

Rei da Estrada



SCANIA



O asfalto como passarela

Scania desfila seus ônibus pelo Brasil

Lançamentos - Ônibus F94 articulado, ônibus de 15 metros com piso baixo e Opticruise para ônibus

Rei da Estrada

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

Vice-presidente
de Comunicação:
Richard König

Editor Responsável:
Mauricio Jordão
(Mtb 28.568)

Colaboradora:
Helen Faquinetti

Revisão:
Vicente dos Anjos

Foto/Montagem da Capa:
Alberto Murayama/Technoart

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

Impressão:
Margraf Edit. e Ind. Gráfica

Tiragem desta Edição:
38.000 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 - Marketing

Scania comemora prêmio e homenageia a Seleção Brasileira de Futebol em painéis da cidade de São Paulo

5 - Curiosidade

Noiva realiza sonho ao ir à cerimônia do casamento em caminhão Scania

6 - Aplicação

Caminhões Scania 8x4 com motor V8 de 480 cavalos atendem às necessidades dos transportadores de cargas superpesadas

10 - Cliente

Sob nova direção, Viação Cometa muda por completo

12 - Mercado

Transporte rodoviário de passageiros registra crescimento no final de 2002

14 - História

Ônibus Scania trouxeram as principais inovações para o transporte de passageiros no Brasil

16 - Reportagem de capa

Projeto de marketing da Scania vai levar toda a linha de ônibus da marca em viagem pelo País

20 - Lançamento 1

Scania entra no mercado de ônibus articulados

23 - Lançamento 2

Sistema que automatiza caixa de câmbio, Opticruise agora está disponível para ônibus

24 - Lançamento 3

Ônibus urbano de 15 metros da Scania ganha versão com piso baixo

26 - Vendas

Gontijo, maior frotista de ônibus rodoviário Scania, renova frota com a aquisição de 105 veículos

27 - Negócios

Cegonhaes trocam caminhões usados por novos com o programa Scania SuperZerado

28 - Gente & fatos

30 - Concurso de desenhos



Aquarela Brasileira



Pedro Dantas

Wilson Pereira,
Diretor de Vendas de Ônibus da
Scania no Brasil

● sambista carioca Silas de Oliveira, em seu samba magistral "Aquarela Brasileira", escolheu o asfalto como passarela para pintar um Brasil de norte a sul, com destaque para cada particularidade das principais cidades do País. Estão lá os seringais do Amazonas, os acarajés da Bahia e a garoa de São Paulo.

Não foi à toa que a Scania escolheu esse samba como tema de seu mais ambicioso projeto de ônibus: levar, pelo asfalto, toda a sua linha de produtos para o transporte de passageiros a 24 cidades brasileiras, num percurso de 15 mil quilômetros e 80 dias de duração.

O projeto Ponto a Ponto vai mostrar aos empresários do setor, em cada canto do Brasil, o que há de mais moderno. Vai mostrar às entidades gestoras das cidades o que é possível oferecer às populações urbanas em termos de conforto, segurança e qualidade de

vida, com respeito ao meio ambiente.

Será um passo gigantesco rumo a uma integração nacional, pelo menos no conhecimento das alternativas viáveis para o transporte de passageiros urbano e rodoviário. O artista tem de ir aonde o povo está, diria outro compositor genial. Nós faremos o mesmo.

É claro, que para realizar um projeto dessa envergadura, e com o interesse de mostrar que se trata de algo sério, palpável, possível de ser implementado em qualquer cidade, reunimos, mais uma vez de maneira inédita, todos os encarregadores nacionais. Uma prova da versatilidade do produto Scania e das sólidas parcerias que praticamos há muito tempo.

Fique atento. Em breve você verá essa frota de ônibus, todos personalizados com as cores da bandeira do Brasil, passar por sua cidade. Prestigie. Vá dar uma olhada na linha de produtos Scania, completa de ponta a ponta. Leve as autoridades de sua cidade, leve seus amigos. Traga a família. São mais de quatrocentos lugares, se somarmos os assentos de cada ônibus, rodando o País.

Quando terminarmos o Ponto a Ponto, lá pelo mês de abril, esperamos ter contribuído para que aqueles que trabalham com o transporte de passageiros, empresários e autoridades, tenham conhecido em seu próprio território o que é possível oferecer à população.

Teremos, então, cumprido nosso objetivo.

Na vista de todos

Scania comemora prêmio da NTC e homenageia o futebol pentacampeão

Quem passou por São Paulo entre 17 de dezembro e 2 de janeiro pôde ver uma mensagem institucional da Scania exibida em seis painéis eletrônicos da cidade. Durante os 17 dias, a animação destacou o prêmio de melhor fornecedor de caminhões pesados concedido à Scania, em 2002, pela NTC, Associação Nacional do Transporte de Cargas, pela quinta vez consecutiva. Por esse motivo, a montadora foi comparada à Seleção Brasileira de Futebol, pentacampeã no mesmo ano.

A mensagem foi exibida em intervalos de 15 a 30 minutos, das 7 horas da manhã à 1 hora da madrugada. Os outdoors, com 45 metros quadrados de área, estão localizados em alguns dos melhores espaços publicitários da cidade. Negócio recompensador, segundo a empresa que desenvolveu o anúncio, já que nessa época do ano passam pela cidade milhões de pessoas, que saem às ruas para as compras de fim de ano. Os anunciantes acabam sendo vistos, segundo estimativas, por até um milhão de pessoas diariamente.

"Os prêmios recebidos pela Scania em 2002 nos motivaram a divulgar a empresa de uma forma diferente", afirma Richard



Mônica Zanoni

König, vice-presidente de Comunicação da Scania. Para ele, o reconhecimento vindo de diversas instituições relacionadas ao setor, como a NTC, prova que não é somente o volume de vendas que interessa e sim alguns valores, como a qualidade e o respeito aos clientes e à comunidade. "Esses valores sempre foram os pilares do nosso trabalho e é importante que sejam reconhecidos por diversos públicos. A divulgação em um meio de comunicação tão eficiente procurou ampliar esse reconhecimento", explica König. (HF)

O centro das atenções

- **Junção das avenidas Cidade Jardim e Brigadeiro Faria Lima**
- **Avenida Rubem Berta, próximo ao Aeroporto de Congonhas**
- **Junção da Avenida Paulista e Alameda Campinas**
- **Avenida Brigadeiro Faria Lima, próximo ao Shopping Iguatemi**
- **Avenida Consolação, na altura do nº 1453**
- **Junção das Avenidas Juscelino Kubitschek e Brigadeiro Faria Lima**

Parabéns aos dois pentacampeões.

Em 2002, a seleção brasileira é pentacampeã

Em 2002, a Scania é a pentacampeã dos transportadores



SCANIA

A marca que você quer

Imagens
homenagearam os
pentacampeões de 2002

Da boléia para o altar



Fotos: Antonio Andson

Noiva de Santo André (SP) concretiza sonho ao chegar à cerimônia de seu casamento em um Scania

Vestido branco, véu, grinalda e buquê. Janaí Jaen Demory, de Santo André (SP), contou com tudo que uma noiva tradicional deseja para seu casamento. Mas para levá-la à igreja, entretanto, a moça fez questão de algo nada usual: um caminhão Scania. Isso mesmo, no dia 9 de novembro de 2002, acompanhada pelo pai e o casal de pajens, Janaí chamou a atenção de todos por onde passou, a bordo de um caminhão Scania, modelo T113 H, de 320 cavalos.

"Janaí sempre alimentou o sonho de chegar à sua cerimônia de casamento em um desses veículos. Apesar de não ser de uma família de caminhoneiros, desde adolescente ela é fã dos caminhões Scania. Em suas agendas costumava registrar frases elogiando os veículos da marca", conta Neiva do Couto Jaen, mãe da noiva.

Mas encontrar um caminhão não foi tarefa fácil. Primeiro porque Janaí fazia questão de que o veículo tivesse capô e fosse

da cor vermelha. Depois, nenhum proprietário levava a sério a idéia de uma noiva querer chegar à igreja de caminhão.

Surpresa agradável – "Conheci um vizinho que possuía alguns veículos da marca Scania. A princípio, ele também não acreditou na minha intenção,

mas depois de uma conversa com meu pai, se dispôs a alugar um de seus caminhões para realizar meu sonho. O único inconveniente foi que até dias antes da cerimônia ele não podia me dizer qual seria o modelo do caminhão que me levaria", conta Janaí.

Para a satisfação da noiva, o passeio pelas ruas de Santo André, que começou às 19 horas e durou trinta minutos, aconteceu mesmo no veículo de seus sonhos. "Quando viu o caminhão vermelho e bicudo parado diante do salão de beleza onde se arrumou, ela teve de se conter para não chorar", recorda José Jaen Alonso, pai de Janaí.

Para Reiner Augusto Demory, o noivo, a idéia de chegar à cerimônia do casamento em um Scania foi realmente inusitada. "Apesar de nunca ter imaginado que minha noiva chegaria em um caminhão, apoiei Janaí. Ela merecia concretizar um sonho tão antigo".(HF)



De fora para dentro da estrada

Depois de abrir mercado nas mineradoras, caminhões Scania 8x4, agora com motor V8 de 480 cavalos, entram no transporte rodoviário de cargas indivisíveis





Fotos: Mônica Zanoni/ABC Imagem/Liane Neves



Ao longo de mais de 20 anos, os operadores do setor de transporte superpesado têm reclamado da falta de opções para a compra de cavalos-mecânicos nacionais. Desde a época da construção da hidrelétrica de Itaipu, esses empresários vêm se abastecendo de caminhões importados que, hoje, por conta do rigor dos esforços a que são submetidos e também pela condição desfavorável da moeda nacional, têm sua manutenção bastante onerada. Como alternativa, muitos dos veículos acabam sendo canibalizados para viabilizar a operação de outras unidades em melhor estado de conservação.

Por razões como essas, o setor recebeu bem a iniciativa da Scania de oferecer, a princípio, um lote especial de veículos 8x4 equipados com motor V8 de 480 cavalos de potência, até então exclusividade dos caminhões “Rei da Estrada”, os veículos de luxo da Scania. No prazo de um ano, cerca de 14 unidades 8x4 V8 foram comercializadas entre as empresas do setor, estimando-se ainda uma demanda reprimida que pode atingir mais trinta unidades em curto espaço de tempo.

Haja força: sozinhos ou em dupla, caminhões 8x4 V8 tracionam cargas superiores a 150 toneladas

O transporte superpesado vive um momento bastante

favorável. Segundo Henrique Zuppardo, presidente da **Megatranz**, uma operadora com apenas três anos de mercado e associada ao grupo ALE (Abnormal Load Engineering), segundo maior do mundo no ramo, o mercado nunca esteve tão aquecido como agora. “Os investimentos em infra-estrutura e construção de termelétricas estão gerando uma demanda por cargas especiais. Mesmo considerando-se que o número de termelétricas passou de 49 para 53 e, depois, caiu para 15, esse volume, em apenas um ano, é suficiente para aquecer todas as empresas”, comenta ele.

Diversificação – Outra razão para o aquecimento do mercado, apesar da cautela de alguns operadores, que criticam a instabilidade da economia, está na variedade de aplicações e serviços que podem ser oferecidos pelas empresas de transporte superpesado. A movimentação envolve, por exemplo, a logística nos transportes

especiais rodoviários, marítimos, fluviais; as atividades de carga, transporte, montagem de estruturas, instalações eletromecânicas e eletrônicas para a transporte das peças; e a manutenção, recuperação e modernização dos equipamentos utilizados.

A Megatranz está apenas iniciando a operação de suas duas unidades de caminhões Scania 8x4, recebidas em setembro e que passavam pelas primeiras adaptações. A empresa acaba de adquirir 26 carretas "linhas de eixo", número que deve subir a 56 até o final do ano. Sem condições, por enquanto, de opinar sobre desempenho, Zupardo aposta na importância da assistência técnica de uma marca presente no mercado.

José Amaral Carreiro, diretor de transportes da **Locar**, recebeu três unidades do cavalo-mecânico 8x4 com motor V8, todas elas preparadas posteriormente com engates dianteiro e traseiro,



além de uma caixa de contrapeso de 25 toneladas. O dispositivo é utilizado para dar peso na tração e engatar uma carreta na traseira do cavalo.

Substituto ideal – Carreiro comprou os caminhões pela maior disponibilidade de potência, lembrando ainda que a configuração 8x4 permite melhor distribuição de peso. "Em algumas situações, o Scania substitui veículos importados bem antigos, como Oshkosh, Autocar, Mack ou Kenworth adquiridos vinte ou trinta anos atrás. Esses caminhões são muito antigos, com cabina

velha, sem climatizador ou computador de bordo e, principalmente, sem rede de serviços e com grande dificuldade de obtenção das peças importadas", diz.

Luiz Augusto Martini, diretor da **Transpesa Della Volpe**, adquiriu recentemente quatorze unidades Scania, sendo quatro na configuração 8x4 com motor V8, que já estão rodando há oito meses. "Uma vantagem inicial dos 8x4, no comparativo com um importado, é ter o tamanho menor e a mobilidade maior. Vazio, pode rodar 24 horas depois de completar um trabalho ou para encontrar um comboio, por exemplo", comenta. Martini adaptou caixas de transferência Spicer nos veículos, serviço feito pela concessionária Scania em

São Paulo, a Codema, que também instalou os engates frontal e traseiro.

A

Transdata

conta com duas unidades

8x4 operando há pouco



tempo, equipadas com uma segunda caixa auxiliar Spicer H, de quatro velocidades. Sem importados na frota, avalia como excelente a qualidade dos Scania, marca majoritária entre as 30 unidades de que dispõe. "O motor V8 representa o melhor custo/benefício, pois gasta menos óleo e leva mais peso", afirma o diretor Roberto Gaeta. Em sua avaliação, os novos caminhões têm ajudado bastante no marketing da empresa, chamando a atenção pelos quatro eixos. Ele pretende combinar os veículos com carretas "linha de eixo" mais novas, cujo peso chega a ser 20% menor do que as mais antigas para obter resultados ainda melhores.

Na Cruz de

Malta, o empresário José Doutel Lopes acumula a presidência da empresa com a do Sindipesa, o sindicato da categoria dos

superpesados. Seus dois caminhões 8x4 também já estão pegando pesado. E muito. Equipados com segunda caixa Eaton, de duas marchas, mais radiador de óleo para frenagem, transportaram juntos em sua primeira viagem 450 toneladas.

"Os caminhões suprem uma carência do mercado e projetam boas perspectivas", reforça Lopes. Para ele, a fábrica da Scania no Brasil torna mais

fácil o acesso a peças, mesmo as importadas. Lopes não compra caminhão sem representação no País.

Ivo Boff, diretor da **I.V.**

Transportes, é objetivo ao afirmar que comprou seu primeiro Scania 8x4 com V8 "porque, no momento, é o melhor do Brasil". E acredita na tendência de aumento da oferta, até com motores mais potentes, para que o mercado possa substituir os antigos veículos importados. "Mas não é só o motor", lembra, mencionando a necessidade que o mercado tem de contar com opções 8x6 ou 6x6, por exemplo.

Um grande problema apontado por ele, no entanto, talvez não precisasse ter contornos tão

graves. Trata-se da falta de oferta de implementos, mercado ocupado 100% por importações, desde que o último fabricante local desativou essa linha de produtos em 1990. "A importação é caríssima. Já consultamos alguns fabricantes, mas não houve interesse".

A **Tomé**, curiosamente instalada bem em frente à fábrica



da Scania, em São Bernardo, tem quatro unidades 8x4, preparadas com segunda

caixa Spicer. Julio Cezar Teixeira Pereira, diretor de Transportes, confirma que "a carência de cavalos-mecânicos para esse mercado é um problema. Mesmo com a importância do transporte rodoviário na economia, o setor não é atendido. Cerca de 90% dos veículos para 450 toneladas estão na faixa dos trinta anos. Imagine um caminhão desses quebrar em viagem e ficar um mês aguardando peça?", pergunta ele.

Pereira observa que, antes da oferta dos novos veículos Scania, a opção nacional mais forte era o antigo Scania 143, com motor V8, mas com a limitação da tração 6x4. "Tudo o que o setor deseja é disponibilidade de equipamentos novos, para renovar a frota, com alternativas de produtos de linha, com peças e serviços garantidos", diz. (MJ)



Sob nova direção

Adquirida pelo Grupo JCA, da Auto Viação 1001, a Cometa muda tudo. Testa outras marcas de chassi, adota novo visual e abre espaço para luxuosos ônibus de dois andares

A Cometa mudou. E mudou bastante. Saem os antigos donos, descendentes diretos do fundador da empresa, entra Jelson da Costa Antunes, da JCA, que controla as viações 1001, Catarinense e Rápido Ribeirão Preto. Termina a exclusividade da marca Scania, entram outras fabricantes de chassi. Termina a produção própria de carrocerias pela CMA. A Marcopolo encarrega agora os novos carros.

A estratégia de um único modelo de carro para atender todas as linhas também está sendo deixada de lado. A nova Cometa adota a segmentação das linhas e dos usuários. Baseada no sucesso da 1001, traz para si as linhas executivas, as viagens sem paradas (Non-stop), a primeira classe. Junto com os tradicionais veículos 4x2 e, mais recentemente, os de tração 6x2 – a última inovação da administração anterior, surgem ônibus de quatro eixos e dois andares, exclusivos para as viagens mais longas.

“Para destacar as mudanças, adotamos uma nova identidade visual. O desenho de um cometa clássico, com estrela e cauda, dá lugar agora a fotos registradas por astrônomos. Cada carro terá o nome associado a um cometa. Os 8x2, os mais luxuosos, serão identificados com o Hale Bopp, os 4x2 receberão a foto do Halley, e assim por diante”, explica Ivan Comodaro, superin-

tendente da Cometa. Completam a nova pintura grafismos modernos desenvolvidos por um estúdio de designers de São Paulo.

O fim da produção própria de carrocerias, por meio da Companhia Manufatureira Auxiliar, a CMA, já era anunciado por muitos estudiosos do setor. O último modelo, lançado em 2000, mal foi visto pela maioria dos passageiros. Com uma capacidade de produção de apenas 60 unidades por ano, a CMA levaria mais de 15 anos para atualizar toda a frota da Cometa, estimada na época em 900 unidades. As vantagens de se produzir a própria carroceria, diferencial valioso da Cometa nos anos 80, havia se transfor-

mado em uma desvantagem competitiva sem tamanho.

Cliente 5 estrelas – “A conquista da Cometa como nossa cliente representou uma das maiores realizações do grupo Marcopolo. Trata-se de um atestado de excelência para qualquer fabricante. A Marcopolo sente-se honrada e prestigiada em fazer parte de uma nova história da Cometa, que agora é escrita por Jelson da Costa Antunes”, afirma José Martins, vice-presidente da Marcopolo.

A experiência com outras marcas de chassi, quebrando a exclusividade de mais de 40 anos da Scania, começou no segundo semestre de 2002 com a aquisi-



ção de mais de uma centena de carros.

"Mas o espaço para a Scania continua na Cometa, assim como nas outras empresas do grupo JCA", garante Wilson Pereira, diretor de Vendas de Ônibus da Scania, embalado por uma recente venda de 12 unidades à Cometa agora em 2003.

"Foi uma venda exclusiva, já que a concorrência não conseguiu atender alguns pedidos no prazo. Temos a vantagem de ser os únicos a oferecer o modelo 8x2 direto da fábrica, sem necessidade de transformações posteriores, o que garante total

controle dos prazos de entrega", afirma Pereira.

A Scania conta com participação expressiva nas outras empresas do grupo JCA. São vários carros na 1001, Catarinense e Rápido Ribeirão Preto. "Em todas essas empresas foi a Scania que quebrou a hegemonia dos con-

correntes. Na Cometa está ocorrendo o contrário. Mas junto com carros de outras marcas, a Cometa continua comprando Scania e isso é o mais importante. Estamos juntos com a Cometa nessa nova fase da empresa", comemora o diretor de Vendas de Ônibus da Scania.

Anos-luz: Cometa reformula seu conceito no ônibus rodoviário



Fotos: Cecília Pedersoli

Com o pé no chão



Mônica Zanoni

Opção rodoviária: parte do movimento dos aeroportos migrou para terminais rodoviários, como o Tietê, em São Paulo (SP)

Tarifas aéreas elevadas, moeda americana valorizada, combustível e pedágios reajustados. O turista preferiu, no final de 2002, viajar de ônibus pelo Brasil

Sinal verde para as empresas de transporte rodoviário de passageiros. O setor, que vivia às voltas com o fraco movimento, muda a marcha e já começa a embalar. Um ligeiro crescimento na demanda de passageiros vem acelerando os negócios desde o final do ano passado. A perspectiva do mercado é de aumento de 3% a 4% no volume de passageiros por quilômetro este ano. O percentual, que à primeira vista parece pequeno, mostra uma reação no sistema brasileiro de transporte rodoviário de passageiros como não se via nos últimos sete anos. Desde 1995, o setor tem assistido a uma queda acentuada no índice de ocupação de assentos, em torno de 25%.



Divulgação

“O aumento de 3% a 4% pode não ser tão representativo comparado aos índices de 1995, mas é o melhor dos últimos anos”, diz **Sérgio Augusto**

de Almeida Braga, vice-presidente da Abrati, que congrega as 230 maiores empresas de transporte rodoviário de passageiros.

Segundo ele, o setor mostra uma ligeira aceleração desde o segundo semestre do ano passado. Houve uma pequena melhora da demanda de passageiros entre outubro, novembro e dezembro graças ao que Braga chama de “realinhamento das tarifas das empresas de aviação” e a uma perseguição mais rigorosa ao transporte clandestino.

Braga explica que o setor

passou um bom tempo sem renovar a frota. Ele chama esse período de “represamento de compra”, agravado por anos de dificuldade financeira em razão da retração do mercado, que não oferecia perspectiva de negócios a longo prazo, nem renovação de contratos. A concorrência “predatória” das tarifas aéreas e o transporte clandestino também tiveram sua quota nesse represamento.

Com bem menos obstáculos no caminho, há empresários que já começam a sinalizar uma maior disposição de retomar os investimentos gradativamente. “A previsão de aumento indica uma recuperação do mercado, lenta, mas de forma gradativa”, afirma Braga.

Opção mais barata – O volume de passageiros no Terminal Rodoviário Tietê, em São Paulo (SP), mostra que o percurso para as empresas é agora ascendente. As viagens rodoviárias estão em alta. O maior terminal da América Latina e o segundo maior do mundo recebeu quase 1 milhão de passageiros na semana de Natal e 940 mil na semana do Ano Novo. Um aumento de 15% no Natal e 5% no Ano Novo, comparado a 2001, segundo a Socicam, que administra o Terminal.

A venda de passagens rodoviárias deslanchou por causa dos sucessivos aumentos dos combustíveis e a soma dos pedágios. Um exemplo: a passagem de São Paulo a Santos custa R\$ 7,30. Só o pedágio nas rodovias Anchieta e Imigrantes custa R\$ 9,60.

A Associação Nacional dos Transportadores de Turismo e Fretamento (Anttur), com sede no Rio de Janeiro (RJ), também registrou um pequeno acréscimo da demanda a partir de outubro. “Entendemos que isso

ocorreu devido à forte represão por parte da Polícia Rodoviária Federal ao fretamento ilegal”, diz Martinho Ferreira de Moura, presidente da entidade. Por conta de uma fiscalização mais rigorosa, explica ele, as empresas idôneas passaram a resgatar a clientela e os serviços que, no passado, migraram para as empresas clandestinas.

Os clientes do fretamento contínuo passaram a fazer novas encomendas, o que também teria animado algumas empresas a investir, em parte, na renovação da frota. Esse “pequeno aquecimento”, como diz Moura,

tem se verificado nos estados do Rio de Janeiro, Paraná, Rio Grande do Sul, São Paulo e Minas Gerais.

O serviço de transporte de passageiros no Brasil respondeu pela movimentação de 132 milhões de passageiros (interestadual) e 1,3 bilhão de passageiros (intermunicipal) em 2001. O setor é responsável pela manutenção de cerca 280 mil empregos e recolheu R\$ 3,5 bilhões em impostos em 2001. A frota atual é de 60 mil ônibus. Os dados são todos da Abrati.

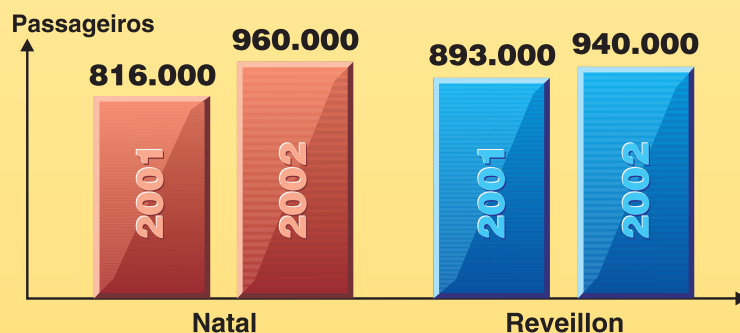
Por: Maria Finetto



Mônica Zanoni

Sinal positivo

Festas de final de ano em 2002 indicaram aumento de passageiros no Terminal Rodoviário do Tietê (SP), o maior da América Latina. No Natal foram 15% e no Ano Novo 5%, quando comparado com 2001



B75



BR115



B76



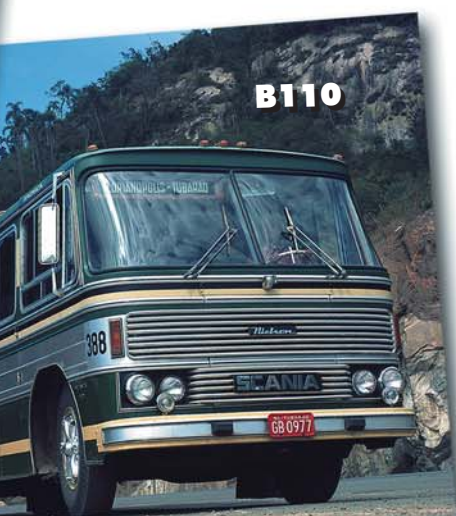
S112 - Articulado



K124IB8x2



Evolução a cada parada



B110

Scania foi pioneira na introdução de diversas inovações que marcaram o transporte de passageiros no Brasil

Em 1959, a Scania iniciava a produção do primeiro ônibus brasileiro. O B75 entrou nas linhas de montagem do País no mesmo ano em que começou a ser produzido na Suécia. Antes, circulava pelas estradas brasileiras o B71, que chegou em 1956, importado da Suécia.

Na época, oferecendo a maior potência do mercado, o B75 inovou com a caixa de câmbio sincronizada, o freio a ar comprimido e o motor dianteiro de seis cilindros. O veículo, criado para conquistar o mercado sulamericano, era utilizado tanto em aplicações rodoviárias como urbanas.

A primeira direção hidráulica chegaria quatro anos mais tarde, em 1963, com o B76. Os freios pneumáticos e novamente a

maior potência do mercado eram os outros destaques do modelo. Em 1968, o B110 trouxe o primeiro motor turboalimentado para ônibus e a primeira suspensão a ar no eixo traseiro.

O B112 foi o primeiro chassi rodoviário desenvolvido para aplicações severas. Produzido a partir de 1975, ele apresentou ao mercado nacional a coluna de direção regulável. Pouco tempo depois, a Scania sur-

prenderia com o lançamento do modelo B115, primeiro veículo com suspensão a ar nos eixos dianteiro e traseiro. Em 1977, saía para as ruas o primeiro chassi de ônibus articulado da marca.

Com a Série 4, linha de veículos lançada em 1998, surgia o L94, primeiro chassi de piso baixo do mercado nacional. Com ênfase no conforto dos passageiros, possibilitava o abaixamento da suspensão ao nível da calçada para o embarque e desembarque.

A Scania também foi pioneira em oferecer com a Série 4, direta de suas linhas de montagem, o ônibus rodoviário 8x2, que se destaca atualmente devido ao luxo e conforto para o passageiro, na versão de dois andares.

Para mudar o conceito de transporte urbano, a Scania apresentou ao mercado nacional, em 2001, o ônibus de 15 metros. O veículo é dotado de terceiro eixo direcional, que aumenta a capacidade de manobras e diminui o desgaste dos pneus e os danos ao asfalto.

Finalmente, em janeiro deste ano, a Scania sai em viagem pelo Brasil com três lançamentos. O ônibus rodoviário equipado com Opticruise, que é o sistema de automatização da caixa de câmbio; o veículo de 15 metros com piso baixo; e o primeiro ônibus articulado da Série 4. (HF)



Piso baixo



15 metros



Desfile pelo asfalto



Projeto Ponto a Ponto vai levar toda a linha de ônibus da Scania a 24 cidades do Brasil com o objetivo de mostrar o que há de mais moderno em transporte de passageiros



**"Vejam essa maravilha de cenário, é um episódio relicário
Que um artista num sonho genial, escolheu para este carnaval
E o asfalto como passarela será a tela do Brasil em forma de aquarela"**

A estrofe acima abre o samba "Aquarela Brasileira", de Silas de Oliveira, compositor nascido em Madureira, zona norte do Rio de Janeiro, em 1916. Fundador da Império Serrano, Silas era professor de Português antes de se apaixonar por uma de suas alunas e por ela ser apresentado às rodas de samba dos morros cariocas. É

talvez da formação acadêmica o texto rebuscado de "Aquarela Brasileira", que na forma de samba-enredo descreve uma viagem pelo Brasil, destacando as características mais marcantes das principais capitais. O samba foi defendido pela Império Serrano no carnaval de 1964 e tornou-se um clássico do gênero.

Por propor justamente o asfalto como passarela, essa composição foi escolhida pela Scania como tema para o projeto Ponto a Ponto, evento inédito no segmento de ônibus rodoviário e urbano que vai levar de fevereiro a abril toda a linha de produtos Scania em um giro por 24 cidades brasileiras. A viagem pretende mostrar a todos os clientes e



Carrocerias e chassis juntos

“Para nós da Marcopolo é sempre importante participar de projetos como o Ponto a Ponto da Scania, que nos aproxima dos clientes cada vez mais. É nas ruas e nas estradas que o nosso produto se faz acontecer”

Nelson Gehrke – Diretor de Operações Comerciais da Marcopolo para o Brasil

“Cada vez mais é preciso estar perto do cliente. Já foi a época em que era preciso de senha para comprar um produto. Para a Busscar é importante participar do Ponto a Ponto, pois não existe chassi sem carroceria e vice-versa”

Cláudio Roberto Nielson – Diretor de Vendas e Tecnologia da Busscar

“O Ponto a Ponto vai levar aos cantos mais longínquos do Brasil opções para o transporte de passageiros que nem sempre são conhecidas dos clientes locais. É uma excelente oportunidade para a Comil, que encarrega um dos lançamentos, o ônibus F94 articulado”

Luiz Roberto – Gerente Comercial e Relações Institucionais da Comil

“A Scania mostra que sua linha de chassis pode ser encarregada de várias formas. A Caio participa do Ponto a Ponto em um chassi L94 de 15 metros, que é uma novidade nacional”

José Gildo Vendramini – Gerente Nacional de Vendas da Caio

“Ir até onde os clientes estão e mostrar a eles as diversas soluções de transporte, dando a chance de compará-las, essa é a missão do Projeto Ponto a Ponto. Para nós, da Irizar, é a oportunidade de expor nossa carroceria pelas estradas do País.”

João Paulo da Cunha Ranalli – Gerente Comercial Brasil da Irizar

autoridades do Brasil o que há de mais moderno em transporte coletivo e será realizada por nove veículos, entre eles três lançamentos: o L94 UB6x2*4 com carroceria de 15 metros e piso baixo, o K124 IB8x2 com Opticruise e o F94 HA6x2/2 articulado.

O primeiro, L94 UB6x2*4, reforça a intenção da Scania em mostrar uma alternativa para os grandes centros quando a demanda não justifica o alto investimento nos veículos articulados e biarticulados, agora na versão com piso baixo, sem degraus de acesso nas portas dianteira e central. O segundo, K124 IB8x2, trará como novidade o Opticruise, sistema que automatiza a caixa de câmbio nos veículos rodoviários de maneira inédita no País. Por último, a primeira opção de chassi articulado da atual linha de produtos da Scania, o F94 HA6x2/2, completa a família e traz para o Brasil um motor eletrônico de nove litros e 300 cavalos que já atende às exigências quanto à emissão de poluentes da próxima versão do

Conama (Euro III).

“Vamos unificar o conceito de ônibus rodoviário e urbano no Brasil. Todos terão a oportunidade de ver os mesmos carros em um evento que se repetirá da mesma forma em cada uma das 24 cidades. Clientes, políticos e administradores do transporte coletivo verão o que há de mais moderno”, garante Wilson Pereira, diretor de Vendas de Ônibus da Scania.

Parceria – Para realizar o Ponto a Ponto, a Scania se uniu a todos os encarregadores do País. Marcopolo, Busscar, Irizar, Caio e Comil participam do projeto, tanto financeiramente como com seus produtos. “Não poderia ser diferente. A Scania produz chassis que são encarregados por todas essas empresas”, explica Pereira.

O projeto Ponto a Ponto tem início em Caxias do Sul (RS), no dia 3 de fevereiro. A previsão de término é para o dia 22 de abril, em São Paulo (SP). Ao todo, serão percorridos 15 mil quilômetros, durante 80 dias. A expectativa da Scania é levar o projeto a 2 mil clientes.



Roteiro das cidades

1	Caxias do Sul (RS)	03/02	13	Fortaleza (CE)	13/03
2	Porto Alegre (RS)	04/02	14	Teresina (PI)	17/03
3	Florianópolis (SC)	06/02	15	São Luís (MA)	20/03
4	Joinville (SC)	10/02	16	Belém (PA)	24/03
5	Curitiba (PR)	13/02	17	Palmas (TO)	27/03
6	Londrina (PR)	14/02	18	Brasília (DF)	31/03
7	São José do Rio Preto (SP)	17/02	19	Goiânia (GO)	02/04
8	Sumaré (SP)	18/02	20	Cuiabá (MT)	07/04
9	Rio de Janeiro (RJ)	20/02	21	Campo Grande (MS)	10/04
10	Vitória (ES)	24/02	22	Patrocínio (MG)	14/04
11	Salvador (BA)	27/02	23	Belo Horizonte (MG)	17/04
12	Recife (PE)	10/03	24	São Paulo (SP)	22/04

Ponto a Ponto em números

- 4 ônibus urbanos e 5 ônibus rodoviários
- 3 lançamentos
- 24 cidades visitadas
- 15 mil quilômetros percorridos
- 80 dias de duração
- 2 mil clientes convidados

Linha completa de produtos

SCANIA L94 UB4x2LB BUSSCAR — URBANUSS PLUS

Motor DSC9 11 Intercooler
Sistema de injeção Mecânico
Potência 220 cv a 2000 rpm
Emissões Conama IV / Euro II
Caixa de Câmbio ZF 4HP 500 NBS (automática)
Nº de marchas à frente 4
Suspensão diant./tras Molas trapezoidais/Pneumática
Peso Bruto Total (PBT) 19,1 ton (7,1 + 12)
Freios A disco com ABS
Comprimento da carroceria/lotação 12,725 m/36 lugares
Destaques da carroceria:
— Poltronas estofadas City High 100 em tecido
— Três portas de 1.100 mm

SCANIA K124 IB8x2NB MARCOPOL PARADISO 1800DD

Motor DSC12 05
Sistema de injeção Eletrônico
Potência 420 cv a 1700-1800 rpm
Emissões Conama IV / Euro II
Caixa de Câmbio GR801R Opticruise (Retarder Scania)
Nº de marchas à frente 7
Suspensão diant./tras Molas trapezoidais/Pneumática
Peso Bruto Total (PBT) 29,5 ton (12 + 17,5)
Comprimento da carroceria/lotação 14 m/49 lugares
Destaques da carroceria:
— Poltronas Leito turismo
— Cintos de segurança nas poltronas do salão
— Piso superior com vidros simples colados fumê
— Ar-condicionado
— Defroster com refrigeração, aquecimento e ventilação
— Sistema de calefação automático
— Isolamento termo-acústico sobre rodado dianteiro e traseiro
— Isolamento de teto e laterais com isopor auto-extinguível
— Sanitários superior e inferior completos
— Geladeira de 100 litros na traseira
— Rádio/CD no painel, no porta-pacotes e junto a rodomoça
— Dois vídeos cassetes
— Televisor 10"
— Monitor de 14"
— Interfone de comunicação
— Preparação para colocação de celular

SCANIA K94 IB4x2NB COMIL CAMPIONE 3.65

Motor DSC9 15
Sistema de injeção Mecânico
Potência 310 cv a 2000 rpm
Emissões Conama IV / Euro II
Caixa de Câmbio GR801 CS (Comfort Shift)
Nº de marchas à frente 7
Suspensão diant./tras Molas trapezoidais/Pneumática
Peso Bruto Total (PBT) 19,5 ton (7,5 + 12)
Comprimento da carroceria/lotação 12,85 m/46 lugares
Destaques da carroceria:
— Poltronas tipo Soft, com frente e laterais em tecido e costas em carpete
— Ar-condicionado
— Sanitário traseiro completo
— Janelas coladas fumê
— Rádio/CD

SCANIA L94 IB6x2*4 CAIO APACHE S21 VIP

Motor DSC9 12
Sistema de injeção Mecânico
Potência 260 cv a 2000 rpm
Emissões Conama IV / Euro II
Caixa de Câmbio ZF 4HP 590 NBS (automática)
Nº de marchas à frente 4
Suspensão diant./tras Molas trapezoidais/Pneumática
Peso Bruto Total (PBT) 27 ton (7,5 + 19,5)
Freios A disco com ABS
Comprimento da carroceria/lotação 15 m/36 lugares
Destaques da carroceria:
— Poltronas urbanas altas - SPFI, estofado revestido em pavin-flex
— Vidros temperados fumê, com cantos arredondados
— Cinco portas de acesso, sendo três a direita e duas a esquerda, do tipo fole

SCANIA K124 IB4x2NB MARCOPOL PARADISO 1200

Motor DSC12 02
Sistema de injeção Mecânico
Potência 360 cv a 1600-1900 rpm
Emissões Conama IV / Euro II
Caixa de Câmbio GR801 CS (Comfort Shift)
Nº de marchas à frente 7
Suspensão diant./tras Pneumática
Peso Bruto Total (PBT) 19,5 ton (7,5 + 12)
Comprimento da carroceria/lotação 13,20 m/42 lugares
Destaques da carroceria:
— Poltronas executivas com assento móvel
— Cintos de segurança nas poltronas do salão
— Vidros simples colados fumê
— Ar-condicionado
— Renovador de ar no teto
— Calefação
— Isolamento termo-acústico sobre rodado dianteiro e traseiro
— Isolamento de teto e laterais com isopor auto-extinguível
— Sanitário traseiro completo
— Geladeira de 100 litros na traseira
— Rádio com CD no painel
— Antena externa

SCANIA L94 UB6x2*4 MARCOPOL VIALE

Motor DSC9 12
Sistema de injeção Mecânico
Potência 260 cv a 2000 rpm
Emissões Conama IV / Euro II
Caixa de Câmbio ZF 4HP 590 NBS (automática)
Nº de marchas à frente 4
Suspensão diant./tras Molas trapezoidais/Pneumática
Peso Bruto Total (PBT) 27 ton (7,5 + 19,5)
Freios Disco com ABS
Comprimento da carroceria/lotação 15 m/54 lugares
Destaques da carroceria:
— Poltronas urbanas estofadas com encosto alto
— Janelas com vidro fumê
— Isolamento teto/laterais com poliuretano auto-extinguível e escada em isolamento termo-acústico
— Isolamento térmico da base do eixo traseiro para trás e na região do motor
— Ar-condicionado com condensador de teto

SCANIA K124 IB6x2NB IRIZAR CENTURY

Motor DSC12 02
Sistema de injeção Mecânico
Potência 360 cv a 1600-1900 rpm
Emissões Conama IV / Euro II
Caixa de Câmbio GR801 CS (Comfort Shift)
Nº de marchas à frente 7
Suspensão diant./tras Pneumática
Peso Bruto Total (PBT) 25 ton (7,5 + 17,5)
Comprimento da carroceria/lotação 14 m/42 lugares
Destaques da carroceria:
— Poltronas em tecido navalhado
— Cinto de segurança para todas as poltronas
— Ar-Condicionado
— Sistema automático de renovação de ar
— Sanitário traseiro completo
— Vidros térmicos colados fumê
— Isolação termo-acústica de toda a carroceria
— Rádio/CD com amplificador
— Vídeo, com 1 monitor de 21"

SCANIA K124 IB6x2NB BUSSCAR VISSTA BUSS HI

Motor DSC12 02
Sistema de injeção Mecânico
Potência 360 cv a 1600-1900 rpm
Emissões Conama IV / Euro II
Caixa de Câmbio GR801 CS (Comfort Shift)
Nº de marchas à frente 7
Suspensão diant./tras Pneumática
Peso Bruto Total (PBT): 25 ton (7,5 + 17,5)
Comprimento da carroceria/lotação 14 m/42 lugares
Destaques da carroceria:
— Poltronas Leito Turismo
— Ar-condicionado
— Sanitário traseiro com sistema três tanques
— Vidros colados fumê
— Isolamento com poliestireno expandido em toda a carroceria
— Calefação
— Rádio/CD player da cabine do motorista
— Três monitores 14"
— Duas tomadas para carregar bateria de telefone celular
— Termômetro no salão superior
— Relógio digital no salão superior

SCANIA F94 HB6x2/2NA COMIL SVELTO

Motor DC9 03
Sistema de injeção Eletrônico
Potência 300 cv a 2000 rpm
Emissões Conama V / Euro III
Caixa de Câmbio Voith Automática D864.3 E
Nº de marchas à frente 4
Suspensão diant./tras Molas trapezoidais/Pneumática
Peso Bruto Total (PBT) 27,5 ton (7,5 + 10 + 10)
Comprimento da carroceria/lotação 18,15 m/63 lugares
Destaques da carroceria:
— Poltronas Padrão Europa com apoio de cabeça estofado
— Três portas (1 de 900mm + 2 de 1100mm)
— Vidros superiores móveis fumê

Na hora do pico

Ônibus articulado F94 chega ao mercado para reforçar o transporte urbano nas grandes cidades e incrementar as frotas das empresas nos horários de mais movimento



Wagner Menezes

A Scania acaba de colocar no mercado o primeiro ônibus articulado da Série 4. O F94 foi desenvolvido especialmente com a missão de operar em linhas urbanas muito movimentadas. Com capacidade para transportar mais de 130 passageiros, o

veículo nasceu para circular principalmente em cidades onde existam corredores específicos para o tráfego de ônibus.

“Com o lançamento do F94 a Scania fica apta a oferecer soluções de transporte urbano para quase todas as aplicações

no País. Antes, o ônibus de quinze metros, com terceiro eixo direcional, era o nosso maior veículo, acomodando até 100 passageiros. Havia, entretanto, espaço no mercado para um veículo Scania que pudesse atender às linhas mais movimentadas das grandes cidades”, afirma Wilson Pereira, diretor de Vendas de Ônibus da Scania no Brasil.

A Expresso Guarará, que atua no setor de transporte urbano de Santo André (SP), atualmente opera dez ônibus F94 na versão articulada. Os veículos trafegam por um corredor exclusivo da companhia, ligando o terminal urbano de Vila Luzita à Estação Central da cidade.

Os dez ônibus não circulam ao mesmo tempo. A Expresso Guarará coloca para realizar toda a jornada de trabalho somente seis carros. Os outros quatro juntam-se à frota somente nos horários de pico.

Espera menor – “A experiência que estamos tendo com os veículos Scania só nos fez confirmar que esses produtos são bons aliados na hora que o movimento de passageiros aumenta”, conta Rosângela Gabrilli, diretora da Expresso Guarará. Para ela, os articulados, amplos e seguros, garantem, além de conforto para os passageiros durante a viagem, uma queda relativa do tempo de espera nos pontos de ônibus, satisfazendo quem precisa utilizar transporte público diariamente.

Primeiras unidades: Santo André (SP) já conta com dez ônibus do F94 articulado, que transportam até 130 passageiros cada



"Os F94 articulados se mostraram arrojados e chegaram até a surpreender a direção da empresa devido à sua capacidade de acomodar confortavelmente mais de 130 passageiros nos horários de pico. Faz parte de nossos planos futuros adquirir novos ônibus Scania articulados e possivelmente utilizá-los em nossas linhas principais", afirma Rosângela.

O F94 articulado é equipado com um exclusivo **motor dianteiro** de nove litros e 300 cavalos de potência. Esse motor é certificado na

Europa conforme a norma Euro III, antecipando as futuras exigências de emissão no Brasil. Como principais destaques do novo motor estão a injeção eletrônica de combustível, **tampas dos cabeçotes de plástico** e limitador de velocidade. O alto torque do motor em baixas rotações facilita o tráfego no anda-

e-pára do transporte urbano.

A **caixa de câmbio** do ônibus articulado Scania é automática. Ela incorpora conversor de torque e freio retarder, contro-

lando eletronicamente a troca de marchas. O eixo de tração apresenta redução nos cubos das rodas e a **suspensão** dos eixos traseiros é pneumática.

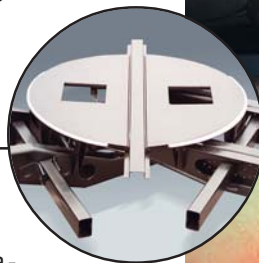
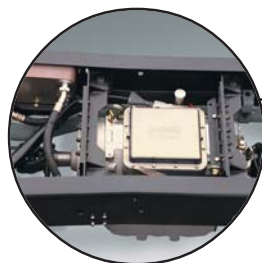
Diferentemente dos caminhões, as bolsas de ar da suspen-

são e os amortecedores são especificados para a carga exata do ônibus articulado, proporcionando elevado nível de conforto e a manutenção da altura ideal em relação ao solo.

Versatilidade – O F94 HA6x2/2NA foi projetado para receber vários tipos de carroceria, de acordo com a necessidade do cliente. O conforto e a segurança dos passageiros foram as principais preocupações no desenvolvimento do produto. Um mecanismo localizado abaixo da **plataforma de articulação** transfere a metade da velocidade do giro da articula-

ção do chassi para a carroceria. Além disso, esse modelo de articulação aumenta o alinhamento e a estabilidade do veículo.

No momento em que o motorista inicia uma manobra para a esquerda ou para a direita, os pneus dianteiros giram até 47 graus para dentro, limitando o ângulo máximo de articulação do ônibus em 52 graus. Para assegurar esse valor existe um sensor que envia uma mensagem às válvulas de freio e ao painel de instrumentos, acionando uma lâmpada para informar ao motorista que a articulação atingiu seu ângulo máximo. Ao mesmo tempo, o sinal ativa o freio de estacionamento, interrompendo a manobra.



Manual ou automático: alavanca possibilita a troca de marchas dos dois modos conforme a vontade do motorista, que conserva toda a sua atenção na direção do veículo

Jornada nas estradas

Chega aos ônibus brasileiros o Opticruise. Agora, a eletrônica embarcada pode controlar a troca das marchas, o motor, os freios...

Os caminhões brasileiros receberam o Opticruise em 2001. Era o primeiro sistema de automatização da caixa de câmbios para veículos pesados. Os ônibus rodoviários contavam, na época, com o Comfort Shift (CS), um outro sistema que muda por meio de ar comprimido as marchas pré-selecionadas pelo motorista.

Entretanto, o avanço do transporte rodoviário, alçando os ônibus ao status de aeronaves das estradas, pedia realmente a independência do motorista para se concentrar exclusivamente na rota e nas condições do tráfego, preservando-se durante a condução da preocupação quanto a que marcha escolher. "O Opticruise seleciona e efetua a troca da marcha no tempo correto, sem a necessidade da aplicação da

embreagem como ocorre no CS. O motorista conserva as duas mãos no volante todo o tempo", explica Eduardo Silveira, engenheiro de Vendas de Ônibus da Scania.

Para os ônibus urbanos há a caixa totalmente automática, que

dispensa definitivamente a troca manual e a embreagem. Recurso bastante útil devido a grande quantidade de paradas no percurso. O Opticruise é recomendado para os carros rodoviários, nos quais a embreagem permanece, pois a caixa de câmbio continua sendo mecânica. O pedal é acionado apenas nas partidas, paradas e manobras em velocidade muito baixa e a opção de troca manual de marchas continua disponível, sendo liberada ao toque de um botão.

Condução uniforme -

"Como as rotas rodoviárias variam muito de topografia e o número de paradas é menor, o motorista pode sempre escolher a marcha mais indicada para a ocasião, obtendo o máximo proveito da potência do motor e do Opticruise", conta Silveira. "Mas o principal benefício do Opticruise, quando comparado aos outros sistemas, é a redução da influência do motorista nos resultados operacionais, já que a eletrônica embarcada combina o Opticruise com o motor eletrônico, o freio auxiliar Scania Retarder, o ABS, o controle de tração e o freio-motor. A economia de combustível é maior e todo o conjunto de transmissão é melhor conservado", finaliza. (MJ)

Comparativo entre os sistemas de controle para caixas de câmbio

	Controle Manual	Comfort Shift	Opticruise
Modo de seleção	Manual	Manual (assist. pneumática)	Automático ou Manual (controle eletrônico)
Uso da embreagem	Sempre	Sempre	Sair, parar e manobrar
Esquema de trocas	H Sobreposto 	H Duplo 	Esquerda - reduz Direita - aumenta 
Interação de sistemas	-	-	Motor eletrônico, Retarder, freio motor, piloto automático, ABS, TC



Acesso ao veículo é facilitado na nova versão do ônibus Scania de 15 metros

O trânsito pede fluidez e conforto

Depois de testado em várias cidades brasileiras, o ônibus de 15 metros da Scania recebe versão piso baixo, sem degraus de acesso nas portas dianteira e central

A homologação ainda não saiu. Reflexo de um ano eleitoral em 2002. Mas por meio de autorizações especiais, os ônibus Scania com carroceria de 15 metros e terceiro eixo direcional já rodaram em cidades como Porto Alegre, Florianópolis, Curitiba e

São Paulo. O resultado colhido junto aos órgãos gestores foi tão positivo que a Scania lança agora a versão com piso baixo, L94 UB6x2*4, sem degraus nas portas dianteira e central.

Quando em teste, o veículo com 15 metros e terceiro eixo

direcional pôde ser comparado com as alternativas convencionais, que são os ônibus menores, até 14 metros, e os articulados e biarticulados, mais longos. "A maior capacidade de passageiros frente aos ônibus menores e uma maior versatilidade quando

comparado aos veículos articulados faz do ônibus de 15 metros uma alternativa a ser considerada pelos órgãos gestores do transporte público", afirma Wilson Pereira, diretor de Vendas de Ônibus da Scania.

Em São Paulo, um comparativo feito contra um ônibus articulado mostrou que o Scania L94 IB6x2*4 (sem piso baixo) realiza um mesmo percurso, no mesmo horário, em um tempo menor, com uma velocidade média maior e um consumo de combustível menor (veja quadro ao lado).

Outra vantagem do veículo com terceiro eixo direcional conferida no campo foi o menor raio de giro. Os ônibus Scania com 15 metros de comprimento conseguem realizar um giro de 360° completo em um espaço menor que os carros de 13 ou 14 metros. "Graças ao terceiro eixo, que gira junto com o eixo dianteiro, é possível manobrar com mais



Chassi L94 UB6x2*4
apresenta terceiro eixo direcional
e piso baixo

Veículo	Tempo médio de percurso	Velocidade média	Consumo
Scania 15 m	45 min 36 s	18 km/h	1,95 km/l
Articulado	47 min	17 km/h	1,28 km/l

facilidade e com um desgaste de pneus muito menor. O impacto das manobras sobre o asfalto também é reduzido", explica Pereira.

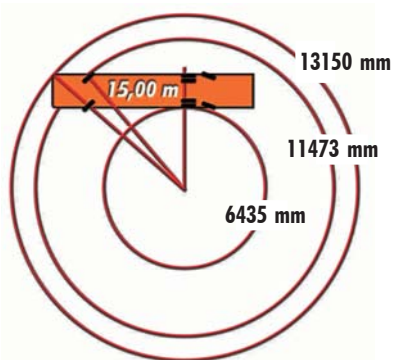
Demanda do cliente – As cidades que testaram o ônibus de 15 metros da Scania já possuem em suas frotas a versão com piso baixo e abaixamento da suspensão dos ônibus L94 convencionais, com carrocerias de 13 e 14 metros. "A demanda pela versão com piso baixo nos carros mais longos foi consequência imediata dos testes",

revela o diretor da Scania.

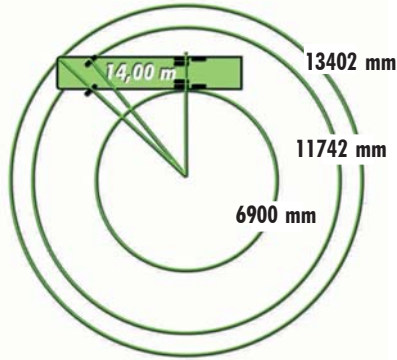
O primeiro carro de 15 metros com piso baixo produzido sairá pelo País junto com o projeto Ponto a Ponto da Scania, que vai levar toda a sua linha de produtos para 24 cidades, num percurso de mais de 15 mil quilômetros. "Será a oportunidade para que aqueles que têm o poder de decidir as políticas de renovação das frotas de transporte coletivo do Brasil vejam o veículo e comprovem suas qualidades. Como teremos a presença também da primeira versão do ônibus com 15 metros, acreditamos que qualquer dúvida quanto à necessidade da homologação desses carros será plenamente dissipada", reforça Pereira. (MJ)

Maior e mais ágil

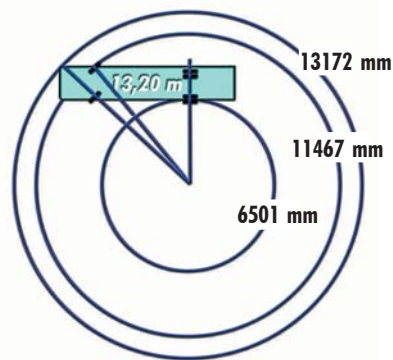
Ônibus com 3º eixo direcional - 15,0 m



Ônibus com 3º eixo fixo - 14,0 m



Ônibus com 2 eixos fixos - 13,2 m



É tempo de comprar

Com a renovação anual da frota adiada devido às turbulências do ano passado, a Gontijo começa 2003 com a aquisição de 105 novos ônibus

Ano eleitoral, dólar nas alturas, falta de compradores para ônibus usados e o aumento dos preços dos veículos novos. Motivos de sobra para a Gontijo adiar sua renovação anual de ônibus. Passada a tempestade, é hora de investir. Nem bem começa 2003 e a empresa mineira, a maior frotista rodoviária Scania do mundo, já encomendou 105 carros, que serão todos entregues até março.

O modelo, K124 IB6x2, segue o padrão Gontijo, que identificou neste veículo o produto ideal para suas rotas. Motor eletrônico de 420 cavalos, ar-condicionado, câmbio com Comfort Shift e suspensão a ar completam a especificação.

"Nosso plano de renovação de frota contempla a troca de uma centena de carros por ano.

Tudo para manter a idade da frota na média dos 4 a 5 anos de uso", explica Abílio Gontijo, o proprietário da empresa.

"Com as incertezas políticas e econômicas do segundo semestre de 2002, estava difícil encontrar compradores para os carros que precisávamos substituir. Aguardamos uma melhor oportunidade e, a partir de outubro, todo o setor registrou um aumento de passageiros por quilômetro, o que alavancou os negócios", conclui.

Bons ventos – Com o crescimento do turismo interno ao final do ano passado e boas expectativas para este ano, incluindo uma maior estabilidade econômica interna, Gontijo não descarta efetuar mais uma compra ainda em 2003. Mas,

como bom mineiro, ele não revela os planos para a empresa caso 2003 seja um ano realmente favorável ao segmento de transporte rodoviário de passageiros.

Em 2000, com uma frota de ônibus estimada em 1,1 mil unidades, a Gontijo tornou-se a maior frotista rodoviária da Scania no mundo. Segundo Abílio Gontijo, as dimensões continentais e a predominância do transporte por rodovias no Brasil justificam que esse título fique com uma empresa brasileira. A localização da Gontijo em Belo Horizonte (MG) também possibilitou uma exploração mais rápida das rotas fora das Regiões Sul e Sudeste, que apresentavam forte demanda por transporte rodoviário na segunda metade do século passado. (MJ)



Carro zero, caminhão zero

Cegonheiros apostam no programa SuperZerado para a renovação de frota

No final do ano passado, o Sindicato Nacional dos Cegonheiros, localizado em São Bernardo do Campo, no ABC paulista, era só festa. Um lote de sete caminhões Scania R124 GA4x2, com motor eletrônico de 400 cavalos, adquiridos por meio do programa SuperZerado, chegava à entidade sob o estouro de rojões.

Antônio Rodrigues

Pereira, que trabalha para as empresas Brazul, Tegma e CTV, era um dos cegonheiros que comemoravam a aquisição dos veículos. "Já havia trocado um Scania Série 1 por um Série 4 durante a 5ª Exposição de Transportes do ABC, em 2002. Como vi que era um bom negócio, resolvi então repetir a dose", conta



ele, que trocou quatro unidades. Para Pereira, o Scania R124 é hoje um dos caminhões mais indicados para os cegonheiros devido ao motor eletrônico de 400 cavalos. "Obter esses veículos ficou mais fácil depois que a Scania lançou o programa SuperZerado. Agora, é possível negociar direto com a montadora a troca de usados por zero-quilômetros", acrescenta.

É certo que o desempenho dos caminhões usados tende a cair com o passar do tempo. Para Aliberto Alves, presidente do Sindicato Nacional dos Cegonheiros, a credibilidade do setor depende das boas condições e da produtividade dos caminhões. "É

importante que os cegonheiros diminuam a preocupação com o desgaste de peças, trocando os veículos mais antigos por outros mais novos e com melhor desempenho. O programa SuperZerado da Scania é um caminho para isso", afirma ele.

Os caminhões usados adquiridos pela Scania só voltam ao mercado depois de passar por uma revisão completa de mais de 140 itens. "Os veículos recebem garantia sobre o trem-de-força e a primeira revisão gratuita. Podem ser negociados pela própria Scania ou pelas concessionárias da marca", explica Sílvio Renan de Souza, coordenador do programa. (HF)



Fotos: Alberto Murayama

Frota nova: transportadores de veículos precisam combinar alta produtividade com baixo custo operacional

SCANIA MASTER Salesman Manager Parts & Service MECHANIC

De olho no desempenho

A Scania criou em 2002 três novos rankings semelhantes ao Master Salesman para incentivar o desenvolvimento dos profissionais da rede de concessionárias. Submetidos a testes de conhecimento, os funcionários são classificados. "Todos os primeiros colocados de cada ranking são premiados anualmente pela montadora e os resultados dos testes servem para orientar o planejamento de treinamentos para a rede", explica Diogo Luis Soldatti, da área de Promoção e Treinamento da Scania.

O Master Mechanics, através de prova teórica, prática e avaliação do desempenho da atuação dos mecânicos, premiou em 2002 Régis Francisco Mendes Silva, da Codema Sorocaba (SP), classificado em primeiro lugar nas avaliações. Como especialista em transmissão, Antônio Siqueira Cavalcante, da Codema Registro (SP), foi o primeiro colocado. Com especialidade em eletricidade, o premiado foi Jackson Pereira Sobral, da Itaipu Montes Claros (MG). E em transmissão, o destaque foi Carlos Proença de Oliveira, também da Codema Sorocaba (SP).

Uma prova geral sobre a Scania avaliou os conhecimentos

do pessoal comercial da rede envolvido na área de peças e serviços. O Master Parts & Service classificou em primeiro lugar Fabiano Castro Oliveira, da Suvesa Canoas (RS). Em segundo, ficou o catarinense Vlademir Ricardo Boheme, da Ediba Lages (SC). O terceiro foi Rubens Pessoa Júnior, da Codema Sorocaba.

Também com uma prova geral sobre a Scania mais uma avaliação do perfil gerencial e o desempenho em vendas, Master Manager Vendas analisou o desempenho dos gerentes de vendas de todas as concessionárias do Brasil. Em primeiro lugar classificou-se Nilton César Theodoro, da P.B. Lopes de Maringá (PR). O segundo colocado foi Marcelo Junqueira Ninno, da Itaipu Contagem (MG). Eronildo de Barros Santos, da Codema Guarulhos (SP), conquistou a terceira posição.

Os bons resultados dos programas master motivaram o pessoal da Scania e da rede a estendê-los aos gerentes de pós-vendas das concessionárias. O Master Manager Pós-Vendas terá sua primeira edição na sétima convenção de pós-vendas que acontecerá em fevereiro, em Fortaleza (CE).



De casa nova

A Região Norte ganhou em dezembro mais uma concessionária Scania: a nova Jalapão, de Araguaína, no norte do Tocantins. Instalada em uma área de 700 metros quadrados, a concessionária está pronta para comercializar caminhões, ônibus e motores, além de realizar a venda de peças originais e a manutenção dos produtos Scania. A Jalapão está localizada na Avenida da Bernardo Saião, 850, próximo da BR-153, importante rodovia que interliga São Paulo, Belém e Manaus.



Prata da casa

Após dez meses de aulas teóricas e práticas, o curso de "Mecânica Automotiva com ênfase em veículos pesados", ministrado pela concessionária Scania Cotrasa, de Curitiba (PR), a aprendizes do SENAI, formou seus primeiros alunos, em cerimônia realizada em dezembro no CIETEP/ SENAI da cidade. Do grupo de alunos, todos menores de idade, seis garotos já foram contratados como mecânicos nas filiais da Cotrasa de Cajuru e Pinheirinho.

Verão Scania

Quem estiver no litoral paulista este verão encontrará um caminhão Scania R164, o "Rei da Estrada", em plena areia da praia. É a rádio Mix FM (106.3) que está realizando aos domingos, de 12 de janeiro a 2 de fevereiro, shows para animar as férias dos veranistas. Os locais visitados serão as praias de Itararé, em São Vicente, Praia dos Sonhos, em Itanhaém, e Maresias, em São Sebastião.

Durante os shows, os espectadores podem conferir as principais características do caminhão "Rei da Estrada" graças a um material promocional exposto no local. "Outras dúvidas poderão ser esclarecidas com o motorista, que acompanha todos os eventos", conta Sérgio Heleno de Oliveira, da área de Marketing da Scania.



Scania pentacampeã

Pela quinta vez consecutiva, a Scania recebe o Prêmio NTC Fornecedores, na categoria Caminhões Pesados. Organizado pela Associação Nacional do Transporte de Cargas – NTC, o evento chegou a sua 5ª edição no dia 21 de novembro de 2002, quando os vencedores foram revelados em solenidade no Palácio dos Transportes, em São Paulo (SP).



Novidade na rede

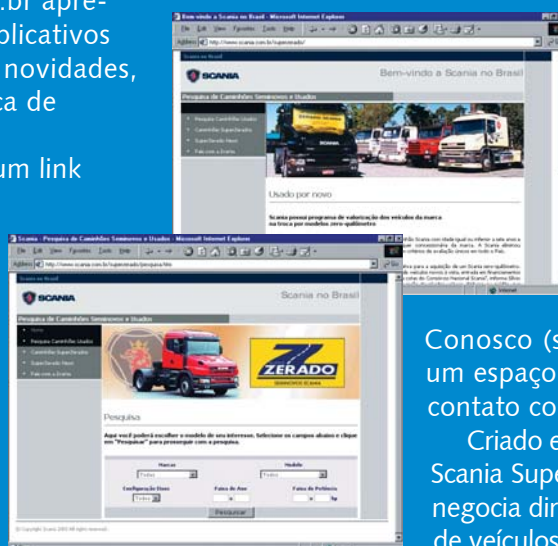
Site do programa SuperZerado facilita busca de veículos usados na Internet

O programa Scania SuperZerado acaba de ter seu site na Internet reformulado. Desenvolvido com base nos padrões internacionais da Scania, o www.superzerado.com.br apresenta, além de textos explicativos sobre o programa e suas novidades, um novo sistema de busca de veículos usados.

"Antes, havia apenas um link dentro do próprio site da Scania para o programa, que também oferecia um sistema de busca para nossos usados. Agora, com a renovação da base de dados, é possível ver a especificação, fotos e a descrição do estado geral do

veículo, e o internauta fica sabendo na hora se o caminhão desejado é um veículo usado comum ou um SuperZerado", explica Sílvio Renan de Souza, coordenador do programa. Para ele, a nova ferramenta de buscas vai alavancar as vendas de usados e o novo site será mais um canal para mostrar as vantagens oferecidas pelo programa SuperZerado, além de oferecer o Fale Conosco (superzerado.br@scania.com), um espaço para o cliente entrar em contato com a montadora.

Criado em junho de 2002, o programa Scania SuperZerado elimina intermediários e negocia diretamente com os clientes a troca de veículos usados por zero-quilômetro.



Tema livre

Depois do concurso de desenhos “Scania, 45 anos de Brasil” e do concurso de fotografias “Momento Scania”, a revista Rei da Estrada volta a publicar semestralmente os desenhos com tema livre enviados pelos admiradores da marca Scania

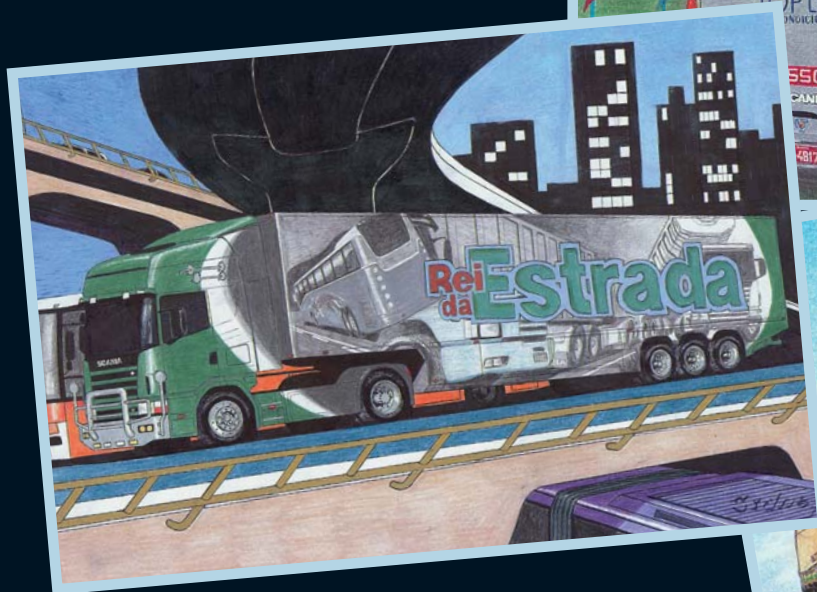
Para participar, basta enviar seu desenho sobre qualquer produto ou situação que envolva a Scania para:

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

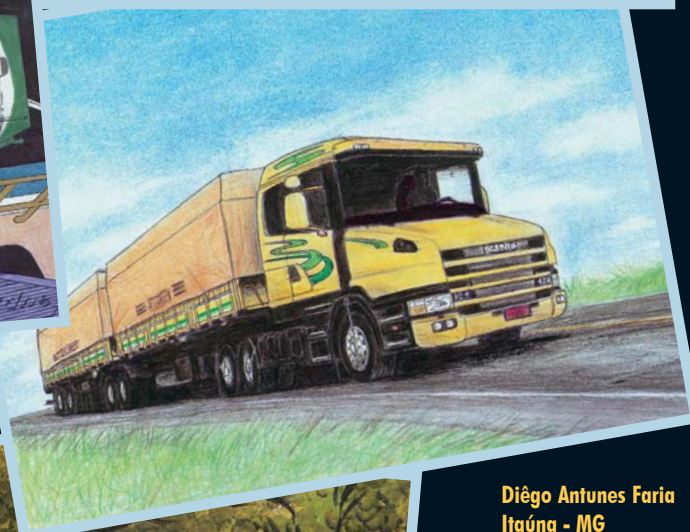
Os vencedores recebem pelo correio uma miniatura Scania.



Marcos Carvalho
Lençóis Paulista - SP



Sidney Fagundes Freitas
Manhuaçu - MG



Diêgo Antunes Faria
Itaúna - MG



Ismael Goliczewski
Frederico Westphalen - RS

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**
Movesa - Tel. (77) 611-4831
E-mail: bargeral@movesa.com.br

- **Feira de Santana**
Movesa - Tel. (75) 622-3434
E-mail: feirageral@movesa.com.br

- **Salvador**
Movesa - Tel. (71) 301-9911
E-mail: ssageral@movesa.com.br

- **Teixeira de Freitas**
Movesa - Tel. (73) 292-5200
E-mail: txferal@movesa.com.br

- **Vitória da Conquista**
Movesa - Tel. (77) 423-5135
E-mail: conqgeral@movesa.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: posvenda@varellapesados.com.br

- **Rio Verde**
Varela - Tel. (64) 612-3233
E-mail: veiculos.rv@varellaveiculos.com.br

MARANHAO

- **Balsas**
Alpha - Tel. (99) 541-2431
E-mail: alpha.bl@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.al@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. (66) 511-1500
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) 3399-1000
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. (34) 3213-2200
E-mail: itaipumc@itaipumg.com.br

- **Muriá**
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@novepa.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

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

- **Londrina**
P. B. Lopes - Tel. (43) 3329-0780
Homepage: www.pblopes.com.br

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

- **Pato Branco**
Cotrasa - Tel. (46) 224-8080
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

PIAUI

- **Terresina**
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@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

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

RONDÔNIA

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

- **Joinville**
Meville - Tel. (47) 473-7597
E-mail: meville@mevepi.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@mevepi.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: groduar@quintaroda.com.br

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

- **Bauru**
Quinta Roda - Tel. (14) 223-2626
E-mail: grodaba@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

- **Porto Ferreira**
Quinta Roda - Tel. (19) 581-4144
E-mail: grodapf@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**
Movesa - Tel. (79) 253-1204
E-mail: ajugeral@movesa.com.br

TOCANTINS

- **Gurupi**
Jalapão - Tel. (63) 314-1440
E-mail: jalapao@uol.com.br

- **Araguaína**
Jalapão - Tel. (63) 411-6718

Scania na América Latina

- **ARGENTINA** - Buenos Aires
Tel. (00543327) 451000

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

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

- **COLÔMBIA** - Santafé de Bogotá
Tel. (00571) 268-3200

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

- **EQUADOR** - Quito
Tel. (00593) 22440-765

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

- **MÉXICO** - México D. F.
Tel. (005255) 5078-0300

- **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

... e deu Scania outra vez

Pela quinta vez consecutiva a Scania foi eleita a Montadora do Ano na categoria Caminhões Pesados pelos transportadores. Esse é mais um reconhecimento à tecnologia, desempenho e produtividade dos veículos Scania.



Prêmio NTC Fornecedores do Transporte da Associação Nacional do Transporte de Cargas



SCANIA

A marca que você quer.