Ano XXI, nº 105 - jul/ago 2003

Rei da Estrada

SCANIA

Um ano de estrada

Mais de quatrocentos caminhões negociados pelo programa SuperZerado já rodam pelo Brasil

Expediente

Rei da Estrada

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

Vice-presidente de Comunicações:
Richard König

Gerente de Comunicação Social:
João Miguel Capussi

Editor Responsável:
Mauricio Jordão
(Mtb 28.568)

Repórter:
Helen Faquinetti

Colaboradora:
Renata Nascimento

Revisão:
Vicente dos Anjos

Foto Capa:
Wagner Menezes

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

Impressão:
Margraf Edit. e Ind. Gráfica

Tiragem desta Edição:
43.000 unidades

Correspondências:
Av. José Odorizzi, 151
São Bernardo do Campo - SP
CEP 09810-902

Home page:
www.scania.com.br

ABERJE

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

SCANIA
Scania Latin America Ltda.

Nesta edição

4 – História
Scania comemora 90 anos da produção de seu primeiro caminhão de combate a incêndios

6 – Educação
Parceria entre Scania e Instituto Opus garantirá treinamento a operadores de caminhões em minas e canteiros de obra

8 – Vendas
Inédita, versão urbana do ônibus K94 começa a circular pelas ruas de Florianópolis

10 – Ponto a Ponto
Ônibus urbanos da Scania levam a prefeita de São Paulo a vistoria de obras públicas

11 – Motores
Propulsores Scania equipam embarcações para transporte de carga na Amazônia

14 – Curiosidade
Doado à Cruz Vermelha Internacional, milionésimo veículo Scania segue em ação na Jordânia

15 – Evento
Centro de treinamento de motoristas em Concórdia (SC) comemora um ano de atividade e realiza primeiro seminário interestadual de tecnologia no transporte

16 – Reportagem de capa
Programa SuperZerado completa um ano de vendas de veículos Scania seminovos e usados

20 – Entrevista
Atual campeão da Fórmula Truck, Roberval Andrade fala sobre o esporte e sua vida fora das pistas

22 – Fórmula Truck
Depois de um início de temporada difícil, Roberval Andrade chega à terceira posição do campeonato, que agora tem site na Internet

23 – Internet
Site da Scania é reformulado e ganha mais características comerciais

24 – Pós-venda
Acordos e contratos de manutenção são opções para frotistas e clientes de consórcio

26 – Cliente
Exxon Mobil Corporation escolhe a Scania como sua principal fornecedora de cavalos-mecânicos no mundo

27 – Gente & fatos

30 – Concurso de desenhos

Mônica Zanon

Flávio Mermejo, diretor geral da Scania no Brasil

Mônica Zanon

Tempo de aniversários

O mês de julho é sempre uma época de aniversários para nós da Scania.

No dia 2 de julho, a Scania completou 46 anos de atividades no Brasil. Hoje somos, com muito orgulho, a maior empresa sueca instalada no País, segundo a última edição da revista Maiores e Melhores, da Exame.

Também neste mês, celebramos um ano de atividades do Centro de Educação e Tecnologia no Transporte – CETT, em Concórdia (SC). Uma iniciativa que tem o apoio da Scania desde o momento em que era apenas uma idéia no papel.

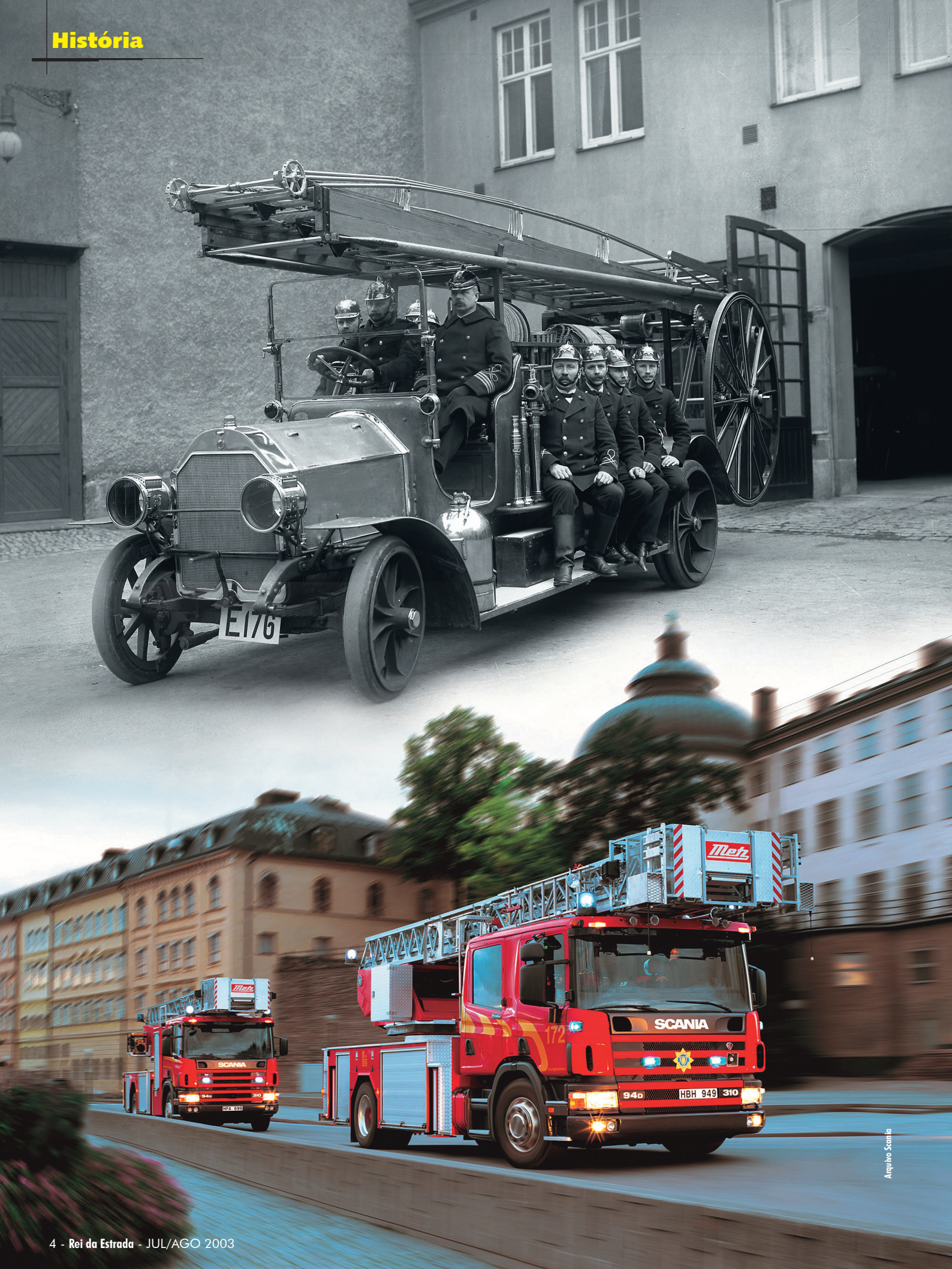
Mas, sem dúvida, a comemoração que mais empolga aqueles diretamente envolvidos com o mercado de caminhões pesados é a do SuperZerado. O programa, que trouxe para a Scania a comercialização de caminhões da marca seminovos e usados, está completando um ano do seu lançamento com os objetivos plenamente alcançados.

Desde o início, mais de 400 veículos foram comercializados. Isso significa mais de uma unidade por dia. O sucesso do programa se deve à solução da maior preocupação para os que compram um caminhão usado: a garantia de procedência. Os veículos são adquiridos e negociados pela própria Scania, por meio de sua rede de concessionárias, com todo o respaldo de nossos 46 anos de mercado.

O cliente que compra um usado da Scania tem a certeza de que está adquirindo um veículo confiável, tanto no aspecto mecânico como em relação à sua documentação. Existe, ainda, a vantagem de utilizar o telefone do Plus24 para emergências durante o período de garantia sem custos, recebendo o mesmo tratamento de um Scania zero-quilômetro.

A maneira com que o mercado brasileiro recebeu o programa SuperZerado, há um ano, só demonstra o quanto acertamos com esta iniciativa. Os caminhões do programa são, atualmente, referência de valor em todo o País. Um Scania usado, com a garantia da própria montadora, é a tranqüilidade que o mercado buscava.

Por último, há outro aniversário que aproveito para mencionar: meus 25 anos de Scania. Como presente, ganhei um novo desafio dentro da organização. A partir de agosto, estarei assumindo a Diretoria Comercial para toda a América Latina. A Diretoria Geral da Scania no Brasil ficará com Christopher Podgorski, para quem deixo meus mais sinceros votos de sucesso!



Arquivo Scania

Muita lenha para queimar

Scania comemora 90 anos da produção de seu primeiro veículo para combate a incêndios

Fabricar um veículo de combate a incêndios no início do século XX era uma tarefa lenta e complexa. Na época, a Scania aceitou o desafio. Hoje, comemora os 90 anos da produção do primeiro carro de bombeiros da marca. O caminhão, um Scania-Vabis produzido na Suécia, teve o chassi montado na cidade de Malmö e o motor e a caixa de mudanças em Södertälje. Entregue à Brigada de Incêndios de Norrköping, permaneceu em atividade até 1950.

Recentemente, uma exposição na sede da montadora, em Södertälje, reuniu veículos históricos e modelos atuais para marcar esse quase século de atividades no combate a incêndios. O veículo mais antigo, um "pulverizador de fogo" impulsionado por um motor Scania-Vabis, foi produzido em 1914. Os modelos atuais estiveram à disposição de clientes e autoridades, demostrando as diversas opções oferecidas atualmente pela Scania para o segmento.

"Mesmo sendo uma montadora de veículos comerciais, a Scania sempre ofereceu caminhões de combate a incêndios com capacidade técnica excepcional. Os veículos expostos, que podem acomodar até oito pessoas dentro da cabina, confirmam a superioridade tecnológica da marca. Quando se trata de combater incêndios de grandes proporções, os caminhões Scania têm se apresentado como excelente opção", afirma o major Valdeir Rodrigues Vasconcelos, chefe da Divisão de Finanças do Corpo de Bombeiros Metropolitano do Estado de São Paulo, que visitou a exposição.

Tecnologia – A Scania possui uma cabina estendida, com quatro portas, conhecida como "CrewCab", especialmente desenvolvida para o transporte de até seis pessoas, além do motorista e acompanhante, que atende principalmente às aplicações de resgate e as Forças Armadas. Em 2002, a Scania entregou sua milésima "CrewCab", destinada a uma brigada de incêndios do Reino Unido.

"A frota do Corpo de Bombeiros precisa ser renovada constantemente. O Estado de São Paulo, que é vitrine para o restante do Brasil, tem potencial para operar os mais modernos veículos Scania dentro de curto ou médio prazos", declara o major Valdeir.

Leandro Brandão

Passado, presente e futuro: dos primeiros veículos até os modelos atuais, a Scania tem sua história valorizada pelo combate a incêndios. Para o major Valdeir, o Estado de São Paulo pode vir a operar, em breve, os veículos mais modernos da marca

No Brasil, os primeiros veículos automotores para bombeiros datam do início do século passado. Hoje, cerca de 150 caminhões Scania atuam no combate a incêndios no Estado de São Paulo. (HF)

O mapa da mina

Encontrar o caminho da perfeição. Este é o objetivo da Scania em nova parceria para treinar operadores de caminhões em canteiros de obras e mineração

Cruzar as estradas do Brasil, ligando pontos distantes e contribuindo para a distribuição das riquezas nacionais. Quase sempre é essa a idéia que se tem ao dirigir um caminhão Scania. Entretanto, o universo dos transportes é bem mais amplo e atinge outros tipos de operação além das diretamente relacionadas ao asfalto.

Nos canteiros de obras e nas mineradoras, por exemplo, o trabalho e a rotina são bem diferentes. Percorrer distâncias curtas em terrenos acidentados, que mal podem ser considerados "estradas", faz parte do dia-a-dia. Lá, quem comanda um caminhão deixa de ser motorista e passa a ser chamado de operador, designação que se estende aos que comandam guindastes, escavadeiras, gruas e outros equipamentos.

Ao contrário dos motoristas convencionais, os operadores ficam expostos a jornadas de trabalho repetitivas, executando quase sempre os mesmos percursos. Tarefa aparentemente fácil, obriga-os a conhecer regras como códigos visuais e sonoros e preferências de ultrapassagem, indispensáveis para garantir a segurança dentro do canteiro. Além disso, o bom rendimento do caminhão, elevado à condição de "máquina", depende da compreensão e do domínio de suas funções.

Segurança: compreensão e domínio das funções do caminhão fora-de-estrada são indispensáveis para a operação em mineradoras e canteiros de obras

Fotos: Caio Mattos

Para oferecer treinamento aos operadores de veículos que atuam no setor de mineração e construção, a Scania e o Instituto Opus, braço pedagógico da Sobratema - Sociedade Brasileira de Tecnologia para Equipamentos e Manutenção, formaram uma parceria para a criação de um programa de atualização profissional específico. "Buscamos no setor quem melhor pudesse atender às necessidades da Scania e nos unimos ao Instituto Opus, que tem a experiência da Sobratema e é habilitado para prover cursos de treinamento no segmento de veículos fora-de-estrada", explica Emanuel Queiroz, diretor de Marketing da Scania.

Desde sua criação em 2001, o Instituto Opus atua na formação, desenvolvimento, capacitação, atualização e certificação de operadores de equipamentos para construção, mineração, transporte pesado e montagem industrial. No programa, o instituto fica responsável pelas aulas teóricas e a certificação dos alunos. Os instrutores da Scania cuidarão das aulas práticas.

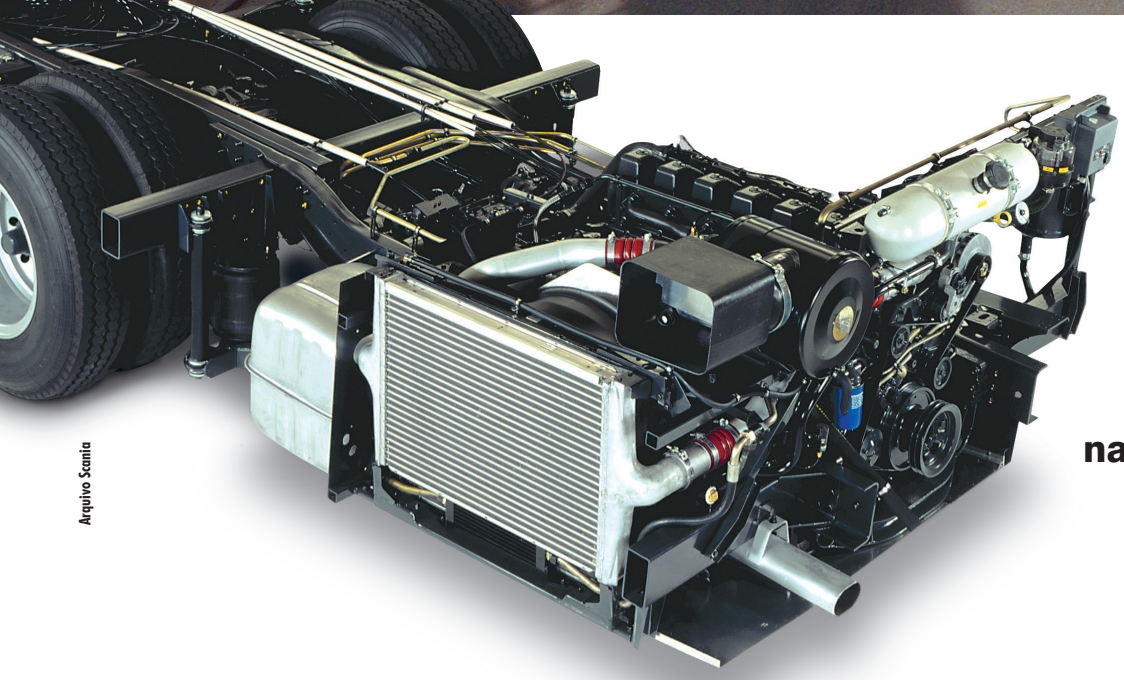
Os cursos serão ministrados no próprio local de trabalho, geralmente em salas de aula montadas exclusivamente para este fim. A carga horária é de quarenta horas divididas em cinco dias, sendo três dias de aulas teóricas e dois de aulas práticas. Lições de segurança nas operações, componentes do veículo (motor, transmissão, chassi), desempenho e informações específicas sobre o produto Scania fazem parte do conteúdo do programa.

Para o Instituto Opus, a parceria permitirá levar o conhecimento específico até os canteiros de obra e mineração. "Nossa missão é igualar a capacitação dos profissionais brasileiros à de seus colegas do mercado internacional, aumentando a produtividade e reduzindo sensivelmente o número de acidentes não só com caminhões, como também com guindastes, gruas, escavadeiras e outros equipamentos", explica o diretor do Instituto Opus, Roberto Ferreira. (RN)

Sociedade para o conhecimento

Trocar experiências entre pessoas ligadas ao setor da mineração e auxiliar no gerenciamento, aplicação e operação dos equipamentos utilizados nesse ramo são os objetivos da SOBRATEMA – Sociedade Brasileira de Tecnologia para Equipamentos e Manutenção. A Sobratema foi fundada em 1988 por profissionais interessados em compartilhar conhecimentos. Desde então, a entidade oferece aos seus associados ciclos de debates, palestras e seminários. Em 2000, para dar treinamento aos operadores de equipamentos como guindastes, escavadeiras, tratores e caminhões, a Sobratema criou o Instituto Opus. Os cursos são ministrados tanto em sala de aula quanto no próprio local de trabalho e seguem os padrões do OETIO – Operating Engineers Training Institute of Ontario, do Canadá, um dos institutos mais conceituados no ensino e certificação de operadores de equipamentos para construção e mineração.

Da estrada para a rua



Arquivo Scania

Ônibus K94, concebido originalmente para o segmento rodoviário, estréia na versão urbana em Florianópolis depois do projeto Ponto a Ponto

Alta potência: motor de 310 cavalos possibilita montagem de ar-condicionado e boas médias de velocidade em topografia variada

Fotos: Tarcísio Mattos/Tempo Editorial

Por que não? Assim pensaram cliente, concessionária e a área de Vendas de Ônibus da Scania após a passagem do projeto Ponto a Ponto por Florianópolis (SC), em fevereiro deste ano. Na ocasião, frente à linha completa de ônibus da Scania, um veículo em especial chamou a atenção. Era um K94, com motor de 310 cavalos e câmbio com Comfort Shift (CS), opcional que efetua a troca das marchas pneumaticamente. Até então exclusivo para a aplicação rodoviária, o modelo passou a ser considerado como alternativa para as ruas da capital catarinense, em rotas com topografia variada e necessidade de ar-condicionado.

"Procurávamos uma solução para sofisticar determinadas linhas urbanas, que exigem ar-condicionado e boas médias de velocidade. Um motor mais potente era indispensável e encontramos no chassi K94 a solução. Bastava apenas mudar a carroceria", conta Carlos Alberto Vieira, diretor de Operações da Rodoviária Santa Terezinha.

Montagem inédita – O resultado final é uma novidade mundial na linha de ônibus da Scania. Pela primeira vez, um chassi K94 recebe uma carroceria urbana. A potência do motor, elevada para tal segmento, foi mantida, possibilitando que itens de maior conforto, como o ar-condicionado, fossem agregados sem prejudicar as médias de velocidade esperadas. O Comfort Shift será utilizado em substituição às caixas automáticas, que predominam nos veículos urbanos.

Segundo Vieira, a boa experiência que a Santa Terezinha teve com o Comfort Shift em seus carros rodoviários, destinados a fretamento e turismo, justificou a manutenção do opcional na versão urbana. Atualmente, um quinto da frota da empresa é constituído por veículos rodoviários.

Um lote de seis veículos K94 urbanos entra em operação em julho, ligando a capital Florianópolis a três localidades: São Pedro de Alcântara, na região serrana, em um percurso de 36 quilômetros; Santana, distante 24 quilômetros; e São José, a 21 quilômetros. Eles vão transportar, juntos, uma média de 5 mil passageiros por dia, rodando cerca de 3 mil quilômetros.

"Como previámos, o projeto Ponto a Ponto seguirá dando bons frutos por muito tempo. Ao colocar toda a nossa linha de produtos na estrada e visitar as principais cidades do Brasil, tínhamos como um dos objetivos principais fazer com que os empresários conhecessem as opções possíveis para o transporte coletivo nacional. Não nos surpreende que alguns, como a Santa Terezinha, vislumbrem soluções inéditas com base no que viram", analisa Wilson Pereira, diretor de Vendas de Ônibus da Scania.

Com os veículos em operação, a Scania acredita que mais clientes possam se interessar pela novidade, tanto no Brasil como no exterior. Para Pereira há uma demanda por motores mais potentes no segmento urbano, quando as rotas possuem topografia acentuada e o conforto do passageiro é valorizado, agregando opcionais como ar-condicionado sem prejudicar a velocidade do veículo. (MJ)

Ousadia e diversificação

Fundada em 20 de maio de 1958, a Rodoviária Santa Terezinha completa 45 anos em 2003. Empresa genuinamente catarinense, opera no transporte intermunicipal de passageiros entre as cidades de Florianópolis, São José, São Pedro de Alcântara, Angelina e Rancho Queimado. Oferece também fretamento para o transporte de funcionários de empresas e atua como agência de turismo na grande Florianópolis, com frota de ônibus própria. Aproximadamente 60% de seus veículos são da marca Scania.

Pedro Dantas

Carona para o futuro

De olho na licitação para o transporte coletivo de São Paulo, ônibus urbanos do projeto Ponto a Ponto levam a prefeita da cidade a vistoria de obras públicas

Divulgação

Prefeita de São Paulo, Marta Suplicy, e secretários municipais vistoriam obras a bordo de ônibus Scania

A prefeita de São Paulo, Marta Suplicy, e mais oito secretários municipais e três subprefeitos realizaram uma volta pela cidade no final do mês de junho para vistoriar algumas avenidas incluídas em um programa de manutenção de obras. Foi a oportunidade para que três ônibus urbanos do projeto Ponto a Ponto da Scania pudessem mostrar à principal autoridade municipal as vantagens de veículos com alta tecnologia e conforto para a metrópole paulistana, com vistas na licitação que deve ocorrer ainda este ano para implantação de um sistema de transporte coletivo totalmente remodelado. Os ônibus Scania serviram de meio de locomoção para a comitiva durante toda a vistoria.

"Aproveitamos a carona e apresentamos pessoalmente à prefeita os veículos urbanos que fizeram parte do projeto Ponto a Ponto, encerrado em abril. Foi uma oportunidade única, já que ela não pôde participar do evento em São Paulo, quando encerramos nossa viagem de 80 dias pelo Brasil. Os veículos mostrados à prefeita vão disputar a licitação para o novo sistema de transporte coletivo paulistano e nada melhor do que colocá-los à prova de quem tem poder de decisão", afirma Wilson Pereira, diretor de Vendas de Ônibus da Scania no Brasil. (MJ)

Um novo transporte para São Paulo

O atual sistema de transporte coletivo da cidade de São Paulo deverá mudar ainda em 2003. Concebido pela Secretaria Municipal de Transportes e pela SPTrans, o órgão gestor local, um novo sistema vai procurar responder à crescente demanda por agilidade, conforto, regularidade e segurança dos meios de transporte coletivo da quarta maior cidade do planeta, dividido em três subsistemas:

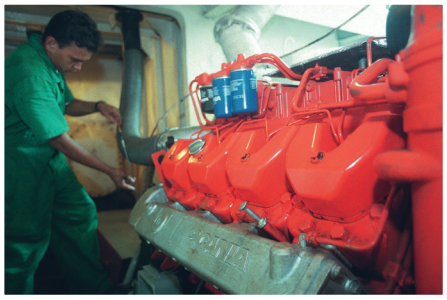
Subsistema Estrutural – linhas operadas por veículos de médio e grande porte (articulados, biarticulados e comuns), destinadas a cobrir demandas elevadas e integrar diversas regiões às áreas centrais da cidade. Será a espinha dorsal do transporte coletivo.

Subsistema Local – com linhas operadas por ônibus comuns e veículos de menor porte (micro e miniônibus), destinados a complementar a malha de ligações estruturais, atender deslocamentos internos nos sub-centros e alimentar as linhas estruturais.

Subsistema Central – linhas operadas dentro do centro expandido, para garantir os deslocamentos internos na área central, articular os corredores dessa área e complementar o sistema estrutural.

Fonte: www.sptrans.com.br

Fotos: Renato Chalu



Coração novo: repotenciamento de embarcações é uma das saídas para a renovação da flotilha nacional

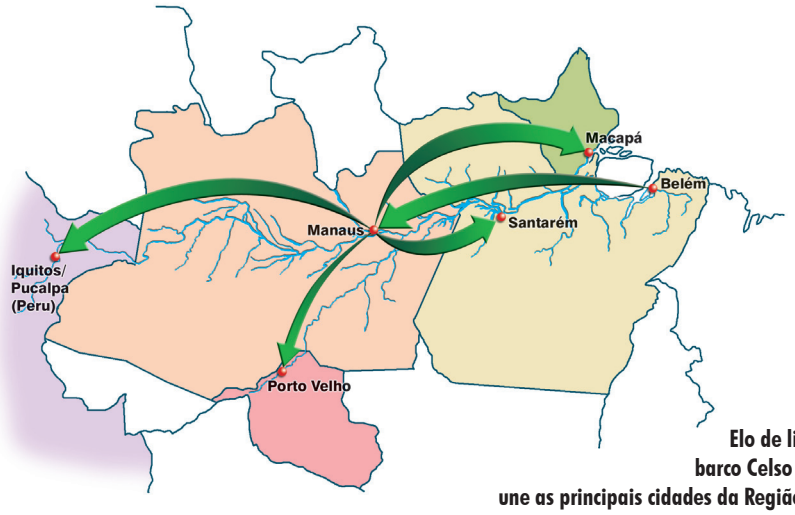
A todo motor

Embarcações que realizam o transporte de carga pelos rios da Amazônia ganham mais potência com motores Scania

Cortada por diversos rios, que por um lado praticamente impossibilitam a viagem por terra entre muitos Estados, e por outro são as vias para o transporte de cargas vindas de todas as partes do Brasil, a região Amazônica depende das embarcações para movimentar sua economia.

Quem trabalha com transportes fluviais nessa região não pode correr o risco de ficar parado no meio da viagem que, na prática, quer dizer no meio da água. "Operamos balsas e empurradores, percorrendo toda a Bacia Amazônica há mais de 30 anos. Sabemos o quanto um bom motor pode fazer diferença, ajudando a diminuir os gastos e melhorando o desempenho de nossas embarcações", afirma Cipriano Sabino, diretor-presidente da Sanave, grupo formado pelas empresas Sabino de Oliveira Comércio e Navegação, Sanave Transporte Rodoviário, Sanave Comercial Distribuidora, Macapá Gás e Santarém Gás.

Levando em consideração esses fatores e a própria navegabilidade dos rios imposta pela natureza, a Sanave decidiu repotenciar alguns de seus barcos, equipando-os com novos motores Scania. O ferry-boat Celso Sabino, principal embarcação do grupo, que chega a transportar 40 carretas e 120 automóveis ou até 2,5 mil toneladas, rece-



Elo de ligação: barco Celso Sabino une as principais cidades da Região Norte

beu dois motores Scania DI14 74M, de 552 cavalos de potência cada um, recentemente. Com 86 metros de comprimento e 18 metros de largura, a embarcação realiza freqüentemente os percursos Belém/Manaus, Manaus/Porto Velho, Manaus/Macapá, Manaus/Santarém e Manaus/Iquitos/Pucalpa, no Peru.

"Os motores melhoraram consideravelmente o desempenho da Celso Sabino. Com o repotenciamento, o consumo de combustível no percurso Belém/Manaus baixou em cerca de 5%, reduzindo nosso custo operacional. Essa viagem é realizada em 3 dias e meio ou quatro dias, conforme o tempo e a correnteza", destaca Sabino.

Quem sentiu mesmo a diferença com o repotenciamento do ferry-boat foram os usuários dos serviços de transporte de carga da Sanave. Segundo Antônio Pontes, gerente operacional da Granero, gigante do setor de mudanças, a notícia da troca dos motores veio associada à informação de que as cargas enviadas para Manaus ou Macapá chegariam muito mais rápido. "Essas mudanças feitas na embarcação só reforçam o conceito de que a Sanave é uma empresa preocupada com o cliente", afirma Pontes.

Já o gerente da Brasfrio, Valberto Pereira, ressalta que há mais de dez anos a empresa utiliza os serviços da Celso Sabino no transporte de cargas frigorificadas e que nunca teve problemas na entrega da mercadoria. "É a única embarcação na região que tem a capacidade de transportar nossa carga até Manaus com segurança. Depois do repotenciamento, ela ficou mais rápida e eficiente em todos os aspectos, inclusive nos de ordem ambiental", destaca o gerente.

Ao todo, a Sanave possui 44 embarcações entre balsas, empurradores e navios, que

Motores atualizados e bom pós-venda: Cipriano Sabino e sua filha Cilene, da Sanave, analisaram características técnicas e atendimento de concessionárias na hora de optar pelo repotenciamento das embarcações

transportam qualquer tipo de carga pelos rios da Amazônia e passam também pelo processo de repotenciamento. "No empurrador R54, por exemplo, instalamos outros dois motores Scania idênticos aos usados na Celso Sabino", afirma o diretor-presidente da Sanave.

Os motores da Scania são empregados na propulsão de embarcações de vários tipos, desde barcos pesqueiros, empurradores fluviais e ferry-boats, até lanchas de lazer. Apresentam desempenho dentro das especificações da fábrica, com baixo custo operacional, fator de grande importância na navegação. Atualmente, 50% das vendas de motores novos da Scania para embarcações são destinados ao repotenciamento.

Vida nova – "O aumento nas vendas de motores para repotenciamento de embarcações é um reflexo da dificuldade na captação de recursos para a aquisição de novos barcos. A saída tem sido investir nas embarcações já existentes. Com motores que já atendem às exigencias ambientais futuras é possível dar vida nova a toda uma flotilha", explica Adilson Casemiro, gerente de negócios de Motores Industriais e Marítimos da Scania.

"As características técnicas dos motores Scania e a existência de um bom serviço de pós-venda, que nos atende em toda a nossa área de navegação, foram fatores que nos influenciaram na hora de optar pelo repotenciamento de nossos barcos. A concessionária Scania Guatapará, de Belém, já nos auxilia há bastante tempo", justifica Cipriano Sabino.

Por Mara Góes, de Belém (PA)

Carl-Erik Andersson

À margem da guerra: caminhão Scania abastece campo de refugiados na Jordânia

No lugar certo

Milionésimo veículo produzido pela Scania e doado à Cruz Vermelha Internacional completa três anos na ajuda humanitária

Em julho de 2000, a Scania comemorou a montagem de seu milionésimo veículo, que recebeu componentes de todos os países onde a montadora tem fábricas. Era a prova concreta da eficiência do sistema global de produção da Scania. O veículo, um caminhão P124 CA 6x4, de 360 cavalos, foi doado à Cruz Vermelha Internacional durante a exposição mundial de Hannover, na Alemanha e, atualmente, segue em atividade na Jordânia, depois de atuar nos Bálcãs, transportando alimentos para campos de refugiados.

No período que está em serviço, o milionésimo veículo Scania tem trabalhado duro. Seu diário de bordo indica 90 mil quilômetros rodados, trocas de óleo a cada quinze mil quilômetros, revisões de rotina a cada trinta mil quilômetros e nenhum defeito registrado. "Dirigi o caminhão por sessenta mil quilômetros. A sede das atividades era Belgrado, na Iugoslávia. Não tivemos nenhuma parada inesperada", conta Zoram Dimitrijevic, o primeiro motorista do caminhão.

O milionésimo Scania teve o bloco do motor montado na fábrica da Scania em São Bernardo do Campo (SP). "A participação da Scania do Brasil no processo de montagem desse caminhão especial foi muito importante. É gratificante saber que o veículo doado à Cruz Vermelha continua cumprindo bem sua função", afirma Fábio Barreto, analista de processos da Scania, que participou da entrega do caminhão em Hannover. (RN)

Intensivão do transporte

Depois de um ano de atividades, Centro de Educação e Tecnologia no Transporte – CETT – realiza seminário de tecnologia no transporte

Folheto de divulgação

De 23 a 25 de julho, o Centro de Educação e Tecnologia no Transporte – CETT – comemora seu primeiro ano de atividade com a realização do I Seminário Interestadual de Tecnologia no Transporte. O tema "Evolução e desafios do transporte rodoviário no Brasil" será a base das palestras e conferências.

Idealizado pela Fabet – Fundação Adolpho Bósio de Educação no Transporte – o CETT, primeiro do gênero na América Latina, formou desde a sua inauguração 1.350 profissionais nos mais diversos cursos que oferece: caminhão escola, carreta internacional, gerenciamento de distribuição e logística, transporte rodoviário, direção defensiva e econômica e gestão estratégica de empresas de transportes.

Com capacidade para receber 300 alunos por período, o centro conta com oito salas de aula, 11 laboratórios, auditório, alojamento, refeitório, biblioteca e pista de teste com 1.800 metros de extensão. Nesse primeiro ano de atividades, a maioria dos alunos foi de motoristas autônomos. Além deles, funcionários de algumas empresas participaram dos cursos oferecidos.

"O aproveitamento poderia ter sido melhor. Os empresários precisam se conscientizar dos benefícios gerados quando seus motoristas passam por treinamentos específicos. Quem for ao I Seminário Interestadual de Tecnologia no Transporte verá exemplos concretos de como os cursos do CETT podem fazer um motorista dirigir com mais responsabilidade, evitando acidentes e reduzindo custos para o transportador", afirma Osni Roman, superintendente adjunto da Fabet.

O CETT conta com apoio da Scania, que disponibiliza uma frota de sete cavalos-mecânicos, equipa as oficinas mecânicas e laboratórios, fornece assessoria nas áreas de Gestão Empresarial e Marketing, e cuida da impressão de todo o material didático dos cursos. "Temos investido mais de R$ 3 milhões nessa iniciativa pioneira, que contribui para a melhor operação dos veículos e para a segurança nas estradas. O excelente primeiro ano do CETT só comprova nossas expectativas de que tratava-se de uma ação mais que necessária ao setor de transportes", comenta Emanuel Queiroz, diretor de Marketing da Scania. (HF)

O endereço do CETT é Rodovia SCT 283, km 17, número 810 – Vila Fragosos, Concórdia, SC – Caixa Postal 320 – CEP 89700-000. A inscrição para o I Seminário Interestadual de Tecnologia no Transporte custa R$ 50. Mais informações pelo telefone (49) 442 9656 ou pelo site www.fabet.com.br.

Usado e aprovado

Programa SuperZerado da Scania faz aniversário e já responde por um equivalente a 20% das vendas de caminhões novos

Em junho de 2002, a Scania entrava definitivamente no comércio de caminhões seminovos e usados. Era criado o programa SuperZerado, que eliminava os intermediários e trazia para a montadora o negócio. Caminhões com até dez anos de uso passaram a ser aceitos como parte de pagamento na compra de novos, fosse à vista ou por financiamento. De lá para cá, mais de 400 veículos foram comercializados e um referencial de mercado foi estabelecido, o de usados da própria Scania.

"Os bons resultados do programa demonstram a demanda por renovação de frota do mercado. Bastou oferecer veículos competitivos, revisados e com garantia de procedência que os empresários do transporte, de pequenas a grandes frotas, aderiram em peso", conta Sílvio Renan de Souza, responsável pelo SuperZerado na Scania.

Wagner Menezes

Seminovos e usados Scania: em um ano, mais de 400 clientes confiaram na garantia da marca Scania

Segundo ele, o período de doze meses de atividades serviu para consolidar o caminhão usado com garantia de fábrica não apenas como um passo rumo ao veículo zero-quilômetro, mas também uma solução em si, uma forma rápida e segura de renovar a frota e recuperar a competitividade em um cenário de fretes reduzidos. Em alguns meses deste ano, o programa SuperZerado chegou a responder por um total equivalente a um quinto dos caminhões novos vendidos.

Prova do nicho de mercado demarcado pelo SuperZerado está em transportadoras como a RodoAndrade, de Santo Anastácio (SP), e a Anchello Transportes, de São Leopoldo (RS), que investiram em renovação e ampliação de suas frotas com veículos do programa. Ambas poderiam ter adquirido caminhões novos, mas preferiram mais veículos proporcionalmente ao capital disponível.

Ação rápida – A RodoAndrade, empresa da família de Roberval Andrade, atual campeão da Fórmula Truck, transporta madeira para a indústria moveleira e a construção civil. Para fazer frente a um contrato recente, adquiriu sete cavalos-mecânicos pelo programa SuperZerado.

"Foi a forma mais rápida e com garantia que encontramos para atualizar nossa frota e atender a um novo serviço. Hoje, todos os caminhões da RodoAndrade são da Série 4 e com ano de fabricação a partir de 2001. Nenhum tem mais de 150 mil quilômetros rodados", revela Roberval.

A empresa possui 13 caminhões e traz madeira regularmente de Sinop (MT) para São Paulo, Santos, Sorocaba, Campinas, São José dos Campos e Rio de Janeiro. Está padronizando a frota com veículos Scania modelos R124 e R164 para aplicações com bitrem.

"É claro que todos querem ter veículos zero-quilômetro na frota, mas os seminovos do programa SuperZerado são um passo intermediário sólido. Como nossos veículos têm idade inferior a três anos, temos uma frota praticamente zero e a Scania responde pela procedência dos caminhões, que são, sem dúvida, nosso cartão de visitas", acrescenta Roberval, que tem dois caminhões Rei da Estrada em sua frota, um deles adquirido pelo programa SuperZerado. Os caminhões R164 com designação Rei da Estrada possuem motor V8 de 480 cavalos e são os veículos de carga mais potentes e luxuosos do mercado nacional.

Em regiões onde não há a cultura de comercialização de usados por meio da concessionária Scania, a montadora está

Divulgação

Forte divulgação: feirões atraem novos clientes para as concessionárias

Divulgação

Cartão de visitas: Transportadora RodoAndrade amplia frota com veículos seminovos. Nenhum tem mais de 150 mil quilômetros

utilizando a estratégia de feirões. O primeiro foi em Maringá (PR), com resultado altamente positivo. Foram negociados 27 caminhões, fato inédito para uma concessionária em um evento de apenas duas semanas. No início de julho, encerrou-se outro em Passo Fundo (RS), com a venda de 65% das unidades em exposição.

"Direcionamos parte do acervo de usados para a concessionária e partimos para o corpo a corpo com uma divulgação expressiva do evento. Os clientes visitam a casa e passam a considerar a alternativa antes pouco conhecida. Temos reparado que, após os feirões, as concessionárias que até então não participavam ativamente da negociação de usados criam áreas exclusivas para este fim", diz Sílvio Renan, da Scania.

Serviço completo – Uma das pioneiras no comércio de usados é a concessionária Scania Codema, de São Paulo, hoje com uma equipe de quatro vendedores totalmente dedicada à atividade. Lá estão sendo retrabalhados dez cavalos-mecânicos que serão transformados em caminhões rígidos. Eles vão receber caçambas para atuar na construção civil. Tudo negociado dentro do programa SuperZerado, com garantia da Scania.

Outra frente de ataque do programa, que toma força após este primeiro ano de atividade, é o Consórcio Nacional Scania. O caminhão usado pode entrar como lance de quitação da cota, para a retirada de um zero-quilômetro, ou a própria carta de crédito do consorciado contemplado pode servir como parte do pagamento de um veículo usado.

Emanuel A. P.

Garantia de fábrica: até mesmo modificações mais complexas nos veículos usados podem ser incluídas

Time afinado: Victor, Vera Lúcia, Sílvio Renan e Marcelo gerenciam o programa SuperZerado a partir da fábrica da Scania

Para o lance de quitação, valem caminhões com até dez anos de uso e, caso o valor do veículo seja maior que o lance, a diferença retorna para o cliente como abatimento das parcelas restantes, pagamento de seguro, carreta ou mesmo troco, com depósito em conta corrente.

"Acreditamos que, em breve, 30% dos usados do programa venham dos clientes do Consórcio. Sabemos do grande potencial que o programa tem para agilizar

Wagner Menezes

Liane Neves

Lote certo: Marcelo Caetano da Silva, da Anchello Transportes, trocou crédito do Consórcio Nacional Scania por 12 caminhões P114 usados

a efetiva retirada do caminhão zero-quilômetro por parte do consorciado", revela Sílvio Renan. Atualmente, dois terços dos veículos comercializados no programa vêm das negociações com grandes frotistas.

Quando o consorciado opta por utilizar a carta de crédito contemplada como parte de pagamento de um usado, o valor do crédito serve para retirar um caminhão que, embora usado, tenha especificação mais elevada ou, no caso de várias cotas contempladas, retirar um número maior de veículos.

"É mais uma opção que a Scania oferece para que sigamos fiéis à marca, mesmo em tempos difíceis ou quando aparece um novo serviço e precisamos ampliar a frota rapidamente", conta Marcelo Caetano da Silva, diretor da Anchello Transportes, que está recebendo o primeiro terço de um lote total de 36 caminhões P114, com motor de 330 cavalos, do programa SuperZerado. Os 12 veículos foram adquiridos com o crédito de cotas contempladas do Consórcio Nacional Scania.

Oportunidade – A Anchello responde a um aumento do volume de carga de seus clientes, fabricantes de equipamentos agrícolas e eletrodomésticos, que vendem para o mercado nacional e o Mercosul. "Como temos uma necessidade maior de volume e não de peso, o cavalo-mecânico P114 é o ideal. Assim que a Scania nos informou da existência desse lote no programa de usados, fizemos a opção pela troca do crédito do Consórcio", acrescenta Silva.

Com um padrão único de avaliação e mais de 140 itens revisados em seus usados, o programa SuperZerado tem atuado como balizador de mercado. O topo da tabela é ocupado pelo veículo considerado um "Scania SuperZerado", classificação atribuída ao caminhão com histórico de operação impecável que recebe garantia exclusiva de 150 dias para o trem-de-força (motor, caixa de câmbio e diferencial) e pneus novos. Abaixo dele, seguem os veículos do programa, com 90 dias de garantia para o trem-de-força e imperfeições de funilaria, tapeçaria e pintura corrigidas.

"O cliente trata direto com a Scania, tanto na troca por um novo, como na aquisição de qualquer veículo do programa. Não há intermediários, os veículos usados estão no nome da montadora e o critério de avaliação é o mesmo em todo o País. Pela Internet, o interessado pode, também, consultar o acervo disponível, com fotos e descrição geral de cada veículo, sem sair de casa", justifica Sílvio Renan para o sucesso do programa SuperZerado. O site para consulta ao acervo nacional de veículos seminovos e usados da Scania é: **www.superzerado.com.br**

(MJ)

Eu quero é mais

O atual campeão da Fórmula Truck, Roberval Andrade, não chegou à categoria mais pesada do automobilismo por acaso. Filho e neto de caminhoneiros e posteriormente frotista Scania, ele mantém relacionamento estreito com caminhões desde criança. Hoje, Roberval divide-se entre as pistas e a vida de empresário. Proprietário da transportadora e distribuidora de madeira RodoAndrade, ele ainda dedica a maior parte de seu tempo aos negócios. Quanto ao futuro, diz que a tendência é se ligar cada vez mais às atividades da Fórmula Truck. Questionado sobre suas ambições depois da conquista do título, o piloto confessa o desejo de ser tricampeão

Fotos: Pedro Dantas

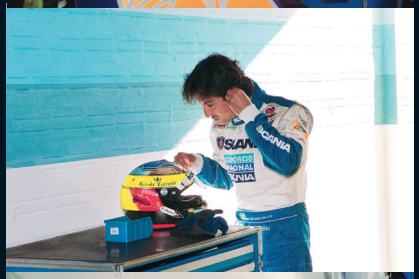
Rei da Estrada – Você sempre afirma à imprensa que a decisão de entrar para a Fórmula Truck veio em Interlagos, no campeonato de 1999, enquanto acompanhava uma das etapas. Mas o que realmente estava por traz dessa decisão impulsiva?
Roberval Andrade – Meu avô foi caminhoneiro, meu pai foi caminhoneiro. Tios e primos são caminhoneiros. Em 1990, quando tinha 18 anos, consegui comprar a RodoAndrade, que na época tinha somente um caminhão, e acabei me juntando a eles. Fui para as estradas. Antes de entrar para a Fórmula Truck, batalhei nove anos para fazer da minha transportadora e distribuidora uma empresa reconhecida no mercado. Além dessa proximidade com caminhões, sempre rolou uma paixão por velocidade. Eu já pilotava kart há dois anos e também havia pensado em correr de moto. Contudo, acabei unindo os caminhões - que eu já conhecia bem - à emoção do automobilismo.

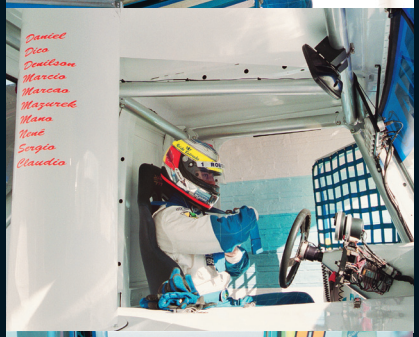
Rei – E o que aconteceu depois que você resolveu entrar para a categoria?
Roberval – Depois de ver a etapa de Interlagos, tive contato com a organização do evento. No ano seguinte, já estava correndo. Foram duas provas. Acabei adquirindo o Scania de Júnior Drugovich, bicampeão da categoria, que na época se desligava do esporte. Comecei

como terceiro piloto da equipe, mas já na terceira corrida era o primeiro. Apesar dos bons desempenhos, pensei em parar em 2001. Continuei. Na etapa de Cascavel, o Pedro Muffato experimentou meu caminhão e 70 dias depois estávamos juntos. Oficializamos a M.A. MotorSport, nossa atual equipe, em 2002. Alguns meses depois, ganhávamos o apoio da Scania. Terminamos o ano com o primeiro e o sexto lugar do campeonato. Hoje, temos uma das melhores estruturas da Fórmula Truck.

Rei – Você citou sua empresa, a RodoAndrade, como ponto de partida da sua vida profissional. Hoje, o que a transportadora representa para você?
Roberval – A RodoAndrade é o meu trabalho. Como no início, continuo acompanhando cada um dos caminhões mantendo contato com os clientes e fornecedores.

Rei – Como é conciliar a vida de empresário com a de piloto da Fórmula Truck?
Roberval – Para tocar a RodoAndrade tenho ao meu lado minhas irmãs, mas mesmo assim a maior parte do meu tempo ainda é consumida pela empresa. A tendência é que, com a profissionalização da Fórmula Truck, que vem acontecendo em uma velocidade incrível, eu tenha de dedicar mais tempo ao esporte e delegue mais na transportadora. Hoje, concilio bem as duas coisas. A RodoAndrade me deu recursos para que eu entrasse na Fórmula Truck, e agora o esporte abre portas para a transportadora.





Rei – Por que Scania, tanto na Fórmula Truck como na Rodo-Andrade?
Roberval – Um Scania é sempre um Scania. Quando você pensa na marca o que vem à sua cabeça é a imagem de um caminhão pesado. Desde quando guiava pelas estradas, tenho afinidade com os veículos dessa marca. Os outros caminhoneiros da família também. Na Fórmula Truck, antes de ganhar o apoio da montadora, comprei o caminhão de corrida do Drugovich e fiz o "Psicodélico", meu caminhão para desfiles, ambos Scania. Hoje, com o apoio da Scania consigo transmitir com a Fórmula Truck algo que sempre tive certeza: a superioridade tecnológica, a durabilidade e a competitividade dos caminhões Scania.

Rei – O que muda depois de se tornar campeão? Quais são suas ambições?
Roberval – Tudo o que eu queria aconteceu muito rápido na minha vida. O ingresso na Fórmula Truck, o apoio da Scania, o título. A categoria é acompanhada por mais de 50 mil pessoas por etapa. O sucesso trouxe glórias, mas também vieram as dificuldades. A cobrança para me manter no topo é grande. É preciso achar o equilíbrio entre os pontos positivos e os negativos e continuar crescendo. Hoje, quero ir mais além e meu maior objetivo, no momento, é ser tricampeão da categoria.

Rei – Por que tri?
Roberval – Não sei ao certo. Sempre me soou como algo mágico. Creio que por causa do Senna e do Piquet todo corredor brasileiro tem a ambição de ser tricampeão. (HF)

De volta ao pódio

Pedro Dantas

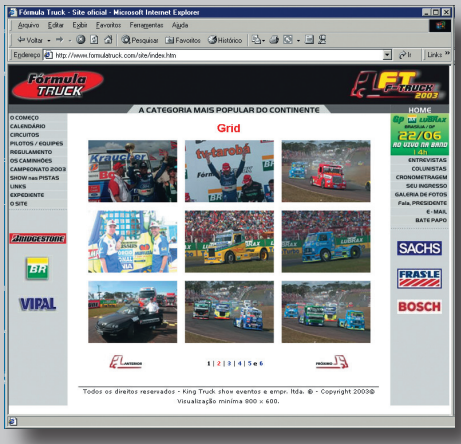
Roberval chega em segundo lugar na etapa de Brasília da Fórmula Truck, depois de quebrar a boa seqüência de pódios na corrida de Cascavel

Uma saída antecipada da pista marcou a participação de Roberval Andrade na 3ª etapa da Fórmula Truck. Na corrida, que aconteceu em Cascavel (PR), uma batida contra o caminhão Mercedes de Wellington Cirino, logo na largada, danificou o radiador do caminhão de Roberval, que abandonou a prova depois de sua metade. Na ocasião, a M.A. MotorSport, equipe que conta com apoio oficial da Scania, marcou presença no pódio com o comemorado 4º lugar de Pedro Muffato, que é de Cascavel.

A recuperação veio em Brasília. No treino classificatório, Roberval Andrade teve dificuldades em manter o motor do seu caminhão na temperatura ideal e conseguiu apenas a décima-primeira posição do grid. Pedro Muffato, com o mesmo problema, não teve condições de participar do treino e largou em último. Depois de uma corrida cheia de ultrapassagens e acidentes, Roberval chegou em segundo e Muffato ocupou a quarta posição. Só dez dos 23 caminhões que largaram completaram a prova.

Com esse resultado, Roberval passa a ocupar a terceira posição do campeonato, somando 51 pontos. Djalma Fogaça, que corre de Ford, é o primeiro colocado, com 78 pontos. Em segundo, está Renato Martins, de Volkswagen, com 68. Pedro Mufatto é o sexto, com 36 pontos. (HF)

formulatruck.com



Site da categoria automobilística mais popular do Brasil já está na Internet

A Fórmula Truck acaba de colocar na Internet seu site oficial. Quem entra no endereço www.formulatruck.com conhece os pilotos e suas equipes, os caminhões e os circuitos e ainda fica por dentro do calendário de provas e do regulamento do campeonato. As novidades da categoria estão logo na página principal. A parte editorial do site está por conta de Téo José, narrador das provas da Fórmula Truck da TV Bandeirantes, que atua há mais de 20 anos como jornalista esportivo. (HF)

www
scania.com.br

Casa repaginada

Scania reformula sua página da Internet no Brasil com destaque para o visual e mais características comerciais

O site brasileiro da Scania está diferente. Seguindo o padrão internacional da montadora, o Brasil foi a primeira unidade latino-americana a reformular sua página e dar a ela características mais comerciais.

A navegação ficou mais fácil. Agora, com um novo sistema de busca é possível procurar assuntos específicos no site. Outra novidade é um espaço para a descrição dos sistemas de financiamento. Lá, o internauta descobre qual o meio mais adequado para cada tipo de aquisição. O Consórcio Nacional Scania e o programa de venda de caminhões seminovos SuperZerado também são destacados na página. Um mapa da rede de concessionárias indica qual casa está mais próxima do cliente.

Para jornalistas e fãs há uma área com textos da Scania divulgados desde 2000, a revista Rei da Estrada e um link para o banco de imagens mundial da montadora. A história da Scania no mundo e em cada uma das unidades na América Latina também pode ser consultada no site.

"Agora, além de apresentar características visuais como as dos outros sites da Scania no mundo, nossa página está mais atrativa para os clientes brasileiros. Disponibilizamos informações como a localização das concessionárias e as promoções de peças, que vão facilitar a vida dos transportadores. No futuro, pretendemos padronizar todos os sites relacionados à Scania, como os das concessionárias", esclarece Emanuel Queiroz, diretor de Marketing da Scania no Brasil.

O endereço do site continua o mesmo: **www.scania.com.br**

(HF)

Pacto de vantagens

Acordos e Contratos de Reparo e Manutenção Scania buscam clientes que desejam descentralizar operações e ganhar rentabilidade

Emanuel A.P.

Emanuel A.P.

União do Consórcio Nacional Scania com os Acordos e Contratos de Manutenção: cliente pode optar por ter um dos serviços no momento da contemplação da cota

Reorganizar as operações, privilegiando o foco nos negócios estratégicos da empresa, é a palavra de ordem para quem deseja ganhar mais espaço no mercado. Isso explica porque grandes transportadoras, que costumavam manter oficinas próprias para manutenção de seus caminhões, optam por firmar acordos ou contratos de manutenção com os próprios fabricantes.

Pioneira no fornecimento desse serviço, a Scania mantém hoje cerca de 1.300 Contratos de Reparo & Manutenção (R&M) e 1.000 Acordos de Manutenção Preventiva. Historicamente com maior adesão entre grandes frotistas, os benefícios desses produtos estão sensibilizando também médios e pequenos empresários, além de transportadores autônomos, muitos deles clientes do Consórcio Nacional Scania. O motivo: serviço moldado conforme as necessidades do cliente, independente do tamanho de sua frota.

Com o objetivo de divulgar ainda mais tanto contrato como acordo, a Scania iniciou recentemente campanha nas assembléias do Consórcio, que transmitidas pela televisão chegam a mais de 4 mil pessoas. "Mostramos exemplos concretos de clientes que confirmaram as vantagens de terceirizar a manutenção dos veículos. Ao ser contemplado, o consorciado pode optar por ter um Acordo ou Contrato de Reparo e Manutenção. Isso garante a cobertura das manutenções desde o princípio e tira a preocupação de como cuidar do novo veículo", explica Carlos Eduardo Naval, gerente de Estratégia e Desenvolvimento da Rede da Scania no Brasil.

Alberto Nakayama

Como funciona – O Acordo de Manutenção Preventiva oferece ao cliente um plano de manutenção, que prevê as datas das revisões periódicas e um acompanhamento do desempenho do veículo. Os Contratos de Reparo & Manutenção dividem-se em duas categorias. O de abrangência nacional contempla o atendimento pelas mais de 90 concessionárias da Scania. Mais utilizado por transportadores que realizam rotas longas e variadas, são coordenados pela própria Scania. Já os locais ou regionais são administrados por uma concessionária específica e geralmente são feitos para caminhões que operam somente em uma determinada localidade, como na mineração, por exemplo.

A Gafor, que transporta madeira, refrigerantes, gases e produtos químicos por todo o País, mantém, desde 2001, Contratos de Reparo & Manutenção com a Scania. Hoje, toda a frota da distribuidora logística, composta por 160 caminhões Scania, tem a manutenção confiada à montadora.

"Nosso negócio é transportar. Fazer manutenção não é nosso ofício. Depois que nos conscientizamos que essa atividade seria melhor realizada pelo fabricante, optamos pelos Contratos de Reparo & Manutenção da Scania", afirma Sérgio Fornazza, diretor de Operações e Logística da Gafor.

Segundo ele, o Contrato de Reparo & Manutenção dá tranqüilidade e deixa o transportador livre para destinar todos os esforços à sua atividade principal.

Com a racionalização de processos como a manutenção dos veículos, a Gafor afirma ter reduzido seus custos operacionais.

"Os acordos e contratos liberam o cliente das preocupações com as manutenções e com gastos inesperados. Como os custos estão embutidos no valor do frete e são pagos em parcelas mensais fixas, o fluxo de caixa mantém-se sempre uniforme. O empresário tem a garantia de que as manutenções serão executadas por profissionais treinados e reciclados no fabricante, a certeza da utilização de peças genuínas e a opção de programar os serviços de acordo com as suas conveniências, aumentando a disponibilidade do caminhão", finaliza Naval. (HF)

Do Brasil para o mundo

Dois anos após a entrega dos primeiros caminhões no Brasil, a Scania torna-se a principal fornecedora de cavalos-mecânicos para a Exxon Mobil Corporation no mundo

Há dois anos, a Exxon Mobil Corporation, organização que controla a Esso no Brasil, adotava um padrão internacional de segurança para o transporte de seus combustíveis. Com planos de investimento na área de transporte que superavam 3 milhões de dólares, a subsidiária brasileira saiu na frente e colocou nas ruas caminhões Scania com características inovadoras. Recentemente, com os veículos testados e aprovados, toda a corporação assinou um acordo de preferência com a montadora sueca, que passa a ser o principal fornecedor de cavalos-mecânicos para a Exxon Mobil no mundo.

Para atender às exigências da Esso, que desejava um meio de transporte seguro, leve, econômico e com grande capacidade de carga líquida, a Scania desenvolveu um caminhão exclusivo. "Montamos um projeto que levou a sério o pedido da Esso de máxima eficiência com máxima segurança", diz Silvio Munhoz, diretor de Vendas de Caminhões da Scania no Brasil.

Cabina avançada baixa na versão estradeira (LA 6x2), lanternas traseiras com LEDs ao invés de lâmpadas convencionais, janela traseira, terceiro eixo original de fábrica, suspensão a ar, computador de bordo, piloto automático, controle de tração, freios com ABS e rodas de alumínio compõem o cavalo-mecânico agora padrão da Esso.

Atualmente, mais de 40 veículos com estas características já estão nas ruas brasileiras distribuindo combustíveis para os 2.500 postos de serviços da marca Esso. Com a assinatura do acordo, esses veículos serão vistos também na Europa, Oriente Médio, Sudeste da Ásia, África, Austrália e Nova Zelândia. "A parceria entre a Scania e a Exxon Mobil reforça nossa imagem e comprova a capacidade de oferecer soluções para os mais diversos segmentos de transporte, conforme pedido do cliente", afirma Munhoz. (HF)

Veículo padrão: Exxon Mobil confirma preferência por caminhões da Scania

Emanuel A.P.

Codema em São Bernardo

Para atender a uma população de caminhões que só tende a aumentar, principalmente com o futuro trecho sul do Rodoanel de São Paulo, que tem previsão de conclusão para 2006, a concessionária Scania Codema já conta com uma área destinada às instalações de sua futura filial na cidade de São Bernardo do Campo (SP). A previsão é que a nova concessionária entre em operação ainda neste semestre.

SCANIA CODEMA

Próxima ao Sindicato Nacional dos Cegonheiros, a casa terá também a missão de respaldar esse importante segmento, composto em sua maioria por autônomos e pequenos frotistas, que vêm consolidando a preferência por cavalos-mecânicos Scania nos últimos anos.

Em São Bernardo do Campo estão localizadas várias montadoras de automóveis, que abastecem o mercado interno e externo com seus produtos. O porto de Santos, o maior da América Latina, está a cerca de 50 quilômetros da cidade e é o mais utilizado por essas montadoras. Hoje, a Codema já conta com uma filial em Santo André, na Avenida dos Estados, importante elo de ligação entre o ABC paulista e a capital do Estado.

Divulgação

E cresce a frota

No mercado há mais de 20 anos, a Transportadora Magnabosco, de Catanduvas (SC), amplia sua frota. A empresa adquiriu recentemente 11 caminhões Scania modelo R124 GA4x2 e um R124 LA6x2, todos equipados com motor eletrônico de 400 cavalos.

Os 40 caminhões da Magnabosco podem ser vistos nas estradas do Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Mato Grosso e Goiás, transportando grãos, carga frigorificada, aves e suínos para abate.

Wallace Feitosa

Prova de excelência

A Transportadora Excelsior foi considerada a melhor fornecedora de transportes pela Companhia Siderúrgica Nacional – CSN. Baseada em qualidade, atendimento e preço, a CSN, uma das maiores produtoras de aço da América Latina, forma anualmente uma lista para apontar os melhores fornecedores por atividade prestada ou material fornecido.

Privatizada em 1993, a CSN possui hoje 11.138 fornecedores cadastrados. "Ser classificada como a melhor fornecedora de transportes pela Companhia Siderúrgica Nacional prova que a Excelsior está apta a atender aos clientes mais exigentes do mercado", afirma Rogério Loureiro, diretor Financeiro e Comercial da transportadora.

Há mais de 40 anos no ramo, a Excelsior vem ampliando sua frota de caminhões. Só no primeiro semestre deste ano, já foram adquiridos 25 caminhões Scania, modelo P114 GA4x2NZ, equipados com motores de 330 e 360 cavalos. No total, são 120 veículos da marca para transportar ferro, aço e cigarros nas regiões Sul, Sudeste e Nordeste do Brasil.

Divulgação

Emerson Johansen, gerente de Marketing da Scania, recebe o prêmio Marca Brasil

A melhor em pesados

A Scania foi considerada pela quarta vez consecutiva a melhor marca de caminhões no setor de transporte pesado de carga, segundo a opinião dos leitores da Revista O Carreteiro.
Com uma tiragem mensal de 100.000 exemplares, a revista disponibiliza um encarte, no qual os leitores, a maioria caminhoneiros, opinam sobre os produtos de diversas empresas do setor de transportes. As respostas levam à definição dos vencedores do prêmio Marca Brasil, que foi criado em 2000.

Leandro Brandão

Uma peça daqui, outra dali

Plástico, metal e cola. Materiais imprescindíveis para o delegado de polícia Antonio Carlos da Silva desenvolver suas atividades fora do expediente. É que, inspirado no pai, ex-oficial do Corpo de Bombeiros, Silva utiliza suas horas vagas para transformar miniaturas tradicionais de caminhões em pequenas viaturas de combate a incêndio. O processo começa com a escolha, por meio de fotos, do modelo a ser copiado. Depois vem a etapa da garimpagem. "Visito diversas lojas em busca das pecinhas. Às vezes, é preciso comprar uma outra miniatura, como de uma moto por exemplo, para retirar peças e completar um caminhão", afirma ele, que leva, em média, três meses para concluir cada trabalho.

Ascensão atacadista

Com uma receita equivalente a R$ 1,32 trilhão, o setor atacadista apresentou em 2002 um crescimento de 11%. Para acompanhar o ritmo do segmento, a Rodoviário Uberaba e a Arcom, empresas localizadas na região do Triângulo Mineiro, em Minas Gerais, passam por um processo de renovação e ampliação de suas frotas de caminhões.

Divulgação

Há 50 anos transportando carga seca em baús, a Rodoviário Uberaba adquiriu 14 caminhões Scania, modelo P114 GA4x2NZ, equipados com motores de 330 cavalos. Com uma frota de 23 caminhões pesados e 150 leves, a transportadora atua nos Estados de Minas Gerais, São Paulo, Rio de Janeiro, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Goiás, Distrito Federal e Bahia.
A atacadista Arcom, uma das maiores do Brasil, que entrega carga própria em quase todo o País há cerca de 40 anos, comprou 10 veículos P124 GA4x2NZ, equipados com motores de 360 cavalos. Sua frota total é composta por mais de 700 veículos leves e outros 45 pesados.

Lugar de ônibus é ...

Divulgação

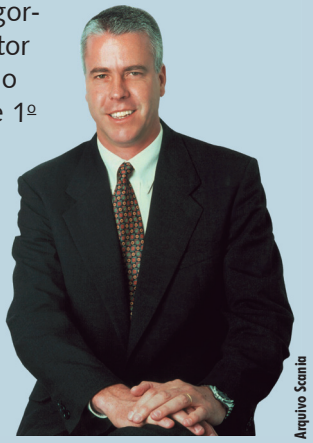
... no novo pátio de usados da Suvesa. A concessionária acaba de inaugurar em Eldorado do Sul (RS) um local destinado à comercialização de ônibus usados. Com capacidade para trinta veículos, o pátio será ocupado tanto pelos veículos que a concessionária recebe como parte de pagamento na compra de chassis novos, como por ônibus de terceiros recebidos em consignação. Segundo a concessionária, as empresas de transporte urbano e rodoviário de passageiros da região ganham duas vezes. Fica mais fácil e rápido adquirir ônibus usados e há a garantia de procedência.

Leandro Brandão

Unidos pela estrada

Margarete e Harlei Sontag, da transportadora Sontag, vão passar ainda mais tempo juntos. O casal de Lajeado (RS), que desde a época de namoro viaja pelas estradas do Brasil, esteve na Scania para retirar pessoalmente o terceiro caminhão da empresa. "Por algum tempo, cada um guiava um veículo, mas para nossa segurança e conforto, optamos por revezar no volante e destinar os outros caminhões a motoristas contratados", conta Margarete, que dirige caminhões desde os 18 anos.
O R124 GA4x2 vermelho, equipado com motor de 400 cavalos, será utilizado pelo casal, levando até Belo Horizonte (MG) arroz em carretas bitrem. Para Margarete, a visita à Scania proporcionou uma visão mais ampla dos veículos da marca e a oportunidade de conhecer as pessoas que trabalham na fábrica.

Mudança na casa


Arquivo Scania

Christopher Podgorski é o novo diretor geral da Scania no Brasil. A partir de 1º de agosto, ele substitui Flávio Mermejo, no cargo há cinco anos, que passa a responder pela Diretoria Comercial de Vendas de Veículos da Scania para a América Latina.
Chistopher Podgorski é brasileiro e trabalha na Scania desde setembro de 1998. Ele retorna ao País depois de três anos como diretor geral da Scania no México. Em sua nova função, Flávio Mermejo coordenará as vendas de caminhões e ônibus da Scania em toda a América Latina, reportando-se diretamente a Hans-Christer Holgersson, presidente da Scania Latin America.

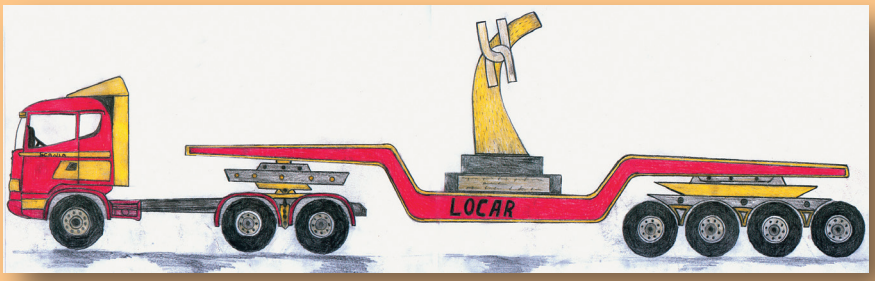
Tríplice parceria

O STS – Sistema Transporte Sul, consórcio que reúne as empresas de transporte urbano de passageiros Trevo, Restinga, VTC, Belém Novo e Cambará, todas da zona sul de Porto Alegre (RS), acaba de firmar parceria com a concessionária Scania Suvesa e a Marcopolo. Agora, o sistema passa a incluir a Suvesa e a Marcopolo, que figurarão como patrocinadoras oficiais, em suas campanhas e ações de comunicação. A intenção é aproximar a Suvesa e a Marcopolo das empresas que compõem o STS.

Fonte de inspiração

As notícias da Scania publicadas pela revista Rei da Estrada têm alimentado a imaginação dos fãs da marca. O desenho de um caminhão Scania carregando o prêmio NTC (ao lado) representa a recente conquista na categoria Caminhões Pesados, noticiada na edição 102 da revista.

Mais uma vez, a comissão julgadora da Scania teve como base a originalidade e a criatividade dos desenhistas para selecionar os vencedores.



Claudinei Moreira Campos,
Barbacena - MG

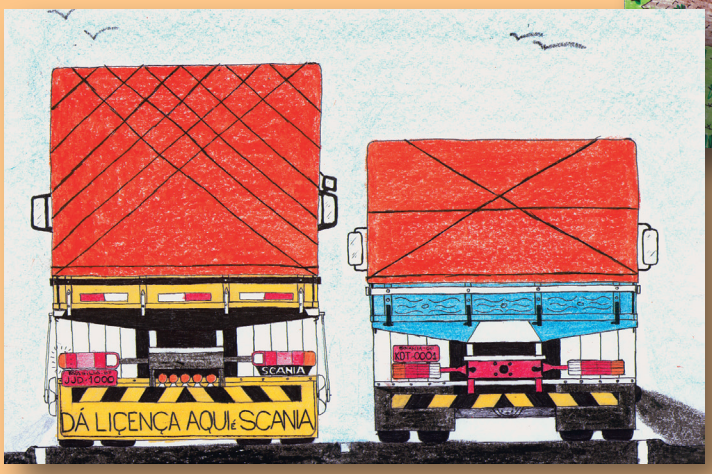
Marcos Antonio Costa,
Saudades - SC

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

Diego Moreira Assis Severino,
Londrina - PR



José Getulio Vargas "Paraná",
Taguatinga - DF

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) 281-9100
  E-mail: ssageral@movesa.com.br
- **Teixeira de Freitas**
  Movesa - Tel. (73) 292-5200
  E-mail: txfgeral@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**
  Varella - Tel. (61) 394-5000
  E-mail: veiculos.df@varellaveiculos.com.br

ESPÍRITO SANTO

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

GOIÁS

- **Aparecida de Goiânia**
  Varella - Tel. (62) 283-6363
  E-mail: posvenda@varellapesados.com.br
- **Rio Verde**
  Varella - Tel. (64) 612-3233
  E-mail: veiculos.rv@varellaveiculos.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 Luís**
  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. (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. (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**
  Guatapará - Tel. (91) 242-0211
- **Marituba**
  Guatapará - 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: noveppet@netcap.com.br
- **Recife**
  Novepe - Tel. (81) 3339-3911
  E-mail: novepe@novepe.com.br

PIAUÍ

- **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) 3452-9600
  E-mail: equipo@equiporj.com.br

RIO GRANDE DO NORTE

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

RIO GRANDE DO SUL

- **Canoas**
  Suvesa - Tel. (51) 462-4646
  E-mail: canoas@suvesa.com.br
- **Carazinho**
  Brasdiesel - Tel. (54) 330-3600
  E-mail: brasdiesel.adm.cz@brasdiesel.com.br
- **Caxias do Sul**
  Brasdiesel - Tel. (54) 238-0900
  E-mail: brasdiesel@brasdiesel.com.br
- **Eldorado do Sul**
  Suvesa - Tel. (51) 481-3900
  E-mail: eldorado@suvesa.com.br
- **Garibaldi**
  Brasdiesel - Tel. (54) 463-8800
  E-mail: marcos@brasdiesel.com.br
- **Ijuí**
  Brasdiesel - Tel. (55) 3331-0500
  E-mail: brasdiesel.adm.ij@brasdiesel.com.br
- **Lajeado**
  Brasdiesel - Tel. (51) 3714-7700
  E-mail: brasdiesel.lj@brasdiesel.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
- **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: qrodaar@quintaroda.com.br
- **Araraquara**
  Escandinávia - Tel. (16) 3301-1000
  E-mail: escandinavia@sunrise.com.br
- **Bauru**
  Quinta Roda - Tel. (14) 223-2626
  E-mail: qrodaba@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: 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) 3854-8900
  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) 314-1001
  E-mail: jalapao@uol.com.br
- **Araguaína**
  Jalapão - Tel. (63) 411-6718
  E-mail: jalapaoveiculos@uol.com.br

Scania na América Latina

- **ARGENTINA - Buenos Aires**
  Tel. (00543327) 451000
- **BOLÍVIA - Santa Cruz de la Sierra**
  Tel. (005913) 349-2828
- **CHILE - Santiago**
  Tel. (00562) 3940-0400
- **COLÔMBIA - Santafé de Bogota**
  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 - Montevidéo**
  Tel. (005982) 924-0433/0435
- **VENEZUELA - Valencia**
  Tel. (0058241) 871-8090

SCANIA PLUS 24

0800 19 4224

www.scania.com.br