

Rei da Estrada



A grande família

Scania amplia linha de caminhões com motor V8 para atender a demanda por bitrens e rodotrens



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:
Maurício Jordão
(Mtb 28.568)

Repórter:
Helen Faquinetti

Colaboradora:
Renata Nascimento

Revisão:
Vicente dos Anjos

Foto Capa:
Eugenio Marquezini

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



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



4 - História

Scania fecha com a Binotto a maior venda de caminhões desde sua chegada ao Brasil

6 - Ônibus

Primeiros veículos articulados Scania desembarcam na Colômbia para o projeto TransMilenio

8 - Segurança

Em Bruxelas, na Bélgica, Scania apresenta estudo para amenizar colisões entre caminhões e veículos de passeio

9 - Lançamento 1

Scania oferece caixa de câmbio semicompleta para reposição

10 - Entrevista

Novo diretor geral da Scania no Brasil fala sobre a liderança de mercado com rentabilidade

12 - Lançamento 2

Sistema inédito de gerenciamento de frota via satélite já sai montado da fábrica da Scania

14 - Lançamento 3

Caminhão Scania P94, equipado com motor de 300 cavalos, tem o maior torque da faixa inicial dos pesados

16 - Reportagem de capa

Família Scania com motor V8 cresce para atender transporte com bitrens e rodotrens

20 - Cliente

Transportadora Rebook, de Ponta Grossa (PR), dá a receita do caminhão ideal

22 - Fórmula Truck

Autódromo de Interlagos, em São Paulo, é o palco da etapa mais agitada do Campeonato 2003

24 - Curiosidade

Cronometrista faz a diferença nas corridas da Fórmula Truck

25 - Motores

Propulsores Scania equipam colheitadeiras de cana-de-açúcar em Ribeirão Preto (SP)

28 - Vendas

Com expectativa de crescimento de 40% em 2003, Coopercarga adquire 50 novos caminhões Scania

29 - Treinamento

Novamente, três brasileiros ocupam o pódio do programa Master Salesman

30 - Gente & fatos



Lançamentos em boa hora



Emanuel Queiroz,
diretor de Marketing da Scania

culos via satélite, totalmente desenvolvido no Brasil por orientação direta da Scania, que vai ajudar o administrador de frota a obter o melhor rendimento de seus veículos.

Também, passamos a comercializar um caminhão de 300 cavalos, que atende ao transporte de até 43 toneladas, a faixa inicial dos pesados, uma demanda do mercado que abastece os grandes centros urbanos com veículos, eletroeletrônicos e mercadorias para supermercados.

Outra novidade ainda para 2003 é o motor V8, de 480 cavalos, disponível para as demais configurações de linha da Scania. Até então, o motor era exclusividade do caminhão "Rei da Estrada", que continua, mas agora com outros irmãos na família.

Por último, respondemos ao sucesso que foi o motor semicompleto para reposição, o Short Block, e introduzimos a versão Short Box, para a caixa de câmbio semicompleta. É a Scania pensando no cliente em todos os pontos da ferramenta de transporte que é um caminhão ou um ônibus.

Além desses lançamentos, não podemos deixar de ressaltar o excelente desempenho do programa SuperZero, para a comercialização de caminhões seminovos e usados. Em um ano de atividade, celebrado em julho, já negociamos mais de 500 veículos e criamos um novo padrão de qualidade e confiabilidade para o mercado. Todos os veículos do programa são transferidos para o nome da Scania antes de serem revendidos.

Com a certeza de que 2004 será melhor que 2003 para um Brasil que segue seu caminho a passos largos, buscamos sempre oferecer novas alternativas para os nossos clientes. Eles precisam de ferramentas adequadas para ajudar a "conduzir" o País nessa trajetória.

O ano de 2003 tem sido um bom ano para a Scania. Estamos recuperando nosso volume de vendas e temos confirmado, a cada dia, a preferência de nossos clientes. Eles sabem reconhecer no produto Scania a melhor solução para o transporte, tanto de cargas como de passageiros.

Como sempre afirmamos, a Scania defende sua rentabilidade no Brasil com o compromisso de seguir introduzindo aqui o que há de mais moderno, oferecendo ao transportador brasileiro tudo e até algo mais do que está disponível nos outros mercados em que a marca atua.

Assim, é com muita satisfação que apresentamos ao mercado nacional, neste fim de ano, um sistema inédito de gerenciamento e monitoramento de veí-

A maior venda

Ao adquirir 200 novos caminhões, a Binotto leva a Scania a uma marca histórica no Brasil: nunca um único cliente havia comprado tanto de uma só vez



Monica Zamoni

Produtividade:
para a Binotto, caminhões Scania
desenvolvem maior velocidade média

A história da Scania no Brasil acaba de ganhar mais um importante capítulo. A transportadora Binotto, de capital totalmente nacional, acaba de acertar a compra de 200 novos caminhões Scania e leva a montadora a um recorde. O volume de veículos é o maior já comercializado pela Scania no Brasil em uma única venda, desde sua chegada ao País, em 1957.

Os caminhões, modelo R124, de tração 4x2 e 6x4, serão equipados com motor eletrônico de 12 litros e estão incluídos em um plano audacioso de renovação e ampliação de frota da Binotto, orçado em R\$ 45 milhões. Com a transação, a empresa expande o número de veículos próprios e repassa parte da frota ao programa Scania SuperZerado, recomendando que seus mais de 4.000 agregados e terceiros os adquiram posteriormente. O objetivo é aumentar a fidelidade à marca Scania nas operações da empresa.

Prova dos 9 – “Ao implantar no início deste ano uma nova gestão de logística que monitora todas as nossas viagens, verificamos a oportunidade de ganhos operacionais com a utilização dos veículos Scania, melhorando a produtividade nas viagens com maior exigência de velocidade e potência”, revela Edilson Binotto, diretor operacional da empresa.

A Binotto transporta papel e celulose, madeira, produtos alimentícios e de higiene, embalagens, bebidas, ferro, aço, alumínio



Engu Garcia

um faturamento de R\$ 270 milhões. Em 2002, a empresa ganhou o prêmio Empreendedor do Ano, na categoria de serviços, promovido pela Ernest Young. Foi também classificada entre os dez melhores operadores logísticos do Brasil pela Coppead (RJ). A revista Exame, edição Melhores e Maiores, destaca a Binotto como a primeira empresa em rentabilidade e a décima entre as melhores empre-

sas na categoria serviços.

Os 200 novos caminhões contarão com Contrato de Reparo e Manutenção Scania (R&M), fazendo todas as intervenções de serviço nas concessionárias da marca a um preço predeterminado por quilômetro rodado. A Binotto receberá os veículos, financiados em 36 meses pelo Finame, em lotes até o final de abril de 2004.

“Essa venda é histórica para a Scania não só pelo expressivo volume, como pelo fortalecimento de uma parceria de mais de 25 anos com a Binotto, que reconheceu as vantagens do caminhão Scania em suas operações e está recomendando o mesmo produto para seus agregados. A oferta de veículos de comprovada qualidade e tecnologia, a negociação com os caminhões usados e a manutenção assegurada em qualquer uma de nossas concessionárias comprovam o conceito Scania de solução completa para o transporte”, comenta Christopher Podgorski, diretor geral da Unidade Comercial da Scania Brasil. (HF)

“Ao implantarmos uma nova gestão de logística, verificamos a oportunidade de ganhos operacionais com a utilização dos veículos Scania”

Edilson Binotto,
diretor operacional da Transportadora
Binotto

e componentes automobilísticos. Cerca de 40% de sua receita provém do setor florestal, outros 40%, do segmento de distribuição logística e os 20% restantes, da distribuição urbana.

A transportadora opera de São Luís (MA) a Porto Alegre (RS), com maior concentração de atividades na região Sudeste, onde possui centros de distribuição e consolidação de carga. Com uma estrutura que não pára de crescer, a Binotto fechará 2003 com

O caminho das pedras



Divulgação

Primeiros veículos Scania articulados desembarcam na Colômbia para participar do projeto TransMilenio

Vinte ônibus articulados Scania L94 IA6x2/2, primeiros de um lote de 130, já estão prontos para o TransMilenio, sistema de transporte coletivo da capital colombiana. Os veículos seguiram de Itajaí (SC), por mar, rumo a Cartagena, importante porto comercial e turístico na Colômbia. De lá, rodaram até Bogotá.

Entre o caminho mais curto e o mais seguro, a segunda opção foi adotada. A Colômbia passa atualmente por muitas tensões



Technoart

políticas e as autoridades recomendam a circulação por rodovias com maior proteção.

Meses antes, com o roteiro nas mãos, Pedro Bascoy Neto, brasileiro da área de Desenvolvimento de Exportação da Scania na América Latina, e Victor Cubillos e Rafael Ostos, técnicos colombianos do representante Scania local, a Navitrans, reconheceram o caminho a bordo de um ônibus L94 articulado que já estava na Colômbia.

Todo o cuidado – “Nessa etapa, definimos o trajeto, a estrutura necessária para a realização da viagem e os pontos de parada e pernoite. Mais tarde, esse ônibus serviu para treinamento dos mecânicos da Navitrans e da Transmasivo, a futura operadora dos veículos, e para o curso de Master Driver. Testes de frenagem e arranque em subida também foram realizados com o veículo”, conta Bascoy.

Os 20 ônibus chegaram entre agosto e setembro. Desembarcados em Cartagena, seguiram pela rodovia “Via La Costa Atlântica”. Três carros de escolta e dez motoristas, entre eles uma mulher, que já haviam sido treinados no ônibus articulado Scania, conduziram os veículos em

Périplo colombiano: de Itajaí (SC) a Cartagena, na Colômbia, mais 1.200 km de estrada até Bogotá



Divulgação

Paradas programadas: os veículos interrompem a viagem apenas duas vezes por dia

duas viagens de três dias cada, percorrendo cerca de 1.200 quilômetros até Bogotá.

“Como o ônibus L94 IA6x2/2 tem 18 metros de comprimento, estabelecemos uma distância mínima de 500 metros de um veículo a outro. Na frente, um carro de escolta puxaria o comboio e avisaria pedágios e autoridades sobre a nossa passagem. Atrás, outro acompanharia o carro oficina, que estava equipado com ferramentas e peças para qualquer eventualidade”, explica Bascoy.

Os ônibus, limitados a uma velocidade de 95 quilômetros por hora, tinham duas paradas pré-agendadas por dia. Por volta das 17 horas, interrompem a viagem, prosseguindo no outro dia a partir das seis da manhã. Em caso de parada inesperada de algum deles, todos os motoristas tinham a orientação de seguir até o próximo ponto e lá aguardar por instruções. O trajeto percorrido dentro da cidade de Bogotá foi feito através dos próprios corredores do TransMilenio, onde os ônibus circularão no futuro. Em Bogotá, os veículos foram revisados pela Navitrans e entregues à Transmasivo.

“O treinamento dos mecânicos e a sugestão de peças para o estoque da Navitrans, junto com todas as ferramentas necessárias para a manutenção dos ônibus, foram concluídos antes da chegada dos veículos. Tão logo obtivemos a confirmação da vitória na licitação, começamos a trabalhar no pós-venda. Hoje, a Navitrans tem todas as condições de prestar atendimento ao projeto TransMilenio”, afirma Bascoy.

Sucesso – Para o projeto TransMilenio, Bogotá investiu US\$ 100 milhões na infra-estrutura local, construindo corredores exclusivos, que aumentaram a velocidade dos veículos de 10 km/h para 24 km/h. O número de passageiros transportados diariamente passou de 160 mil para 850 mil, e o número de atropelamentos e acidentes diminuiu em 5 vezes. Com os bons resultados, a prefeitura da cidade está ampliando as linhas.

Todos os veículos Scania para o operador Transmasivo serão produzidos na fábrica da Scania, em São Bernardo do Campo (SP), e encarroçados pela empresa brasileira Comil, da cidade gaúcha de Erechim. (HF)

Inovação salva-vidas

Zona experimental de impacto em caminhões ameniza gravidade das colisões com veículos de passeio

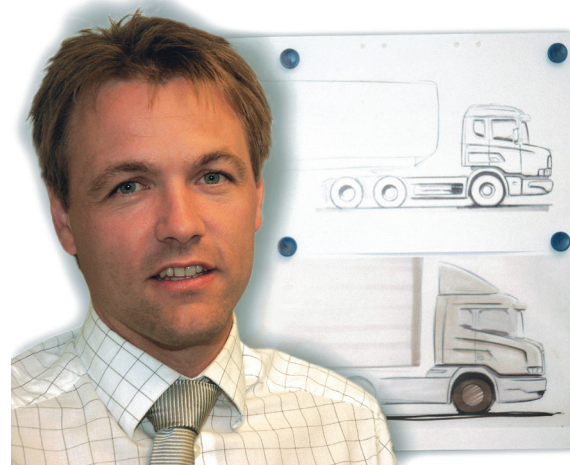


São 600 milímetros de prolongamento da cabina capazes de poupar, por ano, até 900 vidas de pessoas vítimas de acidentes de trânsito resultantes de colisões frontais nas estradas européias. O novo conceito da área de absorção de impacto frontal desenvolvido pela Scania foi apresentado no mês de outubro, durante a terceira Autoworld, conferência de segurança no trânsito, em Bruxelas, na Bélgica.

Como uma maneira de diminuir as mortes no trânsito, desde agosto de 2003 as leis européias obrigam a existência de proteção frontal inferior em todo novo caminhão de longa distância. A preocupação da Scania em oferecer produtos mais seguros, entretanto, começou em 1995, com os caminhões da Série 4, que já possuíam tal característica. A montadora busca agora inovar, por meio do prolongamento da zona de impacto, para diminuir ainda mais a gravidade das colisões entre veículos de passeio e caminhões.

Erik Dahlberg, da Scania da Suécia, estuda prolongamento frontal na cabina para salvar vidas

A proteção frontal exigida pela legislação é suficiente para absorver a energia de um choque entre dois veículos com velocidade de 60 km/h. Prolongar a zona de impacto em 600 milímetros poderia elevar a eficiência da proteção para 90 km/h. Segundo Erik Dahlberg, responsável pelo projeto de proteção contra colisões da Scania, a proteção frontal inferior atual não consegue evitar que o veículo de passeio receba grande parte da energia do choque. "Nossa intenção é aumentar a elasticidade da área de impacto e diminuir essa transmissão de energia para o veículo menor", explica.



Patrick Rost

A maior dificuldade para a implantação do projeto, por enquanto, é a legislação européia, que limita o comprimento total dos caminhões. "As vantagens de uma área de deformação nos caminhões são evidentes, porém existem alguns obstáculos. O primeiro é a legislação e o segundo é fazer com que os clientes aceitem o 'nariz' do para-choque. Se as leis mudarem e permitirem que o aumento de 600 mm não signifique redução no volume de carga, poderemos convencer o cliente a aceitar o 'nariz', justificado pela segurança que ele proporciona", afirma Dahlberg. (RN)

Embalada pelo sucesso de vendas dos motores semicompletos, que reduziram custos e tempo de reparo nas concessionárias, a Scania lança agora a caixa de câmbio semicompleta para reposição



Wagner Menezes

Uma caixa de vantagens

O sucesso dos Short Blocks, motores semicompletos lançados no final de 2002 como opção para a reforma de motores dos caminhões e ônibus, leva a Scania a colocar no mercado agora a Short Box. Uma caixa de câmbio também semicompleta, que chega a todas as concessionárias da marca para reduzir significativamente o custo e o tempo da reforma desse componente.

A Short Box é constituída pela carcaça da caixa e pelos eixos piloto, secundário, intermediário e de marcha à ré, com seus respectivos rolamentos, sincronizadores e engrenagens. Sua especificação permite a aplicação em caminhões da Série 4, originalmente montados com a caixa de câmbio GRS900. Esse universo abrange a grande maioria dos caminhões Scania comercializados desde 1998.

Mais barata que as peças adquiridas separadamente ou do que uma caixa nova completa, a Short Box conta com garantia de 12 meses sem limite de quilometragem. Os itens não incluídos na Short Box, como bomba de óleo, tampa superior da caixa, seção planetária, cabeçote e filtro de óleo, carcaça da embreagem e tampa da tomada de força, podem ser reaproveitados da caixa que está sendo substituída.

Economia – “Com a Short Box, o cliente terá uma caixa com os itens vitais novos, montados na própria fábrica da Scania. Ele ainda aproveitará muitas peças da sua caixa antiga, garantindo uma considerável redução de custo e tempo de reforma. O motor e a caixa de câmbio semicompletos possibilitam, principalmente ao motorista autô-

nomo, a oportunidade de realizar reformas com peças genuínas a um preço muito acessível, com redução ainda maior quando os dois são adquiridos juntos”, explica Evaldo Valero, gerente de Vendas de Peças da Scania no Brasil. Como o número de série da caixa de câmbio está registrado na tampa superior da caixa, que é reaproveitada, o cliente não precisa se preocupar com alterações na documentação do veículo.

O volume de vendas mensal do motor semicompleto é de cerca de 30 unidades. Para a caixa de câmbio, a Scania espera comercializar inicialmente 15 unidades por mês, com potencial de chegar também a 30 brevemente. A montadora está avaliando a possibilidade de estender a opção Short Box para as caixas de câmbio GR900 e GR801. (HF)

Liderança de mer mas com

Christopher Ian Podgorski, apesar do nome, é paulistano, de origem inglesa e polonesa. Formado em Administração de Empresas, com especialização em Marketing, ele assumiu, em agosto, a Diretoria Geral da Unidade de Vendas e Serviços da Scania no Brasil, após três anos como diretor geral da Scania no México. Antes, Christopher coordenou, entre 1998 e 2000, as vendas de caminhões e ônibus da Scania para os mercados da América Latina, baseado no escritório central da montadora, em São Bernardo do Campo (SP). Entre suas atividades estavam a definição de preços, volumes, especificação de produtos e o planejamento das introduções para a região. Seu principal desafio no Brasil será conduzir a Scania de volta à histórica liderança do mercado de caminhões pesados, sem perder a grande conquista dos últimos anos, que foi a retomada da rentabilidade.

cado, rentabilidade

Rei da Estrada – Qual foi seu principal desafio no México?

Christopher Podgorski – Quando cheguei ao México, a Scania estava iniciando uma nova fase, assumindo e ampliando sua rede de concessionárias. Passamos de quatro para onze concessionárias e entramos no mercado de ônibus rodoviários com o início da montagem dos chassis no país. Minha missão foi garantir o fortalecimento da imagem da marca e buscar uma participação efetiva no mercado de ônibus.

Rei – Como está a Scania no México agora?

Podgorski – Hoje, os caminhões Scania são produtos de respeito no México, fazendo frente ao conceito de caminhão norte-americano justamente por receber assistência completa nas concessionárias, e a Scania ocupa posição de destaque, com 30% do mercado de ônibus.

Rei – Em 2001, a Scania sacrificou sua liderança no Brasil em troca da rentabilidade. Como você avalia essa atitude agora?

Podgorski – A Scania tomou a decisão correta, respaldada por sua histórica liderança de mercado. Os clientes entenderam essa decisão. Alguns adiaram suas compras, mas perceberam que era a única saída para continuar contando com produtos da mais alta tecnologia disponíveis aqui no Brasil.

Rei – Realmente a posição de líder de mercado não é algo importante?

Podgorski – A liderança de mer-

cado é importante quando vem como consequência, não quando ela é buscada a todo custo. De nada vale a liderança se ela não é acompanhada pela rentabilidade sustentada. O cliente compra o produto que é líder, acreditando que essa liderança significa superioridade técnica. Mas ninguém quer comprar produto de uma empresa que está tendo prejuízo e tem sua saúde financeira ameaçada.

Rei – A Scania pretende voltar à liderança no mercado de pesados? Como e quando?

Podgorski – Se quisermos, podemos voltar à liderança no mês que vem, baixando os preços. Não é isso que pretendemos. A rentabilidade de nossas operações é mais importante. É bem provável que voltemos à liderança em algum momento do futuro. Quando isso ocorrer, não será algo momentâneo e sim duradouro, sempre respaldado pela oferta dos melhores produtos, com as melhores soluções em transporte.

Rei – Mas a competitividade no setor de caminhões pesados tem aumentado drasticamente com a chegada de novos concorrentes. O transportador não fica seduzido a experimentar as novas opções ao invés de comprar as marcas mais tradicionais, como a Scania?

Podgorski – Quando o transportador vê o negócio como um todo, ele não se deixa seduzir por ofertas isoladas, sem o menor compromisso de longo prazo. Devido a problemas que não têm nada a ver

com nossa linha de produtos, como a diminuição dos fretes, a concorrência predatória entre os próprios transportadores e a falta de uma política clara e efetiva para renovação da frota, o transportador sério se vê, às vezes, obrigado a adiar sua compra de um veículo Scania ou a optar, circunstancialmente, por outra marca. Mas sabemos que isso é uma decisão temporária. No fundo, a Scania segue como a marca mais desejada pelo transportador brasileiro.

Rei – A concorrência ataca sempre dois pontos da marca Scania para se impor no mercado: o superdimensionamento dos veículos Scania frente às limitações da Lei da Balança e o seu alto preço de aquisição. Como você responde a isso?

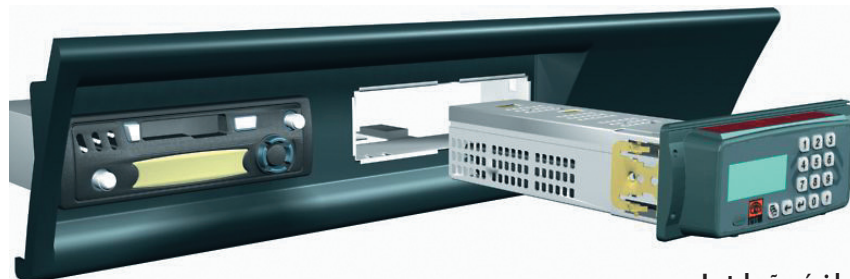
Podgorski – O preço de um produto Scania sempre foi mais elevado que os de toda a concorrência e os clientes sempre souberam valorizar isso. Preço nunca é argumento quando alguém quer comprar um Scania. A questão do suposto superdimensionamento deve ser analisada de forma adequada. Quem compra um Scania, sabe que está comprando um produto de altíssima qualidade. Um produto que não irá deixá-lo na mão durante a operação. Quem compra um Scania está pensando em todo o ciclo de vida econômica de sua ferramenta de transporte, que inclui baixo custo operacional devido a maiores intervalos de manutenção e alto valor de revenda na hora que se atualiza a frota. (MJ)

Lançamento 2



Anjo do espaço

Novo sistema de gerenciamento de frota via satélite da Scania cuida do veículo esteja ele onde estiver, possibilitando maior produtividade e segurança



Instalação rápida: aproveitamento de espaço e componentes presentes no veículo



Imagine um caminhão que tenha sua condução observada a partir da órbita da Terra.

Um sistema que, em tempo real, avise o motorista da ocorrência ou iminência de violação de padrões preestabelecidos. Um equipamento que ao mesmo tempo garanta um treinamento ativo ao condutor e, ao operador logístico ou gerenciador de risco, o acompanhamento do veículo via Internet, com emissão de relatórios e acesso às informações para planejamento de frota de qualquer parte do mundo.

Há uns anos, isso seria parte de um filme de ficção científica. Hoje, a realidade bate, ou melhor, cai do céu para o transportador brasileiro. Desenvolvido inteiramente no País, o IRIS, Inteligência e Rastreamento Integrado por Satélite, atenderá tanto veículos com motor eletrônico como mecânico, podendo monitorar mais de dezesseis parâmetros em tempo real e até a carga transportada.

O equipamento será montado pela Scania nos veículos novos e instalado pela rede de concessionárias da marca nos caminhões e ôni-

bus já em operação. A instalação é simples e demanda poucas horas de trabalho, uma vez que todas as variáveis são lidas a partir das unidades eletrônicas já instaladas no veículo. Não há possibilidade de erros na configuração das entradas digitais ou analógicas.

Entre os parâmetros monitorados estão o acionamento da embreagem, rotação, temperatura e tempo de funcionamento do motor, consumo de combustível, quilometragem, velocidade máxima e média, acionamento do freio e pressão do turbo. Outros parâmetros podem ser acrescentados a pedido do usuário. Cada variável é registrada em intervalos de 1/8 de

segundo, sendo enviada via satélite para um centro de controle de hora em hora ou na frequência definida pelo cliente. Lá, as informações permanecem por até 60 dias.

“Com o IRIS, o cliente Scania poderá saber onde está o veículo, o que ele está fazendo e quais os hábitos de seu motorista”, afirma Emanuel Queiroz, diretor de Marketing da Scania, que estima que o IRIS possa proporcionar para o transportador 10% de economia no consumo de combustível e até 20% nos custos de manutenção.

No Brasil, atualmente, cerca de 3,5% de todos os caminhões em circulação são equipados com sistemas de rastreamento convencionais. “Nossa expectativa é que, com o lançamento do IRIS, boa parte dos veículos passem a sair de nossas linhas de montagem equipados com o sistema”, afirma Queiroz. (HF)



Wagner Meneses

Discrição:
antenas compactas para a transmissão dos dados

Um pesado de

Novo caminhão Scania traz o maior torque da faixa inicial da categoria e capacidade para levar até 43 toneladas de carga

Percursos menores e cargas leves porém volumosas. O novo cavalo-mecânico Scania P94 GA4x2 chega para responder à crescente demanda pelo transporte de até 43 toneladas, a faixa inicial dos caminhões pesados. O modelo, ideal para operar em estradas planas e asfaltadas, é equipado com motor eletrônico de 300 cavalos, que já atende às exigências de emissões de poluentes Conama IV (Euro 3), e possui torque de 1.400 Nm, cerca de 17% maior que a concorrência.

"A Scania sempre ofereceu produtos com a mais alta tecnologia para as faixas superiores do transporte de cargas, com capacidade para levar de 45 até 150 toneladas. Hoje, a vida dos grandes centros tem gerado uma procura cada vez maior por produtos com baixo peso e grande volume, como automóveis, eletroeletrônicos e mercadorias para supermercados. Esse novo cenário justifica a introdução de um caminhão que traz a qualidade Scania para o transportador que circula por curtas e médias distâncias, com longos tempos de espera para carga e descarga,

levando um máximo de 43 toneladas", explica Emanuel Queiroz, diretor de Marketing da Scania no Brasil.

O novo veículo apresenta caixa de câmbio GR900, de 8 marchas sincronizadas, e a sua cabina é baixa e curta, sem leito, pois as entregas de mercadorias nesse tipo de aplicação não exigem pernoite. O diferencial é o R780, com relação de redução de 3,40:1, que garante elevadas médias de velocidade em rotas planas.

"Os transportadores que gerenciam grandes frotas e abastecem as cidades do Brasil passam a contar com um caminhão que oferece confiabilidade, valoriza o conforto do motorista durante a condução, tem a robustez tradicional da marca Scania e um preço competitivo. Um caminhão pesado que não atrapalha o trânsito urbano. Entretanto, é preciso deixar claro que, para as aplicações mais severas, com exigência de alta produtividade e cargas mais elevadas, o transportador deve continuar optando pelos outros produtos da marca Scania, já disponíveis no mercado", acrescenta Queiroz. (HF)

300 cavalos



P94 GA4X2NZ 300

MOTOR

Modelo: DC9 03, turbo-Intercooler, com gerenciamento eletrônico de combustível
Potência: 300 hp a 1.900 - 2.000 rpm
Torque: 1.400 Nm a 1.100 - 1.300 rpm

TRANSMISSÃO

Modelo: GR900, de 9 velocidades,
8 sincronizadas

DIFERENCIAL

Modelo: R780
Relação de redução: 3,40:1

SUSPENSÃO

Dianteira: molas parabólicas
Traseira: molas trapezoidais

RODAS E PNEUS

Rodas de aço 8,25 x 22,5"
Pneus 295/80 R 22,5"

FREIOS

Sistema de freio preparado para caminhão trator. Válvula sensora de carga e ABS opcional

SISTEMA ELÉTRICO

Alternador: 65 A
Bateria: 140 Ah

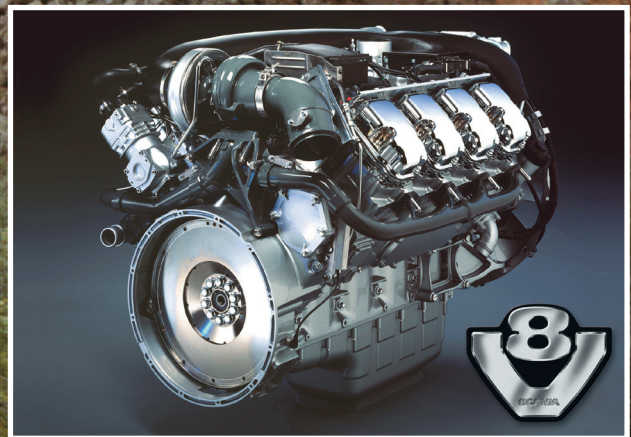
CABINA

Modelo: CP14, tipo avançada, totalmente de aço zincado com pintura a pó. Pára-brisa laminado

Cresce a família peso pesado brasileira



ia



Arquivo Scania

Scania aumenta sua linha de produtos com motor V8 para atender à forte demanda por bitrens e rodotrens, combinações veiculares de carga que levam de 57 a 74 toneladas, em duas carretas unidas uma a outra e tracionadas por um único cavalo-mecânico. Agora, o Rei da Estrada, versão de luxo lançada em 2001, tem novos irmãos

Eugenio Marquetini



Linha completa: motor V8 está disponível para as configurações 4x2, 6x2 e 6x4

Surgidas no início da década passada, as combinações veiculares de carga (CVCs) multiplicaram-se aos milhares. Principalmente os bitrens, veículos com duas carretas unidas uma a outra e tracionadas por um único cavalo-mecânico totalizando sete eixos, caíram no gosto do transportador brasileiro e hoje somam mais de 20 mil. Cálculos caseiros e de estudiosos no assunto apontam ganhos operacionais da ordem de 15% para os bitrens, que levam até 57 toneladas, percentual ainda mais elevado nos rodotrens, primos maiores, de nove eixos, que transportam 74 toneladas.

Em outubro de 2001, a Scania, respondendo à demanda já consolidada, trazia de volta ao Brasil seu motor V8, atualizado para a versão eletrônica e com 480 cavalos, a maior potência do mercado nacional. Era o "Rei da Estrada", série que reunia luxo e prestígio, com diversos itens exclusivos. Além de servir como

estandarte para a imagem das transportadoras, esse caminhão reunia, na opção com tração 6x4, a configuração ideal para bitrens, imediatamente identificada pelo mercado.

"O Rei da

Estrada veio para desfilas pelas estradas, com tudo o que a marca Scania representa em potência, luxo, robustez e exclusividade. Tornou-se o

sonho de consumo de todo caminhoneiro", diz Emanuel Queiroz, diretor de Marketing da Scania no Brasil. "Mas é claro que o veículo também pegou no pesado, puxando combinações de carga por todo o País. A imagem do veículo ideal passou a ser um bitrem azul, tracionado por um Rei da Estrada 6x4", acrescenta ele.

Com o sucesso do produto, que vendeu as 30 unidades previstas para o primeiro ano e hoje soma mais de 50, a Scania resolveu estender o motor V8 para toda a sua linha a partir de outubro deste ano. O Rei da Estrada permanece como

o veículo mais luxuoso e completo da marca, mas o motor V8 passa a ser montado nos caminhões GA4x2, GA6x4 e LA6x2 convencionais, este último com suspensão a ar.

"A medida aumenta a oferta para os transportadores que já conferiram as vantagens do motor V8 do Rei da Estrada e querem estendê-las para toda a frota, seguindo seus próprios padrões de especificação, como tração, cor e outras variações de opcionais, que não podem ser alterados no Rei da Estrada", explica Queiroz.

A diferença – Entre as principais vantagens do motor V8, estão o gerenciamento eletrônico de combustível e o torque máximo, de 2.300 Nm, obtido a baixas rotações (entre 1.100 e 1.300 rpm). Essa condição possibilita elevadas médias de velocidade com reduzido consumo de combustível e menores emissões. O motor V8 atende, desde seu lançamento em 2001, aos padrões de emissão de poluentes da norma Euro 3, que deverão ser adotados no Brasil apenas em 2005 (Conama IV).

O freio-motor do motor V8 de 16 litros tem potência 30% mais



elevada que os motores de cilindros em linha, com 11 e 12 litros, o que proporciona uma ação de frenagem muito eficiente, poupando os freios das rodas. Os 300 kW gerados permitem que um veículo R164 desenvolva com segurança uma velocidade de 28 km/h em uma descida com 8% de gradiente. Esse valor é 27% superior aos 22 km/h desenvolvidos por um caminhão equipado com motor de 12 litros nas mesmas condições.

Maior produtividade - "O melhor desempenho do V8 se traduz em maior velocidade média, menor tempo de viagem e poucas mudanças de marcha, já que o caminhão equipado com esse motor trabalha com sobra de potência. Tudo isso será melhor aproveitado no transporte de cargas mais pesadas, em distâncias mais longas, nas mais exigentes aplicações. O transportador que se utiliza de bitrens e rodotrens terá no motor V8 uma oportunidade de aumentar a produtividade de sua empresa", ressalta Queiroz.

O motor V8 é montado com várias peças comuns aos motores de 11 e 12 litros graças ao conceito modular da Scania. Os sistemas de lubrificação, filtragem, combustível e ventilação do cárter são idênticos aos demais motores. O aproveitamento de componentes comuns facilita os reparos e a manutenção.

A Scania é a única montadora a ter produzido e comercializado caminhões com motor V8 no Brasil. Desde o modelo LK140, com 350 cavalos, lançado em 1975, até os modelos T e R 143, com 450 cavalos, de 1995, foram vendidos no País mais de 6,6 mil unidades. A produção dos motores V8, hoje, está concentrada na fábrica da Scania na Suécia, que os exporta para os mercados da Europa, Ásia e América Latina. (MJ)

Motor DC16 02

Sucesso no Rei da Estrada, agora disponível para os outros veículos da Scania

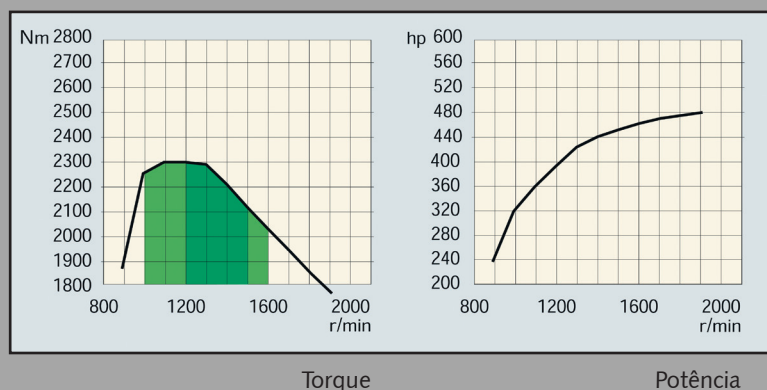
Dados técnicos

Princípio de combustão	Diesel, 4 tempos
Configuração dos cilindros	V8, 90 graus
Diâmetro x curso dos cilindros	127 x 154 mm
Cilindrada	15,6 litros
Seqüência de injeção	1-5-4-2-6-3-7-8
Cabeçotes	8, individuais
Taxa de compressão	1:18
Válvulas por cilindro	4
Peso, sem óleo e água	1.280 kg
Altura	1.172 mm
Comprimento	1.265 mm
Largura	1.058 mm
Volume de óleo	35 litros
Volume de água	65 litros

Desempenho

Potência máxima (a 1.900 rpm)	353 kW/ 480 hp
Torque máximo (entre 1.100 e 1.300 rpm)	2.300 Nm
Marcha lenta	500 rpm
Rotação máxima	2.400 rpm
Potência do freio motor (a 2400 rpm)	300 kW
Nível de emissões	Euro 3

Curvas de torque e potência



Cliente

Senhor V8

Valdemar Pivatto reúne a maior quantidade de veículos Scania R164 com motor V8 no Brasil. De quebra, acrescenta freio Scania Retarder e Opticruise, sua receita para o veículo ideal



Há pouco mais de um ano, Valdemar Pivatto, proprietário da Transportadora Rebook, de Ponta Grossa (PR), tornou-se referência ao adquirir o caminhão Scania mais completo do País, um Rei da Estrada com os opcionais Scania Retarder e Opticruise. De lá para cá, ele vem multiplicando a receita em parte de sua frota e já conta com nove veículos com motor V8 - a maior quantidade em uma única frota -, todos equipados com os dois opcionais.



Mônica Zanoni/Technoart

“Encontrei a especificação ideal, somando a potência do motor V8 à segurança do Retarder e ao conforto do Opticruise. Primeiro foram dois Reis da Estrada, depois consegui um lote de sete veículos sem os itens exclusivos, mas com motor V8. Em todos eles acrescentei os opcionais Retarder e Opticruise”, explica Pivatto, que tem em sua frota mais dez caminhões Scania com motor de 420 cavalos, dois deles com Opticruise e Retarder.

Com a operação dos veículos de motor V8 e Opticruise, Pivatto já conquistou um acréscimo de 5% a 10% no faturamento por veículo. Segundo ele, também foram registrados uma economia na ordem de 6% com o combustível e um aumento de 10% na velocidade média.

Os caminhões da Rebook rodam cerca de 180 mil quilômetros por ano, no trajeto de 5 mil quilômetros entre Sorriso (MT) e Paranaguá (PR). Transportam grãos para a exportação e trazem fertilizantes para a lavoura, tudo em composições bitrem e rodotrem, com cargas entre 57 e 74 toneladas.

Potência e economia – “Alguns colegas transportadores têm uma visão equivocada de que mais potência significa mais consumo. Isso não é verdade. Sabendo conduzir o caminhão com motor V8, que tem 480 cavalos, é possível aproveitar a sobra de potência e revertê-la em maior produtividade”, diz Pivatto. Segundo depoimentos dos motoristas da Rebook, o motor V8 sustenta as marchas por mais tempo, diminuindo a necessidade de trocas, que implicam em desacelerações e retomadas de velocidade quando, sim, há um maior consumo de combustível. “O que não pode é o sujeito se empolgar com o ronco do motor e sair acelerando!”, admite Pivatto.

Outra coisa que a Rebook está comprovando é que um motor mais potente não prejudica os componentes da transmissão, como a caixa de câmbio e o diferencial. Na transportadora, algumas caixas de câmbio com Opticruise foram abertas para inspeção após um ano de operação e não se constatou necessidade de reparos.

Boa condução – “O Opticruise impede que o motorista dê trancos na transmissão ou cometa erros que prejudiquem os componentes”, atesta Pivatto, que acredita que quando o motorista é valorizado, recebendo o melhor equipamento disponível, ele também se empenha em retribuir com uma condução mais apurada e cuidadosa. Com o Opticruise, a troca de marchas é automatizada e a embreagem precisa ser acionada apenas nas paradas e saídas do veículo ou em manobras em velocidades muito reduzidas, que correspondem a 5% do tempo total de operação.

Seguro de ter encontrado realmente o veículo ideal, Pivatto pretende partir agora para um ajuste fino. Está em seus planos testar uma redução de diferencial mais longa, para obter maior velocidade.

“Em muitos exemplos da evolução do transporte nacional, são os próprios transportadores que dão os passos rumo ao futuro. Foi assim com os bitrens e rodotrens. No princípio, poucos acreditam. Aí alguém vai lá, faz e colhe resultados. Depois, todo mundo copia”, analisa ele, que foi um dos criticados ao investir em motores V8. A Rebook tinha experiência com os motores Scania de oito cilindros em V produzidos até 1995 e os bons resultados, como menor custo de manutenção e maior produtividade, respaldaram o investimento pesado nos novos motores lançados em 2001. (MJ)

Orlei Silva



Caminhões no templo do automobilismo

Autódromo de Interlagos, em São Paulo, onde corre a Fórmula 1, é também a etapa mais consagrada da Fórmula Truck

Às nove horas da manhã, mais de 10 mil pessoas já estavam no Autódromo. Quatro horas depois, já eram 50 mil espectadores lotando as arquibancadas. A sétima etapa do campeonato 2003 da Fórmula Truck é a recordista de público da temporada e verdadeiro santuário para máquinas e pilotos.

A prova foi dividida em duas corridas separadas por uma bandeira vermelha mostrada na 11ª volta, depois de um acidente envolvendo os pilotos Herberto Heinen (Volvo), Vignaldo Fizio (Mercedes-

Benz) e Djalma Fogaça (Ford). Na bandeirada final, Renato Martins (Volkswagen) cruzou em primeiro, mas não levou a vitória. Quando a bandeira vermelha interrompeu a corrida, Wellington Cirino (Mercedes-Benz) liderava com vantagem de 22 segundos sobre Martins. O piloto com caminhão Volkswagen conseguiu impor apenas três segundos sobre Cirino na segunda parte da corrida, o que não foi suficiente para, na soma dos tempos, confirmar sua primeira colocação. No pódio, Cirino e Martins foram

seguidos por Beto Monteiro (Ford), Roberval Andrade (Scania) e Jontas Borlenghi (Volkswagen).

O piloto da M. A. Motorsport, apoiado oficialmente pela Scania, largou na quarta posição e, na primeira curva, já brigava pela liderança da prova. Três queimas de radar, porém, custaram a Roberval posições importantes durante a corrida, obrigando-o a uma recuperação constante.

Pedro Muffato, companheiro de equipe de Roberval, terminou a corrida na oitava posição. O



Pedro Damtius

Acidentes e disputas emocionantes: nas retas e curvas, os caminhões fizeram a sétima etapa da F-Truck pegar fogo

resultado final manteve a briga pelo título, impedindo a conquista antecipada de Djalma Fogaça, que não completou a prova. Entretanto, a bandeira vermelha causou confusão e polêmica. Renato Martins entrou, logo após o pódio, com um recurso, deixando a pontuação sub júdice.

Além da batida que originou a bandeira

vermelha, outro acidente impressionou o público. Na segunda parte da corrida, o caminhão de Eduardo Fráguas, o Macarrão, pegou fogo e ficou sem freios no meio da reta principal. Quando chegou ao "S do Senna", o piloto saltou do veículo em chamas, que desgovernado bateu na proteção de pneus.

Apoio importante – A torcida Scania marcou forte presença em Interlagos. Entre clientes e funcionários da fábrica e das concessionárias, cerca de 2.500 pessoas torceram pelos pilotos Roberval Andrade e Pedro Muffato. A diretoria da montadora também esteve no autódromo e pôde conferir de perto todo o espetáculo.

“Na Europa, não há nada tão grande quanto a Fórmula Truck brasileira. Se compararmos com a Fórmula 1, a participação do público é muito mais calorosa. As corridas da categoria são oportunidades preciosas para reunir clientes e funcionários. Em São Paulo, onde tudo é maior e mais numeroso, o resultado é ainda mais fantástico”, afirmou Hans-Christer Holgersson, presidente da Scania Latin America.

Berço do automobilismo – A cidade de São Paulo inaugurou seu autódromo em 1940. Em 1985, o circuito passou a se chamar Autódromo Municipal José Carlos Pace, em homenagem ao piloto brasileiro de Fórmula 1. Em 1989, Interlagos foi reformado e trouxe de volta à cidade o GP Brasil de Fórmula 1. A reforma incluiu a redução do circuito, de 7.823 metros de extensão para 4.325 metros. Em 2000, a pista foi toda recapeada e o circuito passou a ter os atuais 4.309 metros.

“Interlagos é o templo sagrado do automobilismo brasileiro. Aqui a emoção de correr é reforçada pela tradição automobilística”, diz Pedro Muffato, que confessa preferir o traçado antigo, maior. O



Pepe Brambido

Torcida Scania: presidente da montadora, Hans-Christer Holgersson, desejou sorte ao piloto Roberval

piloto, com 30 anos de automobilismo, disputou várias corridas em categorias diferentes no autódromo paulista. “Fazer algumas das curvas de Interlagos naquela época era quase tão emocionante quanto vencer uma corrida”, recorda. (HF)

Pódio em Interlagos



Pedro Damtius

Wellington Cirino (1º), Renato Martins (2º), Beto Monteiro (3º), Roberval Andrade (4º) e Jonatas Borlenghi (5º)

Classificação da temporada 2003*

1º	Djalma Fogaça - 72	125
2º	Wellington Cirino - 2	82
3º	Beto Monteiro - 88	80
4º	Renato Martins - 9	72
5º	Roberval Andrade - 1	61
6º	Pedro Muffato - 23	46
7º	Tiago Grison - 5	32
8º	Leandro Totti - 73	16
9º	Jonatas Borlenghi - 8	15
10º	Geraldo Piquet - 3	15

* Os pontos das etapas de Londrina (PR) e de São Paulo (SP) estão em julgamento, o que pode mudar a classificação atual.



Fora do caminhão, Pedro Pimenta, cronometrista de Roberval Andrade, analisa veículos, pilotos e trajetos e dá dicas que podem fazer diferença na corrida

Fotos: Pedro Dantas / Technoart

Olhar estratégico

Conhecer circuitos e veículos de corrida e, acima disso, ser um bom observador levaram **Pedro Pimenta** a prestar assessoria de pista para o atual campeão da Fórmula Truck,



Roberval Andrade. Pimenta já auxilia o piloto há dois anos. "Vejo de fora o que ele às vezes não é capaz de sentir quando está dentro do caminhão", afirma.

De pontos estratégicos do autódromo, o cronometrista monitora o desempenho do piloto e de seus adversários e analisa acertos e erros. O cronômetro, a planilha de tempos e o rádio-comunicador são fundamentais para o desempenho da função.

Imprescindível também é o conhecimento das pistas e o que cada caminhão é capaz.

Nos treinos, além de atuar como uma espécie de técnico de Roberval, Pimenta colabora para o ajuste do caminhão. As informações que ele anota e transmite por rádio para o piloto são discutidas posteriormente com Daniel Crepaldi e Márcio Rui Moreno, mecânicos da equipe M.A Motor Sport, que têm a missão de aprimorar o veículo de Roberval para a competição.

Durante a corrida, Pimenta comenta alterações no modo de pilotar e mantém o piloto informado sobre a atuação e situação dos ad-

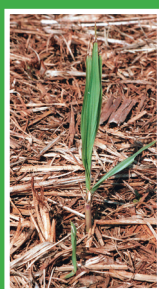
versários. Cabe a ele alertar sobre acidentes na pista e a colocação e tempo dos outros competidores.

"Em 2001, na última etapa da temporada, que acontecia em Curitiba (PR), Roberval ocupava a terceira posição na pista e essa colocação o levaria ao terceiro lugar no campeonato. Se ele tentasse a ultrapassagem, forçaria o caminhão e colocaria em risco sua classificação. Sugeri pelo rádio que mantivesse o ritmo e assim garantisse o terceiro lugar, que era um bom resultado. Muitas vezes, a adrenalina da competição não permite que o piloto faça ponderações desse tipo, que são cada vez mais necessárias em uma categoria tão competitiva como a Fórmula Truck", diz Pimenta. (HF)



Foto: José Lira

Cana crua



Mesmo com 20% da colheita de cana-de-açúcar mecanizada,

o Brasil é referência mundial pela excelência da operação e o respeito ao homem e ao meio ambiente

A região de Ribeirão Preto, interior de São Paulo, é hoje referência para o mundo no que se refere à colheita mecanizada da cana-de-açúcar. A Austrália, que tradicionalmente ocupava essa posição há até bem pouco tempo, ficou para trás, pois é aqui que a excelência vem sendo atingida, mesmo com 80% das terras do Brasil ainda colhidas por corte manual.

De olho no mercado em potencial, a Case New Holland, maior fabricante mundial de máquinas para a colheita da cana, está estrategicamente fechando sua fábrica na Austrália e concentrará toda a

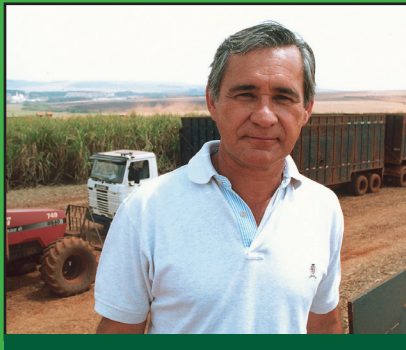
produção em Piracicaba, próximo à região de Ribeirão Preto.

Parte das razões para tamanho destaque internacional são as severas condições em que as máquinas operam e o bom trabalho que as usinas da região vêm realizando, tanto em produtividade como em respeito ao ser humano e ao meio ambiente. Quem visita a usina São Martinho, em Pradópolis, por exemplo, vê uma realidade muito diferente dos campos de cana queimados e do trabalho árduo dos bóias-frias. Lá, 82% de toda a colheita é mecanizada, com a cana colhida crua.

“Diferente de quando a colheita é manual e a cana tem de ser queimada antes para facilitar o trabalho dos homens, com as máquinas não há agressão ao meio ambiente. A cana é colhida da maneira que se encontra no campo, com as folhas. A máquina separa a palha, que é jogada de volta ao campo e serve como adubo para a próxima safra. O potencial de produzir açúcar ou álcool também é maior com a cana crua”, explica Mário Ortiz Gandini, gerente agrícola da São Martinho.

As máquinas, produzidas pela Case New Holland, dão conta de todo o serviço, exceto nas poucas áreas em que acidentes topográficos e a presença de pedras impedem seu avanço. Trabalham 80% do tempo no máximo de sua capacidade, durante 24 horas por dia, sete meses por ano, colhendo uma média de 120 mil toneladas cada uma por safra.

Homens e máquinas – Poeira, o bagaço da cana e as altas temperaturas, em torno dos 30 graus como média, são os desafios para as máquinas, no total de 40, que operam na São Martinho. As mais novas são equipadas com motores industriais Scania D12, com injeção eletrônica de combustível.



“A máquina separa a palha, que é jogada de volta ao campo e serve como adubo. O potencial de produzir açúcar ou álcool é maior com a cana crua”

Mário Ortiz Gandini,
gerente agrícola da Usina São Martinho

Enquanto para as máquinas o trabalho é duro, para seus operadores, os cortadores de cana modernos, a jornada diária tem justas oito horas, ar condicionado, ambiente isolado do meio externo e orientação por rádio.

Na colheita mecanizada de cana crua da São Martinho, trabalham cerca de 500 pessoas, incluindo operadores, motoristas, mecânicos e equipe de apoio. Os três operadores das colheitadeiras, que se revezam ao comando de cada máquina, são responsáveis pelas verificações diárias do equipamento e informam quando qualquer manutenção é necessária. Parte de seus salários é baseada no cuidado com as máquinas.

A São Martinho, empresa privada com controle acionário nacional, tem a maior plantação particular de cana-de-açúcar do mundo, com cerca de 70 mil hectares, colheirão mais de 6 milhões de toneladas este ano. Para que cada colheitadeira contribua com suas 120 mil toneladas, as máquinas chegam a operar 3.500 horas por safra.

Alcançar tais números exige, além da eficiência das máquinas, uma delicada agricultura, com controle biológico de pragas. Uma “bio-fábrica” produz varie-





Equilíbrio ecológico:
por entre a cana verde, o homem
conduz a máquina, que é seguida
pelo carcará, à procura de insetos

dades de vespa e de um fungo, que combatem ameaças naturais à cana-de-açúcar. Cada planta, em média, pode ser colhida cinco vezes, sem necessidade de um novo plantio. Quando necessário, um rodízio de culturas, com soja ou amendoim, repõe as propriedades do solo. Não há emprego de agrotóxicos nas terras da São Martinho.

Aves e insetos – “Pelo fato de não queirmos a cana e de não utilizarmos agrotóxicos, a fauna local está, pouco a pouco, retornando. Quando a máquina passa colhendo a cana, diversos pássaros a seguem, alimentando-se dos insetos e pequenos invertebrados que ficam pelo solo. Isso tudo morre ou vai embora quando a cana é queimada”, informa Gandini.



Todo esse cuidado e esforço resultam em 500 mil toneladas de açúcar e 300 milhões de litros de álcool por ano, produzidos com energia própria, gerada a partir da queima do bagaço da cana. A São Martinho gera 19,5 MW de energia elétrica, vendendo parte como excedente.

“O futuro parece ser bastante favorável para o álcool combustível, se comparado aos derivados do petróleo”, analisa Gandini, que vê nos automóveis com tecnologia flexível de combustível, rodando tanto com gasolina como álcool, um caminho sem retorno. “Não apenas o Brasil, mas muitos países da Europa ou da Ásia devem adotar misturas de álcool no combustível e a demanda vai aumentar consideravelmente”, conclui. (MJ)



Divulgação

Crescimento solidário

Coopercarga adquire 50 novos caminhões Scania para renovação de sua frota e espera crescer 40% este ano

No início da década de 90, pequenas e médias transportadoras do Oeste e Meio-Oeste catarinense sentiam o peso da limitação de atender apenas as agroindústrias da região, até então as suas principais geradoras de carga. Era preciso correr atrás de outros clientes, ganhando mercado e tornando-se mais competitivas. O entrave, porém, era a estrutura operacional de cada uma delas, que impedia o atendimento em grande escala e as deixava em desvantagem em relação às grandes empresas do setor.

A saída encontrada para ganhar o fôlego necessário para expandir os mercados e atuar em novos seg-

mentos foi o cooperativismo. Surgia então, sob a coordenação do Sindicato das Empresas de Transporte de Cargas do Oeste e Meio-Oeste catarinense, a Coopercarga.

Iniciativa certa – Pouco mais de uma década depois, a cooperativa reúne 143 empresas e possui cerca de 1.300 caminhões, sendo 870 Scania, com clientes por todo o Brasil e o Mercosul. Como parte do programa anual de renovação de frota, a Coopercarga acaba de negociar a compra de 50 novos veículos Scania, a maioria com tração 6x2 e alguns equipados com opcionais como a caixa de câmbio

automatizada Opticruise e o freio auxiliar hidráulico Scania Retarder.

“Nosso maior objetivo com a renovação da frota é mantê-la adequada às exigências do mercado e, assim, continuar conquistando novas oportunidades no segmento de transporte de contêineres, cargas refrigeradas e secas”, afirma Dagnor Roberto Schneider, presidente da Coopercarga.

A cooperativa, que até o final do ano espera crescer 40% em seu faturamento anual, inaugurou em 2003 um terminal logístico refrigerado, em Belo Horizonte, Minas Gerais, e outro para contêineres, em Itajaí, Santa Catarina. (HF)

Só dá Brasil

Vendedores brasileiros conquistam o pódio do Master Salesman América Latina mais uma vez

Os três lugares do pódio da terceira edição latino-americana do Master Salesman, programa que tem como principal objetivo o desenvolvimento profissional dos vendedores da Scania, foram ocupados pela segunda vez consecutiva por brasileiros. O primeiro lugar foi conquistado por Maurício Miranda, da Codema Guarulhos (SP), Luiz Armando Delloso Simões, da Codema Caçapava (SP), ficou em segundo, e Paulo Roberto Schimitt, da Cotrasa Cajuru (PR), garantiu o terceiro lugar.

Nessa última edição, 48% dos vendedores do Brasil tiveram nota superior a 8,0 e receberam o título de Master. "Houve uma melhora significativa no nível de qualificação dos vendedores. Nossa meta é ter a maioria da equipe de vendas com média 8,0", explica Emanuel Queiroz, diretor de Marketing da Scania no Brasil.

Um vendedor Master Scania é aquele que atinge nota igual ou superior a 8 nas avaliações, que incluem provas práticas e teóricas. Os testes são atualizados todos os anos e verificam conhecimentos de legislação, modalidades de financiamento, produto Scania e concorrentes, técnicas de venda e pós-venda.

Mauricio Miranda, primeiro colocado este ano, considera o programa fundamental para motivar os vendedores e agregar conhecimentos sobre o produto. "O resultado dos estudos para o Master Salesman reflete-se em minhas vendas. É gratificante estar entre os três mais qualificados da América Latina e saber que divido o pódio com mais dois brasileiros", afirma. (RN)



**MASTER
SALESMAN**
TRUCKS & BUSES
SCANIA



Os melhores: Maurício Miranda (sentado), Luiz Simões (abaixo) e Paulo Schimitt (ao lado) obtiveram as maiores notas



Quatro décadas de trabalho

A Associação Nacional do Transporte de Cargas (NTC) completou em setembro 40 anos de atividades. Criada em 17 de setembro de 1963, em São Paulo (SP), a NTC defende questões como a melhoria nas condições de trabalho dos caminhoneiros, recursos para a infra-estrutura de transporte e logística, melhoria da qualidade dos serviços prestados por transportadores e redução das ocorrências de roubo de cargas.

Prêmio merecido

A Transportes Cavalinho, cliente Scania de Vacaria (RS), recebeu da Rhodia, em setembro, o "Prêmio Excelência Logística", nas categorias Transporte de Carga Seca e Transporte Rodoviário Internacional.

A premiação é realizada anualmente com o objetivo de destacar os transportadores que prestam serviço à Rhodia pela performance obtida durante o período. Alguns critérios analisados para que as empresas possam concorrer ao prêmio são a quantidade de acidentes e reclamações, e as condições gerais dos veículos. Também são contados como bônus aspectos como a renovação e o monitoramento de frota.



Wagner Menezes

Participação de peso

De 16 a 20 de setembro, a Scania participou da M&T Expo 2003, 5ª Feira Internacional de Equipamentos para Construção e 3ª Feira Internacional de Equipamentos para Mineração, que aconteceu no Centro de Exposições Imigrantes, em São Paulo (SP). A montadora expôs durante a feira dois caminhões modelo P124 CB8x4 e outros dois P124 CB6x4, próprios para o segmento de construção e mineração. A marca também teve participação no estande da Caterpillar, com dois motores industriais montados em grupos geradores. O evento, considerado a maior feira de equipamentos para construção pesada e mineração da América Latina, é uma iniciativa da SOBRATEMA – Sociedade Brasileira de Tecnologia para Equipamentos e Manutenção, que assinou recentemente parceria com a Scania para o treinamento de operadores por meio do Instituto Opus, seu braço de capacitação.

Irmãs da Rei da Estrada

A revista Rei da Estrada ganha novas parceiras para divulgar notícias aos clientes e admiradores da Scania. Em setembro, foram lançadas seis revistas que pretendem unificar as mensagens transmitidas aos países latino-americanos nos quais a Scania atua. *Kilómetro Scania*, na Argentina; *Mundo Scania*, no México; *Scania Al Día*, no Chile; *Scania Hoy*, no Peru; *Scania Avanza*, na Venezuela; e *Rey del Camino*, para os demais mercados, publicarão matérias sobre aplicações do produto Scania na região. As revistas são trimestrais e produzidas em espanhol. Em 2004, a Rei da Estrada também muda, passando a incluir em seu conteúdo matérias com informações de outros países da América Latina.



ALAGOAS

- Rio Largo
Novpe - 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
Varela - Tel. (61) 394-5000
E-mail: veiculos.df@varellaveiculos.com.br

ESPIRITO 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

MARANHÃO

- 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 Luís
Alpha - Tel. (98) 214-1919
E-mail: alpha.al@alphamaquinas.com.br

MATO GROSSO

- Cuiabá
Rota-Oeste - Tel. (65) 611-5000
E-mail: diretorio@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. (38) 3213-2200
E-mail: itaipumc@itaipumg.com.br

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

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

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

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

PARÁ

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

- Marituba
Guataparã - Tel. (91) 4005-2222
E-mail: vendas.veiculos@guatapara-pa.com.br

PARAÍBA

- Bayeux
Novpepa - Tel. (83) 232-1686
E-mail: novpepa@novpepa.com.br

- Campina Grande
Novpepa - 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
Novpe - Tel. (81) 3864-5000
E-mail: noveppet@netcap.com.br

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

PIAUI

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

RIO DE JANEIRO

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

- Rio de Janeiro
Equipo - Tel. (21) 3452-9600
E-mail: equipo@equiporj.com.br

RIO GRANDE DO NORTE

- Parnamirim
Carajás - Tel. (84) 272-2849
E-mail: carajas@digj.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) 238-0900
E-mail: brasdiezel@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: marcos@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.ij@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

- Uruguaiana
Mariani - Tel. (55) 413-1960
E-mail: eletricamariani@uol.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: mevill@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: santandre@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

- Araguaia
Jalapão - Tel. (63) 411-6718
E-mail: jalapao@veiculos@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 Bogotá
Tel. (00571) 268-3200

- COSTA RICA - San José
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

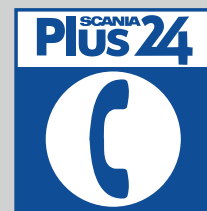
- PARAGUAI - Asunción
Tel. (0059521) 50-3921 a 50-3928/50-3720

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

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

- URUGUAI - Montevideu
Tel. (005982) 924-0433/0435

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



0800 19 4224

www.scania.com.br

A aventura de não ter um Scania não compensa.



RENO



www.scania.com.br



SCANIA

A marca que você quer.