de série e se o número de chassi gravado confere com o do documento.

“Um veículo só entra para o acervo da Scania com toda a documentação de transferência

verificada e aprovada. Quando alguém compra um veículo usado do programa “SuperZerado”, ele está adquirindo a garantia de procedência e a segurança de não ter dores de cabeça no futuro”, garante Sílvio Renan de Souza.

SCANIA
CODEMA

7
ZERADO
CONDICÃO DE NOVO,
PREÇO DE USADO!



Concessionárias Scania contam com espaço reservado para a venda de veículos usados

Muitos quilô



Em 1957, a Scania decidiu instalar no Brasil sua primeira fábrica fora da Suécia, seu país de origem. Desde então, a marca ocupa posição nacional de destaque nos segmentos de caminhões e ônibus pesados e motores industriais e marítimos. São mais de 170 mil veículos e 43 mil motores produzidos em 45 anos de atividade

SCANIA
1957



- Início das obras da futura fábrica da Scania-Vabis S.A. Motores Diesel em São Paulo (SP)
- Instalação da primeira concessionária no Brasil, a Brasdiesel, em Caxias do Sul (RS)

SCANIA
1959



- Inauguração da fábrica da Scania no bairro do Ipiranga, em São Paulo

SCANIA
1960



- Transferência da fábrica da Scania do bairro do Ipiranga para a cidade de São Bernardo do Campo (SP)

SCANIA
1962



- É colocado no mercado o primeiro caminhão totalmente brasileiro
- Alteração da razão social da empresa para Scania-Vabis do Brasil S.A. Veículos e Motores
- Comercialização do primeiro motor marítimo da marca no País

SCANIA
1963



- Lançamento do caminhão L76 e do ônibus B76

metros para contar



● Lançamento do caminhão L111 e do ônibus B111 (Série 1)



● Criação do Consórcio Nacional Scania
● Lançamento dos ônibus K112 e S112

SCANIA
1976



SCANIA
1978

● Lançamento dos caminhões LK111 e LK141

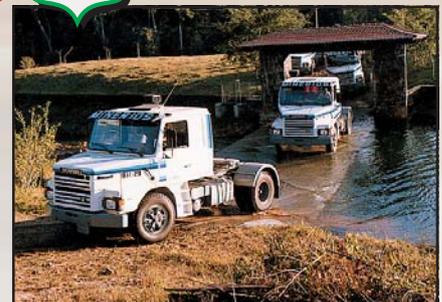
SCANIA
1982

SCANIA
1974



● Lançamento do caminhão LK140, equipado com motor V8

SCANIA
1981



● Lançamento dos caminhões T112, R112, T142 e R142, com motores de 11 e 14 litros (Série 2)

SCANIA
1971



● Lançamento do ônibus B110 e do caminhão L110 (Série 0)

SCANIA
1970

● O nome da companhia é alterado para Saab-Scania do Brasil S.A.

- Lançamento dos primeiros caminhões equipados com Intercooler

SCANIA
1983



- Lançamento da linha de caminhões HW e EW, equipados com motores de até 411 cavalos, os mais potentes do mercado brasileiro na época

SCANIA
1987



- Lançamento da linha de caminhões "Super Advanced" e do ônibus F112 HL

SCANIA
1989



SCANIA
1990

- No mundo, a produção de caminhões Scania atinge a marca de 600.000 unidades. O veículo é produzido no Brasil

SCANIA
1991



- Lançamento dos caminhões T e R113 (Série 3)

SCANIA
1997



- A Scania é a primeira montadora na América Latina a receber o certificado ISO 14001

SCANIA
1993



- Scania Brasil atinge a produção de 100.000 veículos
- Lançamento da linha de caminhões T113, R113, T143 e R143, com potências de 310 a 450 cavalos e cabina "Top Line"

SCANIA
1994



- Acordo de manutenção é a novidade do mercado de pós-vendas
- Lançamento dos ônibus L113 e K113 nas versões 4x2 e 6x2

SCANIA
1996

- É criada a Scania Latin America, reunindo todas as unidades da América Latina
- A Scania recebe o certificado ISO 9001

SCANIA
1995



- Lançamento do caminhão P93

Hoje, a Scania ocupa uma área de 350 mil m² em São Bernardo do Campo (SP), com 130 mil m² de área construída. A capacidade de produção é de 17 mil veículos e de 5 mil motores por ano



SCANIA
1998

- A Scania lança no mercado brasileiro os veículos da Série 4. Com ela chegam também os motores eletrônicos de 12 litros
- É criado o CoresNet, sistema que permite comunicação em tempo real entre as concessionárias e a Scania

SCANIA
1999



- São colocados no mercado brasileiro os primeiros ônibus para transporte urbano com piso baixo, L94 UB
- Scania lança o primeiro ônibus rodoviário do Brasil com tração 8x2
- São lançados os primeiros motores marítimos eletrônicos de 12 litros

- Em 2 de julho, a Scania comemora 45 anos de Brasil

SCANIA
2002

SCANIA
2000



- No mundo, a Scania produz seu milionésimo caminhão e o doa à Cruz Vermelha Internacional. O motor desse veículo foi produzido no Brasil



SCANIA
2001



- A Scania é a primeira montadora a obter a certificação ISO 9001 versão 2000
- A Scania inicia a produção do caminhão 8x4 no Brasil
- Lançamento do Opticruise, primeiro sistema de troca de marchas automatizado para caminhões
- Scania retoma a produção de caminhões equipados com motor V8 ao lançar o "Rei da Estrada", o mais potente do mercado, com 480 cavalos
- Scania conquista a certificação OHSAS 18001



O avô dos pesados

Caminhão L51 importado da Suécia em 1957 representa hoje a primeira geração de veículos Scania no Brasil



Fotos: Wagner Menezes

Restauração completa: vários detalhes originais foram preservados



A necessidade de mais carga útil com menos custos operacionais crescia rapidamente com a chegada dos anos 50. Os

caminhões que transportavam entre 3 e 4 toneladas foram, pouco a pouco, obrigados a abrir espaço para veículos maiores, com capacidade de carga que variava de 5 a 6 toneladas.

O primeiro caminhão Scania a representar essa nova geração, o L51, entrou em produção na fábrica da montadora, localizada em Södertälje, na Suécia, em 1953. Comparado ao seu antecessor, o L40, a potência do motor a diesel do Scania-Vabis L51, de quatro cilindros, havia aumentado de 90 para 100 cavalos. O peso bruto total (PBT) também havia subido de 9,5 para 11,5 toneladas, o que totalizava uma carga útil de 5,5 a 6,5 toneladas.

Esse modelo era equipado com uma caixa de mudanças de cinco marchas sincronizadas e podia contar com uma caixa auxiliar opcional que dobrava o número de marchas.

O L51 foi responsável pelos primeiros passos para a internacionalização da marca

Scania, sendo seus principais importadores a Holanda, a Noruega e a Bélgica. O caminhão L51 foi também um grande sucesso nas estradas do Brasil, país que se tornaria o local de instalação da primeira fábrica da Scania fora da Suécia. Durante seis anos foram comercializadas 9.067 unidades do modelo no mundo.

Testemunha do tempo – No Brasil existem ainda hoje alguns exemplares do L51. Um deles, fabricado em 1957 e que por muitos anos serviu à concessionária Scania Cotrasa, de Curitiba (PR), pertence à Ouro Verde Transporte e Locação, também com sede em Curitiba. Importado por uma transportadora de cerveja do Estado de São Paulo, o “avô”, como é carinhosamente conhecido, foi adquirido pelo grupo Battistella em 1958. Sem documentos, o caminhão foi regulamentado nesse mesmo ano pelo Detran de Lages (SC). A partir de então, o veículo ficou responsável pelo transporte de peças entre as concessionárias Cotrasa, Ediba e Suvesa, cujas filiais estão localizadas nos Estados do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul, respectivamente.





Em 1963, devido aos grandes volumes de peças transportados, o serviço foi terceirizado. "Passamos a utilizar o 'avô' para transportar tratores, realizar auto-socorro e até mesmo fazer carretos para os funcionários da Cotrasa", recorda Norvino Ércio Marin, gerente de serviços da concessionária na época.

Há um ano, o veículo passou por um processo de restauração total, realizado graças à parceria entre Cotrasa e Ouro Verde. As peças foram todas reparadas ou substituídas por originais. Celso Frare, presidente da Ouro Verde,

justifica o investimento na compra e restauração do "avô" como uma ajuda à preservação da história brasileira do transporte de carga. "A Scania esteve presente em 28 anos dos 29 de história da Ouro Verde. Por isso, esse caminhão é tão importante para nós", conta ele, que se nega a estipular um valor atual para o L51. "Trata-se de uma prova viva e ainda rodando da história do transporte de cargas e da presença da marca Scania no Brasil. Fica impossível estabelecer um preço para esse veículo".

Entre os dias 19 e 21 de junho deste ano, a Scania realizou uma caravana histórica em comemoração a seus 45 anos de Brasil. O "avô" participou da festa, percorrendo um trecho de uma das rotas mais antigas do País, de São Paulo (SP) a Caxias do Sul (RS). Liderando um comboio de outros veículos da marca, o L51, fabricado e importado em 1957 foi a atração principal como o mais concreto exemplo da presença da Scania no País.



Evolução da espécie: do modelo L51, ano 1957, ao Rei da Estrada, modelo 2002, exemplos da produção da Scania marcam presença nas estradas do Brasil

Caravana histórica

Veículos Scania saem da fábrica, em São Bernardo do Campo (SP), e chegam a Caxias do Sul (RS), comemorando 45 anos da montadora no Brasil



A Scania chegou ao Brasil em 2 de julho de 1957. Era a primeira fábrica da montadora fora de seu país de

origem, a Suécia. De lá para cá, foram produzidos mais de 170 mil veículos, entre caminhões e ônibus. Também foram montados cerca de 43 mil motores industriais e marítimos. Números que fizeram do Brasil o maior mercado da marca no mundo durante muitos anos.

Para comemorar a data, a Scania reuniu veículos históricos e contemporâneos e seguiu em caravana de sua fábrica, na cidade de São Bernardo do Campo (SP), até Caxias do Sul (RS), percorrendo uma das rotas mais importantes do País. Em cinco dias de viagem, caminhões de

todas as séries e exemplos da produção atual saíram de seu local de nascimento rumo à concessionária Brasdiesel, primeira revenda da marca no Brasil, logo em 1951, retornando pelo mesmo caminho.

Ao todo, foram 126 horas de viagem, perfazendo 1.900 quilômetros. O trecho mais importante foi o de Curitiba (PR) à Lages (SC), quando formou-se um comboio histórico, liderado por um Scania L51, fabricado e importado da Suécia em 1957, um legítimo exemplo de 45 anos da marca no Brasil. Carinhosamente apelidado de "avô", o veículo foi acompanhado por um L111, um R112, um T113 e um "Rei da Estrada" R164, veículos que representam o que de melhor a Scania produziu nesses 45 anos de história.

O precursor – O L51 foi um dos primeiros modelos da marca Scania a ser comercializado no

Longa vida

Mais de 110 mil caminhões da marca Scania ainda circulam pelo Brasil, conforme informações do Registro Nacional de Veículos Automotores -RENAVAM 2001

2001	4.890
2000	5.431
1999	3.993
1998	4.763
1997	8.210
1996	5.130
1995	7.005
1994	6.809
1993	5.201
1992	3.148
1991	3.607
1990	3.847
1989	4.025
1988	3.510
1987	3.362
1986	4.138
1985	3.208
1984	2.553
1983	1.875
1982	2.037
1981	2.157
1980	2.483
1979	2.271
1978	2.351
1977	2.605
1976	3.089
1975	1.986
1974	1.537
1973	984
1972	739
1971	555
1970	534
1969	354
1968	369
1967	200
1966	309
1965	234
1964	192
1963	268
1962	198
1961	79
1960	110
1959	73
1958	23
1957	12
Inferior a 1957	16
TOTAL	110.474

Brasil. Segundo dados do Registro Nacional de Veículos Automotores - RENAVAM 2001 (veja quadro na página anterior), foram licenciados no ano passado 12 unidades ano 1957 e outras 16 importadas antes mesmo dessa data. Todas ainda rodam pelas estradas do País.

Já o L111 foi lançado no Brasil em 1976 e representa a Série 1 da marca, que desde 1962 contava com uma linha de montagem própria em São Bernardo do Campo. O veículo foi o campeão de vendas na época e conferiu à Scania o título de melhor fabricante de caminhões pesados do Brasil. Até 1981, ano em que deixou de ser produzido, foram comercializadas 10.957 unidades do modelo L111. O RENAVAM 2001 indica que, desse período, ainda circulam pelo Brasil, 8.725 unidades, que têm seu licenciamento em dia.

Pioneirismo constante – O R112 é exemplo da Série 2, que foi produzida de 1981 a 1991 e trouxe as cabinas T e R para o mercado e também o Intercooler, sistema de arrefecimento do ar do motor. Dos modelos T112, R112, T142 e R142 foram comercializadas 35.989 unidades. No ano passado, foram licenciados 30.744 veículos da Série 2.

O T113 representa a Série 3, lançada pela Scania em 1991 e produzida até 1998. Marca a chegada da eletrônica embarcada nos veículos de carga, com inovações como o ABS. Durante sua produção no Brasil, foram comercializadas 36.485 unidades, das quais, segundo o RENAVAM 2001, ainda circulam 36.399 unidades.

Para fechar a caravana histórica, um R164 “Rei da Estrada”, lançado em 2001 e que é hoje o veículo mais potente do mercado nacional. O modelo incorpora o que há de melhor em conforto, luxo e desempenho das linhas de montagem da Scania.

Além dos modelos históricos e do “Rei da Estrada”, a caravana contou com exemplos da produção atual. Esses veículos demonstraram um pouco da gama de opções da Série 4. Um R124 com terceiro eixo original de fábrica, motor eletrônico de 420 cavalos, freio auxiliar Scania Retarder e Opticruise, sistema de troca de marchas automatizado, foi seguido por outro R124 de igual especifica-

ção, só que sem Opticruise, um R124 com injeção mecânica de combustível e 360 cavalos e um T124 com motor mecânico de 360 cavalos. Completou a caravana, como veículo de apoio, um ônibus Scania K124 IB8x2, com motor eletrônico de 420 cavalos e dois andares.

Teste comparativo – Jornalistas especializados em transporte pesado das principais publicações do País participaram da caravana. Foi a oportunidade de viajar na boléia da história da Scania no Brasil e de conhecer as diferenças entre cada modelo, incluindo as opções atuais de linha. Alguns depoimentos desses jornalistas estão reproduzidos adiante.



Catálogo de produtos: veículos de linha da Scania apresentam variedade de especificação

Para realçar as características dos modelos atuais, que se equiparam em conforto e são todos exemplos de uma mesma linha, a Série 4, os veículos foram instrumentados e tiveram seu desempenho acompanhado eletronicamente. Foram monitoradas a utilização dos freios, da embreagem, as velocidades máxima e média e o tempo de funcionamento na rotação econômica do motor, entre outros fatores.

O caminhão R124 LA6x2 com Opticruise provou a eficiência deste opcional na economia da embreagem.

Enquanto a média dos outros veículos ficou acima dos 3 mil acionamentos, o R124 com Opticruise totalizou apenas 241 **acionamentos da embreagem** durante todo o tempo de percurso, o que representa mais de doze vezes menos.

480 hp	2104 acionamentos
420 hp c/ Opt. e Ret. ..	241 acionamentos
420 hp c/ Ret.	3050 acionamentos
400 hp	3422 acionamentos



Outros parâmetros analisados durante a caravana

Tempo de operação na faixa econômica do motor

480 hp	83,4%
420 hp com Opticruise e Retarder	86,5%
420 hp com Retarder	86,9%
400 hp	85,3%

Tempo em movimento/Utilização do freio de serviço

480 hp	39 h/ 6,4 h (16%)
420 hp com Opticruise e Retarder	34 h/ 4 h (12%)
420 hp com Retarder	34,5 h/ 5 h (14%)
400 hp	35 h/ 6 h (17%)

Obs.: o veículo T124 com 360 hp não foi avaliado por contar com injeção de combustível mecânica

O "Rei da Estrada", equipado com motor V8 de 480 cavalos e com um torque de 2.300 Nm entre 1.100 e 1.200 rotações, também apresentou número de acionamentos abaixo da média. Graças à força do motor, que garante maior aproveitamento das marchas e reduz, conseqüentemente, a necessidade de trocas, o veículo percorreu os 1.900 quilômetros do trajeto, ida e volta, com 2.104 acionamentos.

História que roda – "A idéia da caravana foi colocar na estrada a história da Scania e mostrar a variedade de opções disponíveis no mercado atualmente, como a reunião de uma grande família", conta Emanuel Queiroz, diretor de Marketing da Scania. "Com exceção do modelo L51, hoje guardado com carinho pela transportadora Ouro Verde, de Curitiba (PR), todos os veículos que participaram da caravana estão em atividade, transpor-

tando cargas pelo País, o que demonstra a longevidade dos produtos Scania", afirma ele.

Segundo dados do RENAVAL 2001, rodam pelo Brasil mais de 110 mil caminhões e 24 mil ônibus da marca Scania, o que corresponde a aproximadamente 79% dos veículos comercializados desde 1957. Esse número de veículos representa 25% da frota mundial da Scania, estimada em mais de 500 mil unidades.

Opinião de quem acompanha o transporte

"Essa caravana foi uma viagem de duplo sentido. O primeiro, a rota percorrida pelo comboio em si. O segundo, a sensação de juntar o tempo num desfile de modelos recém-lançados e das linhas anteriores".

Eduardo Olímpio,
Revista Caminhoneiro

"A experiência foi profissionalmente enriquecedora. São raras as oportunidades oferecidas a nós jornalistas de sentir como funcionam tantos caminhões diferentes em um mesmo momento".

Dilene Antonucci,
Revista Carga Pesada

"A caravana proporcionou a todos os que a acompanharam uma visão mais clara de como eram e como são os veículos pesados de transporte rodoviário de cargas e mostrou a importância de se desenvolver caminhões que facilitem a vida do carreteiro".

João Geraldo,
Revista O Carreteiro

"É surpreendente notar como os veículos de transporte de carga, que antes eram pequenos e desconfortáveis, puderam evoluir ao longo de 45 anos a ponto de se tornarem mais confortáveis que alguns automóveis de luxo".

Pedro Bartholomeu Neto,
Revista Frota & Cia

"A caravana foi uma excelente oportunidade para coletar informações essenciais para nosso trabalho. De uma única vez, pude ver de perto o desempenho de diversos modelos de caminhões".

Marcos Villela,
Transporte Mundial

"A evolução do transporte de carga foi uma parte importante apresentada pela caravana. Interessante também foi ver um veículo produzido há mais de quatro décadas rodando perfeitamente em uma estrada".

Roberto Queiroz,
Revista Truck & Van

"As comparações entre veículos modernos e antigos são fundamentais para que o transportador possa realizar uma avaliação correta do atual sistema de transporte de carga brasileiro".

Marco Souto Maior,
Revista Autodata

"Considerarei a caravana um Comboio da Evolução. Na oportunidade, pude apurar a evolução do motor e do caminhão ao longo desses 45 anos. Agora, quero mostrar para meu público como o conceito de transporte de carga mudou nesse tempo".



Pedro Trucão,
Programa de TV Siga Bem Caminhoneiro

Álbum de família



L51 4x2 - ano 1957

Motor (potência) D442 (100 hp)
 Caixa de mudanças G450 (5 velocidades)
 PBT técnico 11.500 kg
 Carga líquida 6.500 kg



L111 4x2 - ano 1979

Motor (potência) D11 03 (203 hp)
 Caixa de mudanças GR860 (10 velocidades)
 Susp. dianteira Molas trapezoidais (6.000 kg)
 Susp. traseira Molas trapezoidais (11.000 kg)
 PBT técnico 17.000 kg
 Diferencial R751
 CMT 45.000 kg
 Red. do diferencial 4,71:1
 Vel. máxima 94 km/h



R112 H4x2 - ano 1986

Motor (potência) DSC11 18 (360 hp)
 Caixa de mudanças GR871 (10 velocidades)
 Susp. dianteira Molas trapezoidais (6.000 kg)
 Susp. traseira Molas trapezoidais (10.500 kg)
 PBT técnico 16.500 kg
 Diferencial R770
 CMT 50.000 kg
 Red. do diferencial 4,25:1
 Vel. máxima 97 km/h



T113 H4x2 - ano 1995

Motor (potência) DSC11 23 (360 hp)
 Caixa de mudanças GR871 (10 velocidades)
 Susp. dianteira Molas trapezoidais (6.500 kg)
 Susp. traseira Molas trapezoidais (11.000 kg)
 PBT técnico 17.500 kg
 Diferencial R780
 CMT 60.000 kg
 Red. do diferencial 3,80:1
 Vel. máxima 104 km/h



R164 GA4x2NZ 480

"Rei da Estrada"

Motor (potência) DSC16 02 (480 hp)
 Caixa de mudanças GRS900 (14 velocidades)
 Susp. dianteira Molas parabólicas (6.700 kg)
 Susp. traseira Molas trapezoidais (11.500 kg)
 PBT técnico 18.200 kg
 Diferencial R780
 CMT 66.000 kg
 Red. do diferencial 3,40:1
 Vel. máxima 107 km/h



R124 LA6x2NA 420 com Opticruise

Motor (potência) DSC12 05 (420 hp)
 Caixa de mudanças GRS900 (14 velocidades) com Opticruise e Retarder
 Susp. dianteira Molas parabólicas (6.700 kg)
 Susp. traseira Ar (19.000 kg)
 PBT técnico 25.700 kg
 Diferencial R780
 CMT 66.000 kg
 Red. do diferencial 3,40:1
 Vel. máxima 107 km/h



R124 LA6x2NA 420

Motor (potência) DSC12 05 (420 hp)
 Caixa de mudanças GRS900 (14 velocidades) com Retarder
 Susp. dianteira Molas parabólicas (6.700 kg)
 Susp. traseira Ar (19.000 kg)
 PBT técnico 25.700 kg
 Diferencial R780
 CMT 66.000 kg
 Red. do diferencial 3,40:1
 Vel. máxima 107 km/h



R124 GA4x2NZ 400

Motor (potência) DSC12 01 (400 hp)
 Caixa de mudanças GRS900 (14 velocidades)
 Susp. dianteira Molas parabólicas (6.700 kg)
 Susp. traseira Molas trapezoidais (11.500 kg)
 PBT técnico 18.200 kg
 Diferencial R780
 CMT 66.000 kg
 Red. do diferencial 3,40:1
 Vel. máxima 107 km/h



T124 GA4x2NZ 360

Motor (potência) DSC12 02 (360 hp)
 Caixa de mudanças GRS900 (14 velocidades)
 Susp. dianteira Molas parabólicas (6.700 kg)
 Susp. traseira Molas trapezoidais (11.500 kg)
 PBT técnico 18.200 kg
 Diferencial R780
 CMT 66.000 kg
 Red. do diferencial 3,40:1
 Vel. máxima 107 km/h

Santo ônibus!

Empresa especializada na venda de passagens aéreas para religiosos decide inovar e oferece a seus clientes um dos ônibus rodoviários mais confortáveis e seguros do País

Dois andares com tudo o que um passageiro pode exigir. Foi o que a Cattoni-Tur, empresa paulista especializada na venda de passagens aéreas nacionais e internacionais para religiosos, do mundo inteiro, concebeu para seus clientes.

No primeiro andar, uma sala de lazer, com televisor, DVD, aparelho de som, bar e microondas. No segundo, espaço para 24 pessoas relaxarem em poltronas de couro superleito e se distraírem com DVD e sistema de som independentes do andar inferior, interligados a seis monitores de TV. Dois toaletes, um em cada andar, e sistemas de ar condicionado independentes complementam os ambientes.

Um grande bagageiro, que ocupa quase um terço do primeiro andar do ônibus, e uma área espaçosa reservada para os motoristas são outros destaques do encarroçamento

Público especial – “Sempre tivemos dois automóveis Lincoln e uma Van, equipados com o que há de melhor para transportar nossos passageiros, mas quando a viagem era um pouco mais longa ou o grupo um pouco maior tínhamos de alugar um ônibus”, recorda Carlos Herberto Alves, diretor financeiro da Cattoni-Tur. Segundo ele, como os ônibus alugados não dispunham de muita estrutura para viagens, os clientes,

geralmente bispos, arcebispos e cardeais, que estão sempre em viagens para conferências e palestras, começaram a demandar da empresa um ônibus com o



Conforto e segurança que vem de longe



Não é de hoje que os ônibus rodoviários da Scania procuram oferecer o máximo de conforto e de segurança aos passageiros. Em 1972, a montadora colocava no mercado o B115, que viria a se tornar, depois de comercializadas 520 unidades, o ônibus rodoviário da marca Scania mais vendido na década. Produzido até 1976, o Scania B115 era equipado com motor D11 de 202 cavalos de potência ou, opcionalmente, com o DS11, turboalimentado, de 275 cavalos. Suspensão a ar nos eixos traseiros e dianteiros, caixa de mudanças de cinco marchas e direção hidráulica acrescentavam tecnologia ao modelo. Ainda hoje circulam no Brasil 186 ônibus B115, segundo dados do Registro Nacional de Veículos Automotores – RENAVAL 2001.



Os motoristas contam com área reservada para o trabalho e repouso (fotos 1 e 2). O primeiro andar apresenta sala de lazer com DVD, TV, microondas e bar (fotos 3 e 4). No andar superior, poltronas de couro superleito possibilitam grande conforto aos passageiros (foto 5)



Paz nas estradas: veículo 8x2 garante segurança e conforto aos passageiros da Cattoni-Tur

mesmo conforto e segurança dos veículos oferecidos.

Para atender a essa exigência, a Cattoni procurou a Scania que forneceu um chassi K124 IB8x2 equipado com motor de 420 cavalos, ABS, piloto-automático, freio-motor automático, limitador de velocidade e freio Scania Retarder.

De 19 a 21 de junho, o ônibus realizou sua viagem inaugural. O veículo participou da comemoração dos 45 anos da Scania, acompanhando os caminhões da marca que viajaram em caravana de São Bernardo do Campo (SP) a Caxias do Sul (RS). O ônibus

serviu de apoio e repouso para os jornalistas da imprensa especializada em transporte de carga, que acompanharam o evento.

“A primeira viagem foi um teste. Já temos reservas para esse veículo até o final deste ano”, afirma Alves. Para ele, a demanda já indica que a Cattoni acertou na escolha. “Pretendemos realizar viagens principalmente entre Brasil, Argentina, Uruguai e Chile. Como queremos expandir nosso atendimento para outros tipos de público, é bem provável que venhamos a adquirir mais unidades desse ônibus em breve”.

Água oculta

Compressores de ar modernizam a busca pelo líquido mais importante do planeta, que com o crescimento das populações tem sido explorado cada vez mais freqüentemente nas profundezas do solo



Equipamentos acionados por ar comprimido são capazes de perfurar 100 metros em apenas 18 horas

Embara dois terços da Terra estejam cobertos pela água dos oceanos, desta não se pode beber. As reservas naturais de água potável da superfície, como rios e lagos, enfrentam o descaso do progresso e apontam para um futuro incerto quanto ao suprimento de água para a humanidade. Esse cenário pessimista preocupa tanto a iniciativa privada como a pública e a busca por águas subterrâneas vem ocupando destaque nos novos projetos de expansão das cidades e da instalação do homem no campo.

A escavação do solo para obter água, entretanto, tem longa data. As civilizações mais antigas já utilizavam poços cavados pela força do próprio homem. Depois vieram as máquinas movidas a vapor e, hoje, a tecnologia domina o setor. Estudos hidrogeológicos sofisticados, realizados com a ajuda de satélites, têm localizado reservas subterrâneas cada vez mais profundas.

Para alcançá-las, equipamentos mais modernos contam com o ar comprimido para impulsionar as sondas durante a perfuração, possibilitando mais força e rapidez. Enquanto um equipamento convencional, do tipo percussivo, baseado em lentas e pesadas batidas de uma broca, leva cerca de 60 dias para perfurar um poço de 100 metros de profundidade, os chamados rotopneumáticos, em que o ar comprimido faz girar a broca em alta velocidade, realizam o mesmo trabalho em 18 horas.

“A modernização do maquinário viabilizou a expansão do serviço de perfuração de



“ A modernização do maquinário viabilizou o atendimento de grandes indústrias, condomínios e pequenas propriedades rurais ”

João Carlos de Oliveira,
diretor comercial da Garça Poços Artesianos



Carenagem com isolamento acústico e sistema silenciado de escapamento

Fotos: Emanuel A.P.

poços artesanais, que hoje atende desde grandes indústrias até condomínios ou pequenas propriedades rurais”, informa João Carlos de Oliveira, diretor comercial da Garça Poços Artesianos, de Boituva (SP), que atua no mercado há 18 anos.

A empresa perfura uma média de 6 mil metros por mês, o que corresponde a 35 poços artesanais concluídos a cada 30 dias. Entre os equipamentos da Garça Poços estão compressores de ar de alta pressão da marca Chicago Pneumatic, modelo 950 DUH, acionados por motores Scania DC1241A com gerenciamento eletrônico e potência de 450 cavalos.

“Esses compressores apresentam reduzido nível de ruído. Com a crescente necessidade de perfurar poços próximos a áreas urbanas e residenciais, essa característica tem merecido valorização especial por parte de nossos clientes. É possível até falar ao telefone celular enquanto o motor está trabalhando”, conta Oliveira.

Motor silencioso – A parceria entre Chicago Pneumatic e Scania na fabricação de compressores de alta pressão começou há pouco mais de um ano. O nível de ruído dos equipamentos, graças ao sistema silenciado de escapamento do motor e à carenagem com isolamento acústico, não ultrapassa 78 decibéis a uma distância de sete metros.

“Além do baixo nível de ruído, o consumo de combustível dos compressores é bastante reduzido devido ao gerenciamento eletrônico. O equipamento completo é uma solução específica para o

segmento de perfuração de poços, já considerando a diversificação dos clientes, estejam eles no campo ou nas cidades”, informa Eduardo Rodriguez, gerente geral da Chicago Pneumatic.

A Garça Poços possui três compressores com motor Scania, destinados às perfurações mais profundas. A empresa atua principalmente na Grande São Paulo e interior do Estado, mas realiza trabalhos em várias regiões do Brasil, como no Sul de Minas Gerais e Estado da Bahia.

Com uma filial na cidade de São Paulo (SP), oferece todo o serviço de fornecimento de água subterrânea, o que inclui a perfuração de poços artesianos, a instalação das bombas submersas e dos painéis de controle e a assistência técnica ao cliente.

“Sabemos que a procura por água potável cresce dia após dia e que a rede pública não consegue acompanhar o crescimento das cidades. A água será cada vez mais encarada como uma riqueza a ser explorada”, prevê Oliveira.



Compressor de ar de alta pressão 950 DUH

Descarga livre efetiva (PCM)	950
Pressão normal de trabalho (psi)	360
Estágios de compressão	2
Motor (Scania)	DC1241A
Potência (hp)	450
Número de cilindros	6 em linha
Rotação (rpm)	1.800
Combustível	Diesel
Capacidade do tanque (litros)	565
Consumo de combustível (l/h)	77
Nível de ruído (db) a 7 metros	78 +/- 3
Peso – seco (kg)	4.500
Comprimento (m)	3,86
Largura (m)	2,21
Altura (m)	2,00

Um é

Transportadora gaúcha é a primeira a contar com dois “Reis da Estrada” na frota

● primeiro fez bonito. Provou que era possível transportar dois contêineres de 40 pés (quase 30 metros de comprimento) de Santa Cruz do Sul (RS) até o porto gaúcho de Rio Grande no mesmo tempo que os outros veículos, que levam apenas um contêiner. Selso José Martini, dono da transportadora que tem seu sobrenome, então, não hesitou em adquirir mais um e tornou-se o primeiro a contar com dois Scania “Rei da Estrada” R164 GA6x4, com motor V8 de 480 cavalos, em uma frota.

A Transportes Martini, de Santa Cruz do Sul, carrega fumo com destino à exportação, sempre em contêineres com peso médio de 25 toneladas cada, percorrendo até o porto de Rio Grande 450 quilômetros. Em composições rodotrem, já na nova configuração de 29,4 metros de comprimento, seguindo as determinações das autoridades rodoviárias, a empresa descobriu a forma de dobrar sua produtividade: dois contêineres por viagem.

“Um dia saímos eu e meu filho, cada um em um caminhão. Chegamos juntos, só que ele com o dobro da carga”, conta Selso, que já considera adotar o novo tipo de composição como padrão de renovação de seus veículos.

Stevan Martini, filho de Selso, é quem dirige o primeiro “Rei da

pouco

Estrada". O outro será destinado a Irineu Naue, motorista da Martini há 19 anos. Os dois farão de 10 a 12 viagens por mês, levando fumo até o porto e voltando vazios.

Negócio em expansão - "O transporte de fumo está em crescimento. Existe potencial para que eu mantenha o mesmo número de veículos, dobrando a capacidade de carga com os rodotrens", revela Selso, que começou como autônomo em 1966, conduzindo um Scania L76 e hoje atende clientes multinacionais como a Meridional de Tabacos e a Dimon do Brasil Tabacos.

Para viabilizar a aquisição do segundo "Rei da Estrada" tão rapidamente, a Martini aproveitou-se do fato de a Scania estar aceitando caminhões usados da marca na troca por veículos novos por meio do programa "SuperZerado", lançado em junho deste ano. Um caminhão T124 GA6x2, com motor de 360 cavalos, ano 1998, foi entregue como parte de pagamento.

"Quando soube que poderia utilizar um veículo usado como entrada e fazer o negócio diretamente na concessionária, sem intermediários, percebi que o caminho para um segundo V8 era bem mais curto do que eu pensava.

Com a boa avaliação do veículo usado, completei o restante do valor à vista", informa Selso. O caminhão ano 1998 recebeu avaliação superior à média do mercado em função da boa conservação e de alguns acessórios técnicos, representando 40% do total pago pelo "Rei da Estrada", que tem preço estimado em R\$ 280 mil.



Divulgação

29,4 metros



Selso Martini pretende dobrar a produtividade com os veículos de 480 cavalos

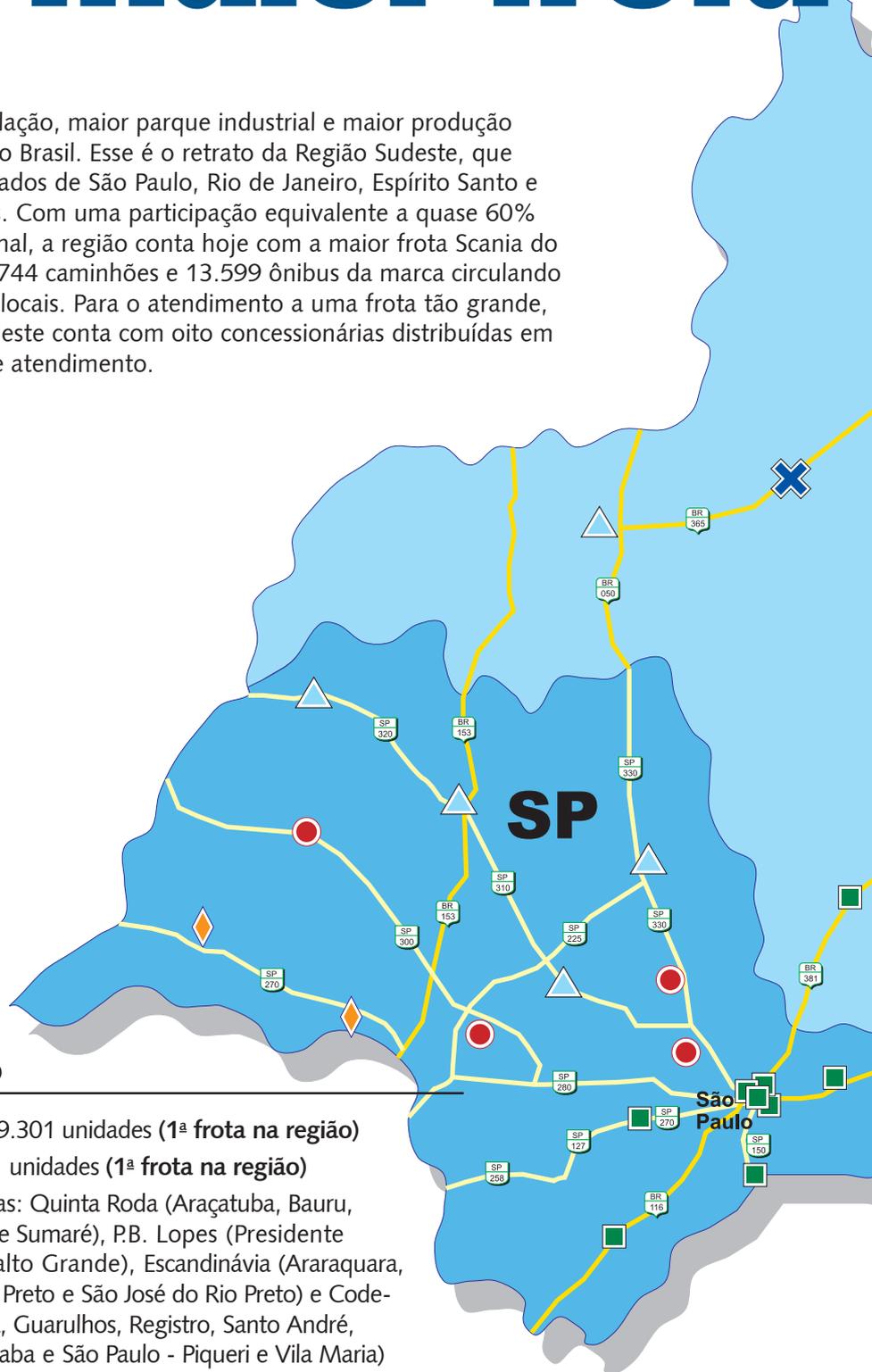
Leonardo Brandão

A Martini, que foi fundada em 1973 e tem hoje o outro filho de Selso, Jean, no comando administrativo, possui 17 veículos, todos dedicados exclusivamente ao transporte de fumo. Entre eles destaca-se um Scania Jubileum T112, ano 1991, comemorativo aos 100 anos da Scania no mundo.

Sudeste

A maior frota

Maior população, maior parque industrial e maior produção econômica do Brasil. Esse é o retrato da Região Sudeste, que abriga os Estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Espírito Santo e Minas Gerais. Com uma participação equivalente a quase 60% no PIB nacional, a região conta hoje com a maior frota Scania do País. São 45.744 caminhões e 13.599 ônibus da marca circulando nas estradas locais. Para o atendimento a uma frota tão grande, a Região Sudeste conta com oito concessionárias distribuídas em 29 pontos de atendimento.



SÃO PAULO

- Caminhões: 29.301 unidades (1ª frota na região)
- Ônibus: 7.181 unidades (1ª frota na região)
- Concessionárias: Quinta Roda (Araçatuba, Bauru, Porto Ferreira e Sumaré), P.B. Lopes (Presidente Prudente e Salto Grande), Escandinávia (Araraquara, Jales, Ribeirão Preto e São José do Rio Preto) e Code-ma (Caçapava, Guarulhos, Registro, Santo André, Santos, Sorocaba e São Paulo - Piqueri e Vila Maria)
- Área: 248.177 km²
- População: 36.969.476
- Extensão das rodovias: 195.026 km
- Malha pavimentada: 12,97%
- Participação no PIB nacional (1999): 36,9%



do País

MINAS GERAIS

- Caminhões: 10.370 unidades (2ª frota na região)
- Ônibus: 3.888 unidades (2ª frota na região)
- Concessionárias: Itaipu (Contagem, Juiz de Fora, Montes Claros e Patos de Minas), Covepe (Governador Valadares e Muriaé), Codema (Pouso Alegre) e Escandinávia (Uberlândia)
- Área: 586.552 km²
- População: 17.866.402
- Extensão das rodovias: 232.138 km
- Malha pavimentada: 7,92%
- Participação no PIB nacional (1999): 9,7%

ESPIRITO SANTO

- Caminhões: 2.691 unidades
- Ônibus: 408 unidades
- Concessionária: Venac (Viana)
- Área: 46.047 km²
- População: 3.094.390
- Extensão das rodovias: 29.956 km
- Malha pavimentada: 10,06%
- Participação no PIB nacional (1999): 1,5%



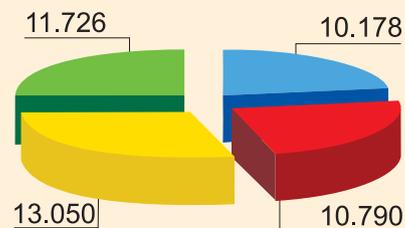
RIO DE JANEIRO

- Caminhões: 3.382 unidades (3ª frota na região)
- Ônibus: 2.122 unidades (3ª frota na região)
- Concessionária: Equipo (Rio de Janeiro e Barra Mansa)
- Área: 43.797 km²
- População: 14.367.083
- Extensão das rodovias: 22.069 km
- Malha pavimentada: 23,37%
- Participação no PIB nacional (1999): 11,2%

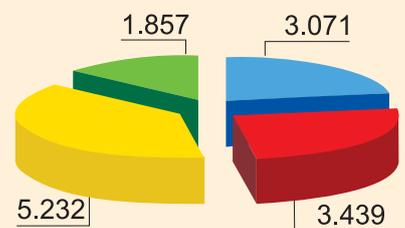
- Quinta Roda Máq. e Veíc. Ltda.
- ▲ Escandinávia Veíc. Ltda.
- Codema Com. Import. Ltda.
- ◆ P. B. Lopes & Cia. Ltda.
- ★ Equipo Máq. e Veíc. Ltda.
- ✕ Itaipu Máq. e Veíc. Ltda.
- ◆ Covepe Com. de Veíc. Pesados Ltda.
- ▲ Venac Veíc. Nacionais Ltda.

Frota Scania por idade

CAMINHÕES



ÔNIBUS



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

Fontes: Quantidade de veículos Scania registrados na região conforme RENAVALM 2001 - Informações sobre Estados conforme site www.almanaque.com.br

A safra é vermelha

A Rodosafra Logística e Transportes, de Paranaguá (PR), acaba de reforçar sua frota com 25 novos cavalos-mecânicos Scania, modelo R124 GA6x4, com motor eletrônico de 420 cavalos, todos na cor vermelha e equipados com freio auxiliar Scania Retarder. Para uso com bitrens e rodotrens, os veículos vão transportar principalmente soja, milho, açúcar e óleo vegetal. Sempre com cargas destinadas à exportação, a Rodosafra atua nos Estados de São Paulo, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Goiás e Paraná. Até o final do primeiro semestre deste ano, a empresa havia transportado uma média de 40 mil toneladas por mês.



Wagner Menezes

Mais um na frota

A RT Transportes, da cidade de Lages (SC), acaba de receber mais um caminhão Scania modelo R124 GA4x2, equipado com motor eletrônico de 400 cavalos. Esse veículo amplia a frota da empresa, formada hoje por 17 unidades, todas da marca Scania. Os caminhões transportam líquidos – especialmente o vixil, componente utilizado na produção de ração animal – em carretas-tanque de aço inox, nas rotas Caxias do Sul (RS) – São Paulo (SP) e Cubatão (SP) – Rio de Janeiro (RJ).



Divulgação

Dois andares nas estradas de Goiás

A Charles Transporte e Turismo e a Expresso Santa Marta, de Goiânia (GO), são as primeiras empresas de turismo a operar com o ônibus Scania K124 IB6x2NB de dois andares no Estado. A primeira, que mantém atividades nas áreas de turismo nacional e internacional, adquiriu o veículo, equipado com motor de 420 cavalos e

carroceria Busscar, em fevereiro deste ano. Com uma frota de 22 veículos, a Expresso Santa Marta, que opera no segmento de transporte coletivo intermunicipal, fretamento e turismo, recebeu seu primeiro ônibus de dois andares, equipado com motor de 360 cavalos e carroceria Marcopolo, no mês de janeiro.



Divulgação

ALAGOAS

- Rio Largo
Novope - Tel. (82) 262-1414
E-mail: novope.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
Moveva - Tel. (77) 611-4831
E-mail: bargeral@moveva.com.br

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

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

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

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

CEARÁ

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

DISTRITO FEDERAL

- Brasília
Varela - 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
Varela - Tel. (62) 283-6363
E-mail: veiculos.rv@varellaveiculos.com.br

- Rio Verde
Varela - Tel. (62) 612-3233
E-mail: varela@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) 214-1919
E-mail: alpha@alphamaquinas.com.br

MATO GROSSO

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

- Rondonópolis
Rota-Oeste - Tel. (66) 421-3555
E-mail: rotaroo@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: guataparã@guataparã.amazon.com.br

PARAÍBA

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

- Campina Grande
Novope - 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
Novope - Tel. (81) 3864-5000
E-mail: novepepet@netcap.com.br

- Recife
Novope - Tel. (81) 3339-3911
E-mail: novope@novope.com.br

PIAUI

- 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
Carajas - Tel. (84) 272-2849
E-mail: carajas@digl.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
E-mail: brasdiezel@brasdiezel.com.br
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@enter-net.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
Mevesul - Tel. (47) 525-3575
E-mail: mevesul@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: qrodar@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) 6461-8474
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
Moveva - Tel. (79) 253-1204
E-mail: ajugeral@moveva.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 José
Tel. (00506) 290-2255

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

- MÉXICO - México D. F.
Tel. (005255) 5587-0300

- NICARÁGUA - Manágua
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) 924-0433/0435

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



0800 19 4224

www.scania.com.br

Parabéns Brasil!

Fabio Botta/AE

OUTRA PULMÃO
BRASILEIRA

DEMOLIDOR

SCANIA

124



Robson Fernandes/AE

O povo abraça a seleção

Nas comemorações pela conquista do pentacampeonato mundial, no Rio de Janeiro, a Seleção Brasileira de Futebol desfilou em um trio elétrico tracionado por um caminhão Scania P124. Milhares de pessoas saudaram os pentacampeões. A chegada da seleção foi festejada em todo o País.

