

Rei da Estrada



O Rio de Janeiro é Scania

Com mais de 70% do mercado, marca domina
segmento rodoviário do Estado

Pela integração latino-americana

A Scania está presente em praticamente todos os mercados latino-americanos. Em alguns deles há mais de meio século. Uma história de “desbravamentos” e conquistas, que tornaram esta região um importante mercado mundial e, atualmente, uma eficiente base para a exportação dos produtos da marca rumo à Ásia, África e diversos pontos da Europa.

Os clientes da Scania na América Latina sempre foram reconhecidos por sua bravura e espírito empreendedor. Não é por acaso que a primeira fábrica da Scania fora da Suécia foi instalada aqui no Brasil. Logo, ela abasteceu a região com produtos que correspondiam às expectativas desses conquistadores contemporâneos. Rodam hoje pela América Latina mais de 150 mil veículos Scania, caminhões e ônibus. Outras centenas de motores da mar-

ca equipam máquinas e barcos ou geram energia elétrica.

Em qualquer ponto onde opera um veículo ou motor Scania, há sempre a certeza de uma qualidade única, global. A qualidade Scania. É assim também para os serviços de Pós-Venda, para o atendimento ao cliente e para o compromisso de oferecer o que há de mais moderno em soluções completas para o transporte.

Como mais um passo nesse caminho, ampliamos o conceito de “globalidade” agora também para uma revista, que tem o mesmo conteúdo para todos os mercados latino-americanos. O nome, que em alguns países já está mais que consolidado, como a **Rei da Estrada**, com seus mais de 20 anos de existência, será sempre o mais adequado a cada mercado, respeitando, como não poderia ser diferente, as

particularidades tão saudáveis dessa rica região.

Nossa intenção é promover o intercâmbio de assuntos entre todos os leitores, fazendo com que um conheça a solução do outro, independente em de que mercado atue. É assim que funciona para os produtos. Assim, então, funcionará para a informação.

Somente uma empresa fortemente consolidada na América Latina como a Scania pode ousar expor sua atuação na região dessa maneira, confiante de que os leitores, seus clientes, perceberão por meio dos textos e fotos que a qualidade dos produtos é realmente a mesma. O produto Scania que opera nas profundezas de uma mina no Chile, nas altitudes da Bolívia ou no cerrado brasileiro é rigorosamente o mesmo. Isso é a Scania, presente em mais de 150 mercados em todo o mundo, das terras geladas da Sibéria aos desertos da África e, agora, com uma revista de conteúdo único em toda a América Latina.



Rei da Estrada

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

Scania Latin America

Vice-presidente
de Comunicações:
Richard König

Gerente de Comunicação Social:
João Miguel Capussi

Editor:
Maurício Jordão
(Mtb 28.568)

Repórter:
Helen Faquinetti

Revisão:
Vicente dos Anjos

Foto Capa:
Wallace Feitosa

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

Impressão:
Margraf Edit. e Ind. Gráfica

Tiragem desta Edição:
40.000 unidades



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



SCANIA

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

Home page
www.scania.com.br

4 Suécia

Scania premia melhor motorista
jovem da Europa

6 Inauguração

Nova Codema em São Bernardo do Campo
será especializada em cegos

7 Entrevista

Diretor de Vendas de Veículos da Scania
para América Latina fala das exportações

8 Aplicação

Caminhão 6x4 é alongado para atender ao
transporte de gado

10 México

Ônibus Scania conduziu campeões
da liga Mexicana de Beisebol em 2003

12 Consórcio

Promoção com cantor Daniel foi recorde
de público e vendas

14 Chile

Scania apresenta ônibus articulado e
de 15 metros para projeto Transantiago

16 Reportagem de capa

Ano de 2003 devolve liderança do mercado de
ônibus rodoviário do Rio de Janeiro à Scania

20 Argentina

Operador logístico de Buenos Aires
é referência nacional

22 Fórmula Truck

Pilotos apoiados pela Scania estréiam
novos caminhões em 2004

24 Peru

Transportador de ácido sulfúrico
tem frota 100% Scania

26 República Dominicana

Caminhões Scania começam a operar
em mina de níquel

28 História

Associação de empresários de ônibus visita a
Scania e homenageia seus pioneiros

29 Gente & Fatos

30 Concurso de desenhos



Wallace Feitosa

Suécia

Jovem talento p

Italiano Michele Sandri vence concurso para motoristas jovens promovido pela Scania na Europa e, como prêmio, vem ao Brasil

Depois de seis meses de duras provas, o "Young European Truck Driver", concurso criado pela Scania em parceria com a União Européia para reconhecer e premiar o melhor motorista de caminhão da Europa com até 30 anos de idade, conheceu seu campeão, o italiano Michele Sandri, de 27 anos. A competição foi lançada com o objetivo de ressaltar a importância do motorista para a segurança no trânsito e reuniu seis mil profissionais de todos os países da União Européia mais Noruega, República Checa, Polônia, Eslováquia e Suíça. O vencedor foi premiado com uma viagem para o Brasil.

De março a setembro de 2003, os motoristas de caminhão passaram por provas teóricas de segurança no trânsito e provas práticas de manobras e condução econômica. Nessa fase, o melhor profissional de cada país foi selecionado para ocupar uma das 20 vagas para a final mundial, que aconteceu no fim de setembro, na Suécia. O "Young European Truck Driver" teve o patrocínio oficial da Michelin, da Shell e do Sindicato Internacional dos Transportadores Rodoviários (IRU).

O primeiro desafio da final foi um percurso sinuoso de 14,7 quilômetros, que testou as habilidades de cada motorista em relação à condução econômica e eficiente. Em todo o trajeto as janelas permaneceram fechadas e o motorista deveria usar cinto de segurança. Seis profissionais se deram melhor nessa fase. Mika Venäläinen, da Finlândia; Laurens D'Huyvetter, da Bélgica; Franz Woldron, da Áustria; Severino Alvarez, da Espanha; Michele Sandri, da Itália; e Martin Huber,



Para as estradas

da Suíça; se sobressaíram entre os 20 finalistas e puderam enfrentar as oito etapas da prova final.

Bom de braço – Na primeira, o motorista tinha de posicionar uma flecha fixada na frente da cabina no centro do alvo disposto no chão. Na segunda etapa, uma das três balizas colocadas na pista devia ser derrubada com o degrau de estribo do veículo. A terceira etapa era composta por um balão suspenso que deveria ser tocado com o retrovisor do caminhão. Depois, uma pista estreita cercada por cones deveria ser percorrida no menor tempo. Na quinta etapa, o veículo tinha de dobrar um cruzamento, recuar até um obstáculo e prosseguir adiante sem tocar caixas de embalagem à margem da pista. O sexto desafio pretendia avaliar a noção de distância do motorista, que deveria estacionar entre dois galões de combustível separados pela menor distância possível. Na penúltima etapa, o veículo deveria frear a partir de uma velocidade de 40 km/h e parar a dois metros de uma linha demarcada no chão. Na oitava e última etapa, o motorista tinha de controlar o fogo em um outro caminhão à beira da estrada.

Depois da realização desse circuito, Kaj Lindgren, da diretoria mundial da Scania, fez a entrega dos prêmios. "Todos os finalistas são os melhores motoristas de seus países e são exemplos de bom comportamento nas estradas", afirmou.

O terceiro lugar da competição foi conquistado pelo finlandês Mika Venäläinen e a segunda colocação ficou para o belga Laurens D'Hyvetter. Para Lindgren, o concurso promovido pela Scania foi um sucesso, sobretudo ao abordar a segurança no trânsito como principal objetivo e a preservação do meio ambiente. "Já decidimos que em 2005 organizaremos uma nova edição da competição", declarou ele ao final.

O primeiro colocado, Michele Sandri, comemorou muito a vitória e seu desempenho na final. "Na Itália, nós nos concentramos muito na segurança nas estradas, mas as provas do circuito final foram mais orientadas para a técnica e a precisão. A disputa foi dura", disse ele, que superou quase todas as etapas com elegância. Uma façanha, já que habitualmente ele não conduz cavalos-mecânicos com semi-reboque e sim caminhões rígidos.

Sandri considera que os participantes do concurso servirão de exemplo para que outros jovens motoristas conduzam com mais habilidade, evitando acidentes. "Não sei se sou o melhor motorista da Europa. Existem milhares de profissionais competentes nas estradas dos outros países. Mas, foi fantástico enfrentar colegas de 19 países diferentes e poder viajar para o exterior, indo à Suécia. Agora, irei ao Brasil", declarou o campeão. (HF)



Segurança nas estradas: final do concurso reuniu provas difíceis de controle do veículo

Vencedor, Michele Sandri recebe de Leif Östling, presidente mundial da Scania, passagem para o Brasil



Pertinho da fábrica



Antonio Lopes

Codema inaugura primeira concessionária Scania em São Bernardo do Campo, cidade que, desde 1962, abriga a fábrica da montadora no Brasil

Em festa com mais de mil convidados, a Codema, maior concessionária Scania na América Latina, inaugurou em dezembro a primeira concessionária da marca Scania em São Bernardo do Campo (SP), cidade onde, desde 1962, se localiza a fábrica da montadora no País. Situada no bairro Demarchi, a nova casa será especializada no atendimento aos cegonheiros, que concentram em São Bernardo do Campo cerca de 65% da frota circulante deste segmento no País.

"A filial de São Bernardo faz parte de um plano da Codema de especialização nos segmentos mais atuantes de cada região. Ao invés de instalar a concessionária em rodovias de grande circulação, nos posicionamos próximos à base do cliente, neste caso os cegonheiros. Porém, a casa tem estrutura para atender a todos os outros segmentos", explica Antonio Barros, diretor da Codema.

A Codema mantém também no ABC paulista uma filial próxima ao pólo petroquímico de Santo André, especializada em caminhões dedicados ao transporte de combustíveis e produtos químicos. Em Santos, outra filial próxima ao porto atende principalmente veículos que operam

no transporte de contêineres. Como em São Bernardo, ambas as casas possuem estrutura completa para o atendimento de outros segmentos.

A Scania estima que em São Bernardo haja atualmente 500 caminhões da marca operando como cegonheiros. Para acolher esses clientes, uma área de 6.500 metros quadrados abriga escritório e oficinas para até 20 veículos, com generoso pátio para estacionamento de carretas.

Além das instalações normais de uma concessionária Scania, a nova filial conta com um espaço chamado "Casa do Cegonheiro". Cozinha, churrasqueira, sala de jogos, sala de TV e computador ligado aos terminais de carga da região darão o apoio ao cegonheiro que espera para carregar seu caminhão ou realizar serviços na concessionária.

A Codema é uma das dez maiores concessionárias Scania no mundo. São nove filiais no Estado de São Paulo e uma em Minas Gerais, que empregam 250 pessoas e são responsáveis anualmente pela venda de 700 novos caminhões, 100 novos ônibus e cerca de 250 caminhões usados, além da prestação de serviços e vendas de peças. (HF)



Wagner Menezes/ Emanuel A. P.



Instalações funcionais: área da nova casa atende até 20 caminhões e recebeu mais de mil pessoas na festa de inauguração

Exportação: garantia de um produto global

Mônica Zanon



Hoje, os jornais noticiam que, além do atendimento aos mercados da América Latina, praticamente a metade da produção da Scania na região é destinada à exportação para Ásia, África e Europa. Responsável pela coordenação das vendas de veículos Scania na América Latina, Flávio Mermejo considera essa demanda externa uma prova concreta de que os produtos comercializados pela Scania na América Latina são exportados para o mundo, com a mesma qualidade

Rei da Estrada – Como as fábricas da Scania na América Latina se qualificaram para exportar tanto?

Flávio Mermejo – Trata-se de uma estratégia de exportação que não foi implementada de um dia para o outro, mas exigiu muita preparação e levou mais de quatro anos para ser efetivada. Chegamos, no segundo semestre de 2002, a esse objetivo, com os mesmos processos de produção, as mesmas máquinas e pessoas com as mesmas qualificações, permitindo que as fábricas da Scania na América Latina se integrassem definitivamente ao Sistema de Produção Global da companhia.

Rei – Quais os benefícios para as fábricas da Scania na América Latina com a exportação para outros mercados?

Mermejo – Passamos a enviar caminhões e ônibus para mercados do outro lado do oceano Atlântico, preenchendo nossa capacidade de produção instalada, o que contribui

substancialmente para melhorar a situação financeira da Scania na América Latina e, por consequência, nossa rentabilidade global.

Rei – Quais as vantagens para os clientes da Scania na América Latina com a exportação para outros mercados?

Mermejo – Com a exportação, nossos clientes na América Latina vêm comprovando de maneira concreta que conduzem aqui exatamente o mesmo veículo que circula pelas estradas do mundo, comercializado pelas Unidades de Vendas da Scania na Europa, África e Ásia, mas produzido na América Latina.

Rei – Os clientes da América Latina não correm o risco de ficar em segundo plano, com uma atenção maior voltada às exportações?

Mermejo – Não. As exportações são motivo de muito orgulho para nós. E devem ser também para os

proprietários de veículos Scania na América Latina. Nenhum outro fabricante pode garantir o que a Scania garante, que é um produto com a mesma qualidade, comercializado em mais de 100 países, independentemente de seu local de produção.

Rei – Quais as suas perspectivas para o Brasil e a América Latina este ano?

Mermejo – O ano de 2004 que se inicia vem cheio de esperança e de desafios. Nós, da Scania, estaremos, mais do que nunca, preparados para oferecer não apenas os melhores produtos, mas as melhores soluções para o transporte de cargas e passageiros, aqui na América Latina e em qualquer outra parte do mundo. Essa nossa disposição é respaldada pelos princípios fundamentais da marca Scania, o cliente em primeiro lugar, o respeito ao indivíduo e a qualidade – os mesmos em qualquer parte do mundo. (MJ)



Liane Neves

Sob medida: com tração 6x4 e entre-eixos de 5,5 metros, caminhão Scania é ideal para o transporte de gado em "Romeu e Julieta"

Tropeiro mecânico

Configuração ideal permite que caminhão Scania R124 GB6x4NZ transporte gado por todo o Rio Grande do Sul

Nos séculos XVII e XVIII, a ação das missões jesuítas no Sul do Brasil introduziu a pecuária na região. De forma extensiva, os religiosos portugueses começaram a criar bois, enquanto catequizavam os índios guaranis que habitavam as pradarias. A atividade se expandiu e uma figura ganhou destaque nas zonas rurais e nas pequenas cidades da região. O tropeiro, vestido com chapéu, poncho e botas, tornou-se responsável por levar o gado do Sul para São Paulo e Minas Gerais.

Três séculos se passaram e, hoje, o Brasil tem o maior rebanho bovino comercial do mundo, com 15% do total mundial, e é o segundo maior produtor de carne bovina, com 6,9 milhões de toneladas anu-

ais. O Estado do Rio Grande do Sul, como herança jesuíta, responde por cerca de 9% das cabeças de gado do País.

Responsáveis pela dinâmica pecuarista da região, os tropeiros, entretanto, ficaram na memória. Agora, o gado criado nas pradarias ou integrado às plantações de arroz, segue para os abatedouros em caminhões.

O trabalho geralmente começa cedo para os novos "condutores" de bois do Rio Grande do Sul. Geralmente, às quatro horas da manhã, os motoristas de caminhão já estão nas fazendas esperando pelo carregamento. As viagens, que fazem a ligação entre as fazendas criadoras e os abatedouros, podem durar até dez

horas. Em alguns trechos, os veículos seguem por estradas de terra. No desembarque, são enfrentadas filas de uma hora, até que os animais possam entrar na rampa que os levará ao abatedouro.

“Mesmo nos dias de hoje, o transporte de gado não é uma tarefa fácil. Os caminhões percorrem uma média de 800 quilômetros por dia, enfrentando acessos às fazendas e percursos até os abatedouros, muitas vezes dificultados pelas más condições das estradas. Por isso, quanto mais cabeças de gado o caminhão transporta, mais econômica é a atividade”, diz Clóvis Brustolin, gerente de vendas da concessionária Scania Suvesa, de Portão (RS).

Maior capacidade – Algumas transportadoras da região de Portão vencem o desafio implementando seus veículos com os popularmente conhecidos Romeu e Julieta, que têm capacidade média para 50 cabeças de gado. Contudo, para tracionar o implemento, que mede 25 metros e quando carregado pode pesar até 50 toneladas, elas precisavam adaptar seus caminhões, alongando o chassi a fim de aumentar a distância entre os eixos, que de 3,1 metros passava para mais de 5 metros.



Liane Neves

Tempos modernos: gado viaja não mais que dez horas em caminhão, da fazenda ao abatedouro

Para solucionar o problema, a Scania e a Suvesa Portão desenvolveram um caminhão com tração 6x4, sem redução nas rodas e entre-eixos de 5,5 metros. Com essa alteração, o R124 GB6x4NZ, equipado com motor de 360 cavalos, tem condições de superar situações adversas, muito comuns nesse tipo de transporte fora-de-estrada.

“O novo caminhão apresenta uma economia considerável em relação a outros veículos. Ele tem maior capacidade de carga, transportando mais bois por viagem.

Agora, oferecemos um veículo com especificações que correspondem exatamente às necessidades e expectativas do cliente desse segmento”, explica Brustolin.

As transportadoras da região de Portão distribuem gado por todo o Rio Grande do Sul. As principais rotas estão nas quatro regiões que detêm a maior parte do rebanho do Estado, que são Fronteira Oeste, Central, Sul e Campanha. Atualmente, o rebanho bovino contribui com cerca de 12% do valor bruto da produção agropecuária do Estado do Rio Grande do Sul. (HF)

Emanuel A. P.



Os Diablos Rojos viajam de Scania

Pelo segundo ano consecutivo, a equipe de beisebol da capital mexicana, os Diablos Rojos, é a campeã da Liga Mexicana de Beisebol

Entada número 13 da quinta partida da série final entre os Diablos Rojos do México e os Tigres de Puebla. Tudo pode acontecer... Casa cheia... Os Diablos estão muito perto de se tornar bicampeões do beisebol mexicano.

O pitcher dos Tigres, Cecilio Garibaldi, observa atentamente o ídolo da torcida escarlate, José Luis "Borrego" Sandoval, que se encontra pronto no disco de rebatida. Vem o lançamento. Todo o estádio está à espera. Ele não pode ser rebatido. A emoção explode no Foro Sol, a casa dos Diablos, na Cidade de México.

Roberto Kelly corre para a base já como vitorioso... os Diablos Rojos do México são novamente os campeões da Liga Mexicana de Beisebol ao vencer por 7 a 6 os seus grandes rivais, os Tigres de Puebla.

O técnico dominicano da equipe campeã, Bernie Tatis, não pôde conter as lágrimas. É o segundo estrategista da história que ganha um bicampeonato, unindo-se a Benjamín "Cananea" Reyes.



Fotos: Diablos Rojos/M.H.G.

O Foro Sol, casa dos Diablos, é o que mais se assemelha a um manicômio, as bandeiras da equipe campeã são desfraldadas por todas as partes, os integrantes do time se abraçam.

Integrante de alto nível – Os festejos continuam por mais algumas horas nos vestiários do Foro Sol, para depois seguir a um restaurante onde ocorre o jantar de celebração. Um ônibus vermelho, com a figura de jogadores de beisebol se aproxima ao vestiário dos bicampeões do beisebol mexicano.

Trata-se do Diablo Bus, um ônibus Scania K124 IB6x2NB 400, equipado com carroceria Century, da Irizar, que é um integrante ativo dos Diablos Rojos do México. “Toda a temporada foi assim. Os jogadores sobem no ônibus, a maioria já tem seus lugares preferidos, seus assentos designados. O ônibus e eu somos parte desta equipe campeã” afirma Adrián Caspeta, motorista do Diablo Bus e encarregado de transportar os Diablos Rojos do México nos últimos dez anos.

Um após o outro, os jogadores de beisebol sobem no ônibus, todos saúdam o motorista. Ele ri e se une aos jogadores em um abraço. “Somos campeões” grita Caspeta. Todos os jogadores respondem à comemoração, integrando o Diablo Bus Scania e seu condutor.

De fato, em cada cidade visitada pelos Diablos Rojos do México, uma forma de identificar a chegada da equipe era a presença do impressionante Diablo Bus. “Quando chegamos aos encontros, os integrantes das outras equipes observam o ônibus, pedem permissão para subir, para vê-lo mais de perto e o comentário sempre é o mesmo: é um ônibus para campeões”, diz orgulhoso Adrián Caspeta.

O Diablo Bus percorreu na última temporada aproximadamente 40 mil quilômetros por todo o território mexicano, sem nenhum problema, levando os Diablos Rojos do México para enfrentar os Saraperos de Saltillo, Sultanes de Monterrey, Periquitos del Puebla, Cafeteros de Córdoba, Guerreros

de Oaxaca, e os arqui-rivais Tigres de Puebla. “Ele está praticamente novo, não falta nada e tudo está muito bem cuidado”, aponta seu motorista.

Quando as partidas de beisebol ocorrem na Cidade do México, o percurso do Diablo Bus é do hotel da concentração até o Foro Sol, para treinar ou para as partidas oficiais. Ao mesmo tempo, aproveita-se sua estada na capital do país para efetuar as manutenções.

“É um ônibus que tem de tudo. Por isso mesmo, devemos cuidar de cada um dos seus detalhes e tê-lo sempre 100%. Em todas as cidades por onde passa, sempre chama a atenção. Querem conhecê-lo por dentro, como se dirige e o que se sente sendo o motorista de um ônibus como este”, explica Caspeta.

Curiosidade – Nas últimas semanas de 2003, o ônibus foi emprestado pelos Diablos Rojos do México à seleção de beisebol do país. Isto serviu para que os jogadores de outras equipes da Liga Mexicana conhecessem a unidade.

O conforto, a potência, a suavidade de sua condução não têm comparação. Outras equipes da liga pediram informação sobre o ônibus e seu comportamento

na estrada. Depois disso, equipes como os Guerreros de Oaxaca e os Cafeteros de Córdoba já adquiriram unidades Scania com carroceria Irizar.

Durante o tempo em que não há beisebol profissional no México, o ônibus é trasladado para Celaya, onde as ligas menores dos Diablos Rojos o utilizam. “É uma forma de motivar os novos talentos. Eles utilizam o mesmo transporte das estrelas da equipe e isso é um estímulo”, afirma Caspeta.

No ônibus, o motorista conta com um painel de instrumentos com tudo à vista: o indicador de temperatura de líquido de arrefecimento, o indicador do nível de combustível, os indicadores de pressão de ar para o sistema de freios traseiro e dianteiro, além das luzes de alerta.

O Diablo Bus conta com ar condicionado. Sua direção é hidráulica com um volante de 475 mm de diâmetro, com regulagem de altura. “É como conduzir um automóvel, seu manejo é a coisa mais simples do mundo. É como dizem todos, um ônibus para campeões”, finaliza Adrián Caspeta.

Por Marco Hernández G., do México

Ficha técnica do Diablo Bus Scania – mm (plg)

Distância entre eixos	3000 (118,1)
Balço dianteiro	2340 (92,1)
Balço traseiro	3960 (115,9)
Boggie traseiro	1300 (51,2)
Comprimento Total	10600 (417,3)
Ângulo máximo de giro	52 graus
Altura do quadro do chassi na posição do condutor:	
* Baixo (com pneu 295/80 R22,5)	478 (18,8)
* Normal (com pneu 295/80 R22,5)	803 (31,6)
Largura:	
Dianteira	2475 (97,4)
Traseira	2467 (97,1)

O motor é um Scania com injeção direta, 4 tempos, 6 cilindros em linha, equipado com turbo e Intercooler.

DC 1202 (400 hp)	
Cilindrada	12 dm ³
Potência máxima	(1900 rpm) 400 hp/294 kW
Torque máximo	(1100/1300 rpm) 2000 Nm



Família reunida

Consórcio Nacional Scania realiza maior promoção de sua história e leva 3,7 mil pessoas a dois shows com o cantor Daniel

Os números são astronômicos. Nunca houve algo parecido nos vinte anos do Consórcio Nacional Scania. Duas festas, uma na Costa do Sauípe, em Salvador (BA), no mês de novembro, e outra no Costão do Santinho, em Florianópolis (SC), em dezembro, reuniram juntas mais de 3,7 mil pessoas entre consorciados, amigos e familiares. Era o final da promoção "Família Scania".

"Simplesmente lotamos todos os hotéis disponíveis. Se tivéssemos mais lugares, teríamos levado mais gente. A procura superou as expectativas e nós nos superamos para levar adiante uma promoção tão audaciosa", comemora **Antonio Carlos da Rocha**, diretor geral do Consórcio Nacional Scania.

Para acomodar o evento, que incluía além do show com o cantor



Daniel um jantar dançante na noite seguinte, uma tenda gigante foi desenvolvida para cada resorte. Não havia espaço com estrutura suficiente para receber a quantidade de convidados, que chegou a 2.100 pessoas em Salvador e 1.650 em Florianópolis.

A primeira tenda, em Salvador, ocupava 3.200 m². A segunda, em Florianópolis, 3.000 m². Ambas foram erguidas sobre uma base de



Fotos: Divulgação



Chave de ouro para 2003: festa na praia e objetivo de vendas de cotas cumprido

estrutura tubular elevada a 1 metro do chão, que incluía área para jantar com cerca de 200 mesas de 10 lugares cada uma, pista de dança com 180 m², banheiros, cozinha, palco de 140 m² e camarins. Tudo com ar-condicionado. Um time de 300 pessoas se dedicou durante 20 dias para viabilizar o show em Salvador. Para Florianópolis, 150 pessoas trabalharam o mesmo tempo.

"Como o evento durava dois dias, pudemos conviver mais com os clientes e perceber o quanto a promoção agradou. Muitos já avisaram que encaram a próxima, seja onde e como for. É uma demonstração espontânea da credibilidade do Consórcio Scania junto a seus clientes", declara Rocha.

Metas alcançadas – O principal objetivo da promoção, segundo ele, era o de estreitar os laços de relacionamento entre o Consórcio Nacional Scania e seus clientes. Havia também uma meta de venda de 1.600 novas cotas. Esse número foi superado em 34%, com a venda final de 2.130 novas cotas.

Em 2003, o Consórcio Nacional Scania foi responsável pela entrega de mais de 1.200 novos caminhões, o que correspondeu

a cerca de 30% do total vendido pela Scania no ano. Desde sua criação, em 1982, o Consórcio já contemplou 42.680 cotas de caminhões e 2.790 cotas de ônibus, representando em alguns anos até 60% do total de veículos vendidos pela Scania. Administrado pela montadora desde 1997, o Consórcio Nacional Scania contemplou nesse período 17.690 cotas de caminhão e 1.650 cotas de ônibus, desempenho que res-

ponde por 41% e 60% dos totais respectivos.

"Com a administração da própria Scania, o consórcio recebeu a força da marca. Passamos o oferecer credibilidade total da entrega dos veículos e os clientes se aproximaram ainda mais dessa modalidade de aquisição de bens. O sucesso de nossas promoções e a freqüente superação das metas anuais de cotas que estabelecemos comprovam isso", conclui Rocha. (MJ)

Duas grandes festas

	Costa do Sauípe Salvador (BA)	Costão do Santinho Florianópolis (SC)
Convidados	2.100	1.650
Hotéis	7	4
Área para show.....	3.200 m ²	3.000 m ²
Área para palco	140 m ²	140 m ²
Área para pista de dança	180 m ²	180 m ²
Mesas de 10 lugares.....	210	165
Pessoas trabalhando	300	150
Novas cotas vendidas	1.100	1.030



Scania cativa a ate



Foto: Divulgação

O governo do Chile entregou as diretrizes para os ônibus que circularão por Santiago a partir de 2005. Pensando no futuro, a Scania levou para o país os primeiros ônibus urbanos de 15 e 18 metros, articulados e de piso baixo

Em novembro de 2003, a Scania Chile apresentou às autoridades do transporte, imprensa e empresários do setor, os últimos modelos desenvolvidos pela Scania, os novos ônibus urbanos, de 15 e 18 metros, este último articulado. Nessa oportunidade, o ministro das Obras Públicas, Transporte e Telecomunicações, Sr. Javier Etcheberry, e Aldo Signorelli, diretor do plano Transantiago, além de toda a equipe técnica se mostraram muito felizes por

nção



contar no Chile com os primeiros veículos que atendem às exigências de desenvolvimento para a capital do país.

Grande performance – A imponente tenda instalada na sede da Scania guardava dois grandes segredos: o ônibus articulado e o ônibus de 15 metros. Ambos os veículos, cobertos por uma capa cinza, foram parte do show que a Scania realizou para todos os presentes. Logo após a apresentação dos executivos da Scania (Richard König, vice-presidente de Comunicações da Scania Latin America, Emilio Müller, diretor gerente da Scania Chile e Cristián Pérez, gerente comercial da Scania

Chile), todos desfrutaram de uma performance de raios laser.

Centenas de luzes inundaram o auditório, dois panos de fundo caíram e o impacto foi de grandes proporções. Perante todos, a grande novidade: os novos ônibus urbanos desenvolvidos com a maior tecnologia do mercado. Foram disparados os flashes das câmaras fotográficas e de TV. A imprensa avançou sobre os novos modelos; a autoridade surpreendida abordou o ônibus articulado e um desdobramento de assessores e guarda-costas seguiu o ministro no percurso pelos arredores dos escritórios da Scania. Nesse dia, o ônibus articulado foi a grande atração. Com mais

de 140 pessoas em seu interior, mostrou suas qualidades. Seu piso baixo, grande capacidade, baixo nível de ruído e um lugar especialmente reservado para deficientes. Ao retornar e já no interior das instalações da Scania, o “gran finale” ocorreu quando o motorista abriu as portas e o ônibus se ajoelhou até uma distância muito próxima ao piso. O assombro dos passageiros frente a este novo veículo com tecnologia nunca antes vista no Chile lançou uma série de notas na imprensa e foi transmitido pelos principais canais de televisão do país.

Por Rodrigo Troncoso Omon, do Chile

E o Rio de Janeiro continua sendo...

Scania

Ano de 2003 reforça liderança da Scania no mercado de ônibus rodoviário do Estado fluminense

● ano de 2002 foi ruim. Muito ruim. A incerteza de uma transição de governo tranqüila e um cenário externo desfavorável fizeram com que a economia nacional parasse. Vários empresários sofreram para manter suas contas em ordem depois da forte desvalorização do real e adiaram seus investimentos anuais.

No mercado de ônibus rodoviário a coisa não foi diferente e a Scania acusou perda de 60% no seu volume de vendas anuais. Mas em 2003, com a retomada dos fundamentos da economia nacional, as compras adiadas de 2002 tornaram-se viáveis. Mesmo que o passageiro não tenha, de imediato, retornado a viajar, os empresários investiram na renovação necessária de suas frotas e partiram para serviços diversificados, valorizando acima de tudo o conforto do usuário.

O resultado, ao final do ano passado, foi de franca recuperação dos volumes e a Scania fechou 2003 com crescimento de mais de 50% frente a 2002. No Estado do Rio de Janeiro,

particularmente, essa recuperação foi mais notável, com um crescimento total do mercado de ônibus rodoviário de cerca de 10%. Em 2002, foram vendidos 163 carros; em 2003, mais de 180. Só a Scania mais que dobrou suas vendas de ônibus rodoviários na região, superando 120 unidades vendidas frente às 54 de 2002 e recuperando a liderança do mercado no Estado (com cerca de 70%).

"Historicamente, várias empresas rodoviárias fluminenses são tradicionais frotistas Scania, muitas delas com 100% de veículos da marca em suas frotas. Nossa presença no Estado é sólida e o ano de 2003 confirmou essa preferência pela marca quando foi preciso investir no conforto do passageiro para recuperá-lo", analisa Wilson Pereira, diretor de Vendas de Ônibus da Scania.

Entre as razões mais apontadas para a preferência pelos ônibus Scania para a atividade de transporte rodoviário no Rio de Janeiro estão o baixo custo operacional, o bom valor



Wallace Feitosa

Empresa 100 % Scania, a Bel-Tour teve um bom ano em 2003 e renovou 10 % de sua frota

de revenda e o alto torque do motor, que é bastante solicitado nas rotas da região serrana. O ar-condicionado, presente na maioria dos carros, também justifica a escolha de ônibus com maior torque de motor, sem prejuízo para as boas médias de velocidade. E o atendimento de pós-venda, realizado pela concessionária Equipo em dois pontos estratégicos, na capital do Estado e em Barra Mansa, e nas oficinas das empresas, é freqüentemente mencionado como importante diferencial frente à concorrência.

Para a Bel-Tour, cliente fiel a Scania desde sua fundação, em 1963, o ano passado apresentou crescimento ao redor de 3% em relação a 2002, com renovação de quatro carros na frota de 40 veículos. A empresa circula pelo chamado "circuito das águas", ligando com dez linhas regulares o Rio de Janeiro a cidades como São Lourenço, Lambari, Alfenas e Pouso Alegre, em Minas Gerais.

"Procuramos reconquistar o passageiro oferecendo o melhor serviço

possível nas rotas, com ar-condicionado e carros potentes, que mantêm excelentes velocidades médias mesmo nos trechos de serra. Investimos também na valorização do visual dos carros, com uma pintura moderna", diz Martinho Ferreira de Moura, diretor da Bel-Tour.

Melhor serviço – As empresas Única Petrópolis e Fácil Transporte e Turismo, da região serrana de Petrópolis, também cresceram cerca de 5%. Frotistas 100% Scania, procuraram em 2003 dar mais opções ao passageiro, melhorando o serviço oferecido. Ônibus com motor dianteiro foram substituídos por veículos com motor traseiro, com 12 novos carros incorporados às duas frotas, que somam 158 unidades e operam em 16 linhas intermunicipais.

"Quando melhoramos o serviço, identificamos o retorno imediato do passageiro. Pretendemos retomar nosso programa de renovação média de 30 carros por ano, contido desde 2002, agora em 2004", informa Aloízio Renato Kreischer, diretor das duas empresas. "Mas é preciso observar os três primeiros meses para se ter uma idéia geral de como vai ser o ano", adverte ele.

Outra empresa da região serrana fluminense, a Viação Teresópolis também é 100% Scania no segmento rodoviário e investiu em três novos carros durante 2003, mesmo apon-

do. Com 20 linhas intermunicipais e uma interestadual, a Teresópolis liga as serras com a capital estadual e o sul de Minas Gerais, tendo o trecho Teresópolis – Rio de Janeiro, de 90 quilômetros, como principal trajeto.

"O desemprego, a recessão e a perda do poder aquisitivo da população mantiveram impacto negativo ainda em 2003. Nossos passageiros são pessoas que viajam a trabalho durante a semana e veranistas nos fins de semana. Com a situação econômica ruim, o fluxo diminuiu", explica Marco Antonio Feres de Freitas, diretor da empresa.

A Teresópolis espera uma melhora para 2004. Segundo Freitas, com um crescimento do mercado de trabalho, o número de passageiros aumenta em resposta rápida. O plano é manter a renovação anual entre 10% a 12% da frota, que soma 69 carros. Em 2002, já com sinais de estagnação econômica, a empresa manteve os investimentos e adquiriu seis novos carros.

A Viação Cidade do Aço, de Barra Mansa, também teve um ano não muito bom em 2003, mas seguiu investindo. Foram mais oito novos carros no serviço regular da empresa, que segue o caminho das linhas executivas, hoje 100% Scania.

Na ligação Barra Mansa – Rio de Janeiro, a Cidade do Aço sofre forte concorrência dos automóveis particulares. Desde 2001, quando os



Rosane Beklerman

Contra-ataque: mesmo com prejuízo em 2003, Viação Teresópolis seguiu com aquisição de novos carros



“Nossa operação se assemelha muito à urbana devido ao anda-e-pára do trânsito. Como prezamos pelo conforto, a escolha pela Scania repetiu a parceria que tínhamos para o turismo”

Alexsander Teixeira da Silva, gerente geral da Vênus



Fotos: Rosane Beklerman

primeiros ônibus Scania começaram a circular nas linhas executivas, com serviço sem escalas, oferecimento de jornais, revistas, café e água em embalagem personalizada, a empresa vem investindo no conforto do passageiro para estimulá-lo a deixar o carro em casa.

“Seguimos nosso programa de qualidade, que especifica a constante renovação de frota para garantir o melhor atendimento aos passageiros, mesmo com um ano ruim. Essa diretriz nos ajuda a perceber a crise, mas não nos deixa abater por ela, seguindo firme na estratégia de interagir com o cliente e oferecer uma opção melhor que o automóvel particular”, comenta Joel Rodrigues, diretor executivo.

Os novos carros possuem 42 lugares, com mais espaço entre as poltronas, substituindo a versão anterior das linhas convencionais, de 46 lugares. Todos os ônibus Scania na Cidade do Aço contam com ar-condicionado, um grande diferencial para atrair passageiros, segundo Rodrigues.

Ponte rodoviária – Recém-chegada ao Estado do Rio de Janeiro, a Expresso do Sul adquiriu a linha Rio de Janeiro – São Paulo da Viação Cometa há pouco mais de um ano. Em 2003, elevou o padrão dos carros com 10 novos veículos Scania de apenas 34 lugares, os mais espaçosos do segmento, e mais dois ônibus leito de 25 lugares, oferecendo lanches e exibindo até dois filmes por viagem.

“Acusamos uma excelente aceitação logo de imediato, com a ocupação média dos carros na casa dos 60%. Nosso objetivo é chegar este ano a 80% de ocupação”, conta Vanessa de Souza, gerente administrativa e financeira da Expresso do Sul.

Antes de operar no Rio de Janeiro, a empresa fazia a ligação entre Florianópolis (SC) e Curitiba (PR), com quatro carros. Hoje, dedica 50 veículos à ponte rodoviária Rio de Janeiro – São Paulo. Para Vanessa, o perfil dos usuários da ponte rodoviária justificava o investimento em maior conforto e segurança. A Expresso do Sul chega a passar detectores de metal nos passageiros antes do embarque, fato que causou algum desconforto a princípio, mas foi plenamente aceito pelos usuários.



Wallace Feitosa

Dobradinha: Única e Fácil,
com frotas exclusivamente Scania,
substituíram carros com motor dianteiro
por veículos de maior conforto,
com motor traseiro



A escolha por veículos Scania para a ponte rodoviária veio do referencial da Cometa, de quem a Expresso do Sul adquiriu também os carros que operavam no trecho.

Fretamento – Fora do segmento de linhas regulares, a Vênus Turística tem no fretamento de luxo seu maior negócio. Ela atende a empresas, escolas e condomínios da Barra da Tijuca, no trajeto até o centro da cidade do Rio de Janeiro. Em 2003, adquiriu cinco novos carros Scania e mais quatro cotas do Consórcio Nacional Scania, como parte do plano de renovação de frota. Todos os veículos são equipados com ar-condicionado, som ambiente, televisão, videocassete, cafeteira, geladeira e banheiro.

Com um total de 57 veículos, entre ônibus e microônibus, a Vênus possui o maior contrato isolado de

atendimento a um único condomínio, com 22 carros exclusivamente dedicados. “Com a queda no turismo, nosso segmento inicial, percebemos o fretamento como excelente saída, devido à sua estabilidade. Hoje, ele responde por 75% de nosso

faturamento”, explica Luiz Cláudio Parente, diretor proprietário.

O desempenho dos carros Scania no fretamento da Vênus tem sido satisfatório e a marca responde por 78% da frota rodoviária. “Nossa operação se assemelha muito à urbana devido ao anda-e-pára do trânsito e exige muito dos veículos. Como prezamos pelo alto padrão de conforto, que é exigência de nossos passageiros, a escolha repetiu a parceria que tínhamos para o turismo”, acrescenta Alexsander Teixeira da Silva, gerente geral da Vênus, que aposta em um crescimento de 10% no setor imobiliário da cidade do Rio de Janeiro, com conseqüente aumento de demanda pelo fretamento para condomínios de luxo nos próximos anos. (MJ)



Diferencial competitivo: Expresso do Sul começa a operar na ponte Rio-São Paulo com ônibus de apenas 34 lugares, os mais espaçosos do segmento, e carros leito de 25 lugares

Fotos: Rosane Beklerman

Rosane Beklerman

As cargas viajam de primeira classe

Com mais de duas décadas de experiência, a Distribuidora Metropolitana conta com uma importante frota própria, com o caminhão Scania como ativo protagonista. Respeitando rigorosas especificações de higiene e segurança, leva adiante a logística, distribuição e armazenamento de numerosos produtos de marcas líderes



Mataderos é um dos distritos históricos, emblemáticos, da cidade de Buenos Aires, na Argentina. Assim como outros bairros vizinhos da Avenida Geral Paz, ele possui uma tranquilidade genuína, códigos próprios que o distinguem do resto da Capital Federal.

Formando parte dessa pintura de bairro única, em outro canto da cidade encontramos a base central da Distribuidora Metropolitana, especializada na logística da transferência, o depósito e a distribuição de produtos farmacêuticos, cosméticos e alimentícios de várias companhias de primeira

grandeza. Uma empresa que confiou no respaldo de uma marca como Scania.

"Há sete anos, a Sancor (*Associação Nacional de Produtores de Leite*) teve a ideia de fazer um serviço mais profissional e criou a linha de atendimento VIP, que consiste no fornecimento do que eles chamam mercado quente, formado por hotéis, restaurantes, bancas e rotisseries. Essa distribuição é efetuada a partir das cinco da manhã no micro e macrocentro portenho e na zona do Belgrano, com um total de 15 caminhões que reparam uma média de 500 entregas

diárias", informa Hugo Membrive, 53 anos, sócio gerente e fundador da "Distribuidora".

Desde 1997, quando adquiriram suas duas primeiras unidades para as viagens longas, utilizam só os Scania. Membrive assegura: "Quando veio o furor de outras marcas importadas, todos se aproximavam para ofertar, mas sempre gostei, além do veículo, da seriedade demonstrada pela Scania".

Entre as várias tarefas desenvolvidas diariamente destacam-se a retirada e a distribuição da mercadoria, armazenagem, administração de inventários, organização de pedidos,

faturamento, cobranças, impressão de etiquetas, reempacotamento de produtos inspecionados e a entrega e preparação de material promocional. Um serviço em que nenhum detalhe é menosprezado. No total, são mobilizadas entre 15 e 17 mil toneladas de carga mensais entre Argentina, Paraguai e Chile.

A serviço da inteligência – Na Capital Federal, contam com uma sede de 40 mil metros quadrados, dos quais 24 mil de área construída. Além disso, a “Distribuidora” possui outras filiais nas cidades de Tucumán, Mar del Plata, Rosario, Resistencia, Mendoza e Córdoba.

Antes de entrar nos depósitos, cada artigo é registrado por meio de um sistema de acompanhamento eletrônico que permite conhecer sua localização exata até que saia da empresa. Na rota, a carga é monitorada de maneira constante, via satélite.

Os depósitos da Distribuidora Metropolitana são dotados de diferentes câmaras frias, que mantêm os produtos na temperatura adequada. A transportadora possui um recinto para conservar a assim chamada ‘cadeia de calor’. Este sistema foi desenvolvido especialmente quando começaram a distribuir os chocolates da linha Bonafide: a dificuldade consistia em que as altas temperaturas os amoleciam e o frio excessivo fazia com que o cacau se tornasse branco. Para manter o ambiente ideal – entre 15 e 18 graus centígrados –, não podiam

utilizar métodos de combustão a gás devido à excessiva geração de umidade. A solução foi colocar diferentes resistências elétricas diante dos evaporadores de ar para elevar a temperatura do oxigênio que ingressa na câmara. Desta maneira, foi criado um sistema que embora seja custoso é único no país.

Entre outros, a “Distribuidora” conta com clientes de grande renome, como o laboratório Bristol-Myers Squibb Company, para o qual organiza e certifica a distribuição mensal – modalidade porta-a-porta –, na cidade de Buenos Aires, de produtos destinados aos quase 7.000 pacientes com dificuldades de locomoção.

Quando Hugo Membrive tinha 18 anos, seu pai trocou o automóvel da família por um caminhão Dodge 400 modelo 1965 e começou a levar frutas para Buenos Aires e Clorinda, na fronteira com o Paraguai. Depois, mudou-se para a Capital Federal, onde trabalhou em um laboratório, encarregado dos depósitos e a da distribuição.

Exatamente em 10 de junho de 1979, tornou-se independente e fundou sua atual empresa. Nessa época, contava com caminhonetes e um caminhão leve, que transportavam mercadorias desde os laboratórios para as farmácias. No ano

de 1983, na medida em que aumentaram as necessidades dos clientes, começaram a funcionar como uma empresa de logística e adquiriram um depósito de 4 mil metros quadrados na zona de Barracas.

A empresa continuou crescendo de maneira sustentada. Em 1994, foi erguida a planta central que possui atualmente. Hoje, conta com uma equi-

pe formada por mais de 200 pessoas e possui 93 veículos próprios, 24 dos quais correspondem a modelos Scania, e mais de 60 veículos contratados. Em média, toda a frota – que inclui desde caminhonetes até caminhões pesados – não completou oito anos de idade.

“Os Scania anteriores a 1999 estão por passar de um milhão de quilômetros sem nunca terem aberto o motor”, afirma Membrive.

Conhecedores de todas as nuances do negócio, sabem da importância de manter em perfeito estado a frota de veículos. Na própria sede, montaram uma oficina que funciona 24 horas. Nela é realizada a manutenção preventiva. As reparações rotineiras ou que requerem ferramentas especializadas são efetuadas na concessionária Buenos Aires Camiones S.A, o mesmo local em que são adquiridos os novos veículos.



“Os modelos anteriores a 1999 estão por superar um milhão de quilômetros sem nunca terem aberto o motor”

Hugo Membrive, sócio-gerente e fundador da Distribuidora Metropolitana



Fotos: Marcelo Lo Russo

A Distribuidora Metropolitana conta com uma equipe formada por mais de 200 pessoas e possui 93 veículos próprios, 24 dos quais correspondem a modelos da Scania, e mais de 60 veículos contratados

Por Daniel Jatimliansky, da Argentina



Para detonar

Chegam às pistas de corrida os novos caminhões Scania Série 4 de Roberval Andrade e Pedro Muffato

Os pilotos Roberval Andrade e Pedro Muffato prometem esquentar as competições da Fórmula Truck na temporada 2004. Já na primeira etapa do campeonato, que acontece em Caruaru (PE), em março, os dois levarão para a pista os novos caminhões Scania Série 4 projetados especialmente para as corridas. Cada um com uma opção de cabine, com e sem capô, Roberval e Muffato contarão pela primeira vez com o motor eletrônico Scania de 12 litros, que pode chegar a mais de 1.000 cavalos de potência quando adaptado para a Fórmula Truck. "O novo

motor é um trunfo, que possibilitará um aumento significativo de nossa competitividade", garante Roberval.

Para apresentar os novos veículos, os dois pilotos da equipe M.A. Motor Sport, tecnicamente apoiados pela Scania desde 2002, estiveram na Fenatran, em outubro do ano passado, distribuindo autógrafos e conversando com os fãs. Os caminhões, ainda em uma versão preliminar, ficaram expostos no estande da montadora durante os cinco dias da feira.

A pintura dos novos veículos faz referência a produtos de destaque da



o "Rei da Estrada", caminhão mais potente e luxuoso produzido atualmente pela Scania no País.

"Em 2003, levamos aos autódromos de todo o Brasil mais de 10 mil clientes e amigos para acompanhar de perto o desempenho dos veículos da marca. Na temporada 2004, colocaremos nas pistas o que de mais moderno a Scania tem a oferecer, os caminhões da Série 4", diz Emanuel Queiroz, diretor de Marketing da Scania no Brasil.

Da fábrica para a pista – Os dois caminhões foram desenvolvidos a partir de modelos normais de linha e passaram por inúmeras modificações a fim de atender à forte competitividade e ao regulamento da Fórmula Truck. Contudo, características marcantes da Série 4, lançada pela montadora no Brasil em 1998, foram preservadas.

Moderno e funcional, o desenho das cabinas revela contornos suavemente arredondados e baixa resistência aerodinâmica, resultado de uma das últimas obras do designer italiano Nuccio Bertone, falecido em 1996, que projetou carros como Lamborghini e Alfa Romeo. O chassi, mais leve e com o quadro na parte frontal em forma de V, possui uma disposição mais simples do que na Série 3, em forma de U, sendo mais espaçoso para a acomodação do motor. (HF)

Fotos: Orleai Silva



história da Scania no Brasil. O laranja, inspirado no modelo L111 lançado em 1976 e que se transformou em um símbolo do transporte rodoviário de cargas, aparece em uma tonalidade mais esportiva. O azul homenageia

Dose dupla:
Roberval Andrade escolheu a versão com capô, enquanto Pedro Muffato vai de "quadrado"



Temporada 2003

A forte disputa pela vitória na última prova da temporada passada da Fórmula Truck, que aconteceu em dezembro, em Curitiba (PR), resultou em uma corrida cheia de batidas, pneus furados, punições por excesso de velocidade e a maior alternância nas primeiras posições de todo o campeonato. Com isso, Vignaldo Fízio (Mercedes-Benz), que largou na sétima posição, voltou a vencer depois de três anos de jejum.

A corrida terminou com Renato Martins (Volkswagen) em segundo, Wellington Cirino (Mercedes-Benz) em terceiro, Djalma Fogaça (Ford) em quarto, e Roberval Andrade (Scania) em quinto.

O campeonato da Fórmula Truck 2003 teve como campeão antecipado Wellington Cirino, que venceu na penúltima etapa, em Tarumã (RS), e se beneficiou da desclassificação dos caminhões Ford na etapa de Londrina (PR), confirmada uma semana antes da prova de Curitiba. O vice-campeão, pela sexta vez, foi Renato Martins, e o favorito no início da temporada, Djalma Fogaça, teve que se conformar com o terceiro lugar no campeonato. Roberval Andrade terminou a temporada 2003 na quinta posição e seu companheiro de equipe, Pedro Muffato, conquistou a sexta colocação.

A temporada 2004 da Fórmula Truck começa no dia 14 de março, em Caruaru (PE). Para o campeonato deste ano poucas alterações foram feitas no regulamento da categoria. A mais significativa diz respeito à punição por excesso de fumaça, que passa a ser irreversível, impedindo os pilotos de entrar com recurso quando desclassificados por esse motivo. A alteração foi feita com base no regulamento da Federação Internacional de Automobilismo para a Fórmula Truck européia.



Fidelidade à toda prova

Noé Acosta, digno representante da possante classe empresarial peruana, considera a Scania o motor de seu êxito

"Sou fiel à Scania porque a Scania me é fiel. Seus caminhões são fortes, têm rendimento maior e são mais fáceis de dirigir, e a empresa mantém excelentes relações comerciais com clientes como eu", diz Noé Acosta, um empresário bem-sucedido que pouco a pouco foi forjando uma empresa de grande prestígio e solidez: Transportes Acosta.



O nascimento dessa empresa aconteceu no ano de 1965 em Arequipa, no

Peru, onde Noé funda junto com seus três irmãos uma pequena transportadora familiar, cujo patrimônio principal era uma velha caminhonete. Mais de 35 anos depois, e já separado de seus irmãos, Acosta conta com uma frota de 20 caminhões de uma só marca: Scania.

Motoristas aprovam Retarder Scania

"Descemos de 4.800 metros até o nível do mar em somente 132 quilômetros com os veículos carregados" ...

... "e com ajuda do Retarder Scania, conseguimos poupar até uma hora e meia. As lonas de freio duram mais, os tambores não superaquecem e o domínio do veículo é total". Os motoristas da Transportes Acosta não medem elogios quando se referem ao Retarder. Na rota onde Acosta trabalha são frequentes as curvas e as ladeiras íngremes, que são superadas sem dificuldade e com muita segurança graças ao Retarder Scania.



circunstâncias o levam a testar pela primeira vez a potência de um T112. O excelente rendimento desse modelo determinou que, dois anos depois, comprasse outro igual. Nunca mais trocou de marca.

Aposta na Scania – Paulatinamente, Noé foi renovando toda sua frota. "Desde a minha primeira compra preferi Scania porque o motor é mais simples, as peças de reposição são mais fáceis de trocar e consigo-me menos óleo diesel. Nunca tive percalços. Além disso, na Scania sou estimado e sempre estão dispostos a me apoiar, como quando tive um acidente e a empresa me proporcionou temporariamente uma cabine para superar o complicado trauma. Estou agradecido e me mantenho fiel, embora os meus irmãos prefiram outras marcas", conta.

Com todos os seus caminhões batizados como "Sarita" em honra à sua mãe, Acosta trabalha com os grupos mineiros Doe Run (La Oroya) e VHP Billiton (Tintaya), dois gigantes da mineração que confiam na qualidade profissional desta empresa integrada por 30 pessoas, entre elas seus dois filhos: Noé como gerente de logística e Sara Matilde na contabilidade.

Quando eles começaram a trabalhar, lembra Noé, foi difícil delegar funções. Entretanto, um problema de saúde o obrigou a manter-se afastado durante um

ano e ao voltar encontrou tudo sob controle. "Até mesmo tinham comprado um caminhão novo, fato que me deixou muito feliz". Agora, ele passa menos tempo no escritório e mais com a sua esposa, pois confia plenamente na nova administração, que segue as diretrizes por ele ministradas: honestidade, responsabilidade e pontualidade.

Empresário modelo – Quando o filho Noé sentiu que precisava se desenvolver mais, decidiu estudar administração de empresas e, depois, uma série de cursos vinculados à gestão empresarial. O objetivo era solidificar academicamente uma empresa forjada com perseverança, retidão e firmeza, características que herdou do seu pai, um cavalheiro de 85 anos de idade que ainda vive em Yauca, Arequipa, muito orgulhoso de ver como a velha caminhonete converteu-se em uma das frotas mais poderosas do Peru.

E como corolário de uma existência marcada pela entrega e o sacrifício, Noé Acosta não mede esforços para compartilhar o que a vida lhe deu com quem não teve tanta sorte. Imerso nos preparativos para a "chocolatada" que cada ano organiza na cidade de Mala, diz: "eu não sou milionário em dinheiro mas, sim, em bênçãos".

É obvio que no caminho foram superadas numerosas dificuldades. Muito tempo passou desde aquele dia de 1973 em que Noé chegou a Lima, adquiriu seu primeiro caminhão e conseguiu seus primeiros contratos. Hoje, as frotas dos quatro irmãos somam em conjunto 60 poderosos caminhões.

Ao ver crescer suas famílias, os quatro irmãos decidiram seguir separados: Noé adquiriu um terreno na Urbanização Los Sauces de Ate, seu atual centro de operações. E como se trata de trabalhar em equipe, decidiu não competir com seus irmãos no transporte de carga seca e se dedicou totalmente à carga líquida. Atualmente, é um dos mais prestigiosos transportadores de ácido sulfúrico, um item delicado com regras muito estritas para proteger a vida e o meio ambiente.

O romance de Acosta com a Scania começa em 1987, quando as

Fotos: María T. Huaturo/Jaime Cano

Por María T. Huaturo, do Peru

Em busca do níquel escondido



Subsidiária canadense desbrava mina de níquel na República Dominicana e manda da América Central para Europa, Estados Unidos e Japão uma das matérias-primas mais valiosas do mundo



Situada no centro da República Dominicana, Bonao é a capital da província de Monseñor Nouel. O Rio Yuna, o mais caudaloso do país, que nasce nos Montes Banilejos e desemboca na baía de Samaná, cruza a cidade que, graças à sua posição geográfica privilegiada, está rodeada de grandes montanhas e inúmeros campos e colinas de terras muito férteis. Contudo, os cereais, hortaliças e frutas que fazem de Bonao uma cidade tipicamente agrícola não são responsáveis pelo reconhecimento mundial da região. Bonao possui em seu solo a maior mina de níquel da

República Dominicana, país que figura entre os 20 maiores produtores desse minério no mundo.

Branco prateado, o níquel é um metal similar em muitos aspectos ao ferro, porém com uma boa resistência à oxidação e à corrosão é mais valioso. Com boa condutividade térmica e elétrica e excelente propriedade magnética, é utilizado tanto puro como em ligas ferrosas e não-ferrosas em aproximadamente 300 mil produtos para consumo, indústria, material militar, moedas, transporte e construção civil.

As primeiras minas de níquel da República Dominicana foram des-

cobertas no início do século XIX. A Falconbridge Limited de Toronto, experiente na extração de níquel em terras canadenses, interessou-se pela mina de Bonao em 1955 e depois de anos de investigações instalou-se definitivamente na região em 1972.

Hoje, a Falconbridge Dominicana, subsidiária da empresa canadense, é responsável pela exploração do local, tendo capacidade de retirar 32 milhões de toneladas de níquel de Bonao anualmente. O processo de extração começa com a remoção de uma camada vegetal de aproximadamente um metro de profundidade. Depois, máquinas especiais entram em ação para a retirada do minério, que sai da terra misturado a outros materiais rochosos. Essa mistura é levada para fora da mina por 40 caminhões especiais, com capacidade para 55 toneladas cada, responsáveis por transportar o material por 75 quilômetros até a sede da empresa. Atualmente, 10 caminhões Scania modelo R124 GA6x4NZ, equipados com motor eletrônico de 420 cavalos e caixa de câmbio GRS900R, de 14 marchas, participam dessa operação.

"A experiência com os veículos Scania nos mostrou que esses caminhões apresentam as características ideais para nossa operação. São econômicos, possuem cabina funcional e confortável e dispõem de motor com bom torque, reduzindo assim a necessidade de troca constante de marchas. A disponibilidade é de 92%, contra a da concorrência, de cerca de 65%. Além disso, a Scania nos oferece um



Trabalho duro: cada caminhão transporta 55 toneladas de material rochoso por uma distância de 75 quilômetros

serviço de pós-venda completo, com prestação de serviços e a realização de treinamentos na própria mina com o apoio do representante local, a Metro. Compramos dez caminhões, testamos e aprovamos. Agora nossa intenção é, aos poucos, renovar toda a nossa frota, com veículos da marca", afirma o engenheiro Hector Ulloa, da Falconbridge.

Na sede da mineradora, a mistura de níquel e material rochoso passa por uma seleção prévia e segue para fornos rotatórios equipados com peneiras. O que não passa por esse filtro, é moído e dispensado. O restante é processado nos fornos de redução. A energia que move esse processo é gerada em uma usina termelétrica própria movida por óleo diesel com capacidade de 198 megawatts. O complexo metalúrgico



Fotos: Divulgação

utiliza somente 80% dessa capacidade, o restante é redistribuído para as redes nacionais.

Por dia, saem de Bonao 250 toneladas de níquel. Todo o minério extraído pela Falconbridge na República Dominicana é destinado à exportação, 50% segue para o mercado europeu, 30% para os Estados Unidos e 20% para Japão, Coréia e outros países.

"Vale a pena citar que a Falconbridge Dominicana cumpre rigorosamente com as normas do Meio Ambiente, fazendo com que todas as áreas exploradas sejam restauradas, reflorestadas e recuperem o mesmo contorno que tinham originalmente", conta Paulo Pollak, gerente de Pós-Venda da Metro, o distribuidor Scania local. (HF)

No caminho da mina

Aproveitar ao máximo todos os recursos oferecidos pelo caminhão Scania. Esse foi o objetivo do curso de Master Driver promovido pela Scania e pela área de Pós-Venda da Metro, representante da marca na região, para os 32 motoristas dominicanos da Falconbridge. Responsáveis pelo transporte do níquel extraído na mina de Bonao até a sede da empresa, onde o minério é processado, os participantes foram divididos em quatro grupos. A fim de não interferir na produção, o curso foi realizado em um trecho de oito quilômetros do próprio trajeto de transporte do níquel.

"Procuramos falar um pouco sobre a prática da direção defensiva e da condução econômica e eficiente e mostrar que, no caso da operação em Bonao, pequenas mudanças de hábitos dos motoristas podem acarretar até 15% de economia para a empresa. O aproveitamento foi fantástico, os motoristas demonstraram muito



entusiasmo ao reconhecer algumas das vantagens técnicas oferecidas pelo caminhão Scania, como o bom torque do motor, que reduz a necessidade constante de troca de marchas", conta Claudio Mandaji, da área de Assistência Técnica da Scania Latin América.

Empresários de ônibus juntos

Associação de empresas de transporte de passageiros, a Abrati visita a Scania e homenageia os pioneiros de seu setor

Em dezembro, a Abrati – Associação Brasileira das Empresas de Transporte Terrestre de Passageiros – homenageou os principais empresários de ônibus do País com uma publicação denominada “Os Pioneiros – Homens que ajudaram a fazer a história do transporte rodoviário de passageiros no Brasil”.

“A eles o Brasil deve a estruturação do sistema de transporte rodoviário de passageiros que cobre todo o nosso território e oferece, a cada brasileiro, meio de viagem seguro, confortável e barato”, diz Sérgio Augusto de Almeida Braga, presidente da Abrati, no prefácio.

País do ônibus – Segundo a associação, apesar da populariza-



Luiz Vilani

Diretoria da Abrati visita, pela primeira vez, sede da Scania, em São Bernardo do Campo (SP)

ção do veículo individual, o sistema rodoviário nacional transporta atualmente mais de 95% das pessoas que viajam. “Os Pioneiros” reúne 14 empresários, que possuem juntos uma frota de 15 mil ônibus e empregam cerca de 70 mil pessoas.

Em outubro, pela primeira vez, toda a diretoria da Abrati visitou a fábrica da Scania, em São Bernardo do Campo (SP). O programa incluiu almoço, visita às fábricas, clínica de produtos e visita ao Centro de Treinamento de Mecânicos.

Primeira vez – “Para nós foi oportunidade única de receber juntos os diretores da Abrati, muitos dos quais nunca haviam visitado nossa fábrica. Mostramos como nossos chassis de ônibus são feitos, com qualidade global e o mesmo processo de produção em qualquer uma das fábricas Scania no mundo”, comentou na ocasião Wilson Pereira, diretor de Vendas de Ônibus da Scania. (MJ)

Publicação “Os Pioneiros” homenageia 14 empresários, entre eles Abílio Gontijo, que completou 80 anos em dezembro



Natal sobre rodas

Emanuel A. P.



Uma iniciativa da prefeitura de São Bernardo do Campo (SP) colocou nas ruas um caminhão Scania todo iluminado durante o mês de dezembro. O veículo, modelo R124 GA4x2NZ, equipado com motor de 400 cavalos, levou o Papai Noel e seus assistentes a eventos e distribuições de brindes em bairros carentes. No dia 20 de dezembro, o caminhão marcou presença no show do cantor Toquinho, que se apresentou no paço municipal, acompanhado da Orquestra Filarmônica da cidade.

Wagner Menezes



Em Santo André (SP), a expresso Guarará decorou com luzes natalinas um ônibus Scania F94 articulado. "Quisemos oferecer para a cidade de Santo André algo bonito, que refletisse um pouco do espírito de Natal. Entendemos que a nossa missão não é somente transportar passageiros, mas também colaborar para o bem-estar dos cidadãos da região em que atuamos", afirma Rosângela Gabrielli, diretora da empresa. O ônibus decorado operou durante o mês de dezembro na linha que liga o terminal urbano de Vila Luzita à Estação Central da cidade. A decoração foi retirada em 6 de janeiro, dia dos três Reis Magos, como manda a tradição natalina.



Wagner Menezes

Visita de honra

Em outubro do ano passado, todos os integrantes do Grupo dos 10, de Maringá (PR), estiveram na Scania, em São Bernardo do Campo (SP), para a entrega oficial dos recém-adquiridos 120 caminhões da marca. No dia, dois veículos implementados com bitrens e pintados no padrão da frota do Grupo dos 10 foram entregues simbolicamente. Cláudio Coelho Adamucho, diretor de Negócios do grupo, recebeu do diretor geral da Scania no Brasil, Christopher Podgorski, uma placa de homenagem. Depois da cerimônia, os visitantes puderam conhecer as instalações da montadora.

O grupo dos 10 foi constituído em 2000 por dez pequenas transportadoras de grãos da região de Maringá para estender o poder de negociação com fornecedores de veículos, implementos, pneus, crédito e combustível. Os novos veículos, que serão destinados ao transporte de grãos em bitrens, tiveram pagamento financiado em 36 vezes pelo Finame e serão entregues em lotes neste semestre.



Fotos: Divulgação

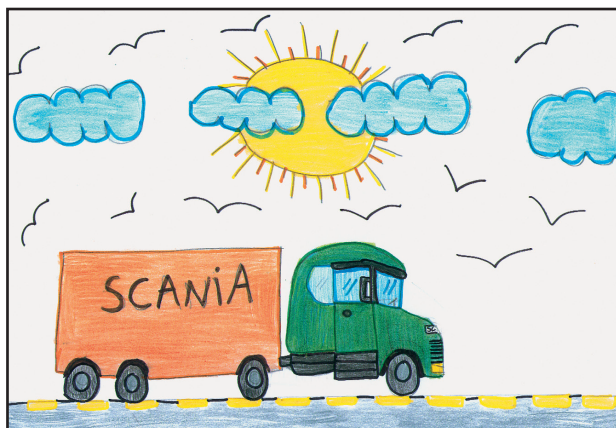
Festa no Sul

No dia 12 de novembro, Scania, Suvesa e a Auto-Elétrica Mariani comemoraram a inauguração oficial do

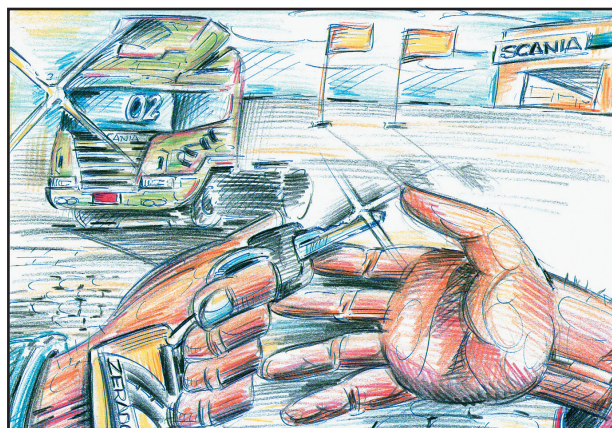
primeiro posto de serviço autorizado da Scania na América Latina, localizado em Uruguaiana (RS). A Auto-Elétrica Mariani, que completou 25 anos em 2003, passa a comercializar peças genuínas e prestar serviços de mão-de-obra para reparo, manutenção e garantia nos veículos da marca Scania.

Sem limite de idade

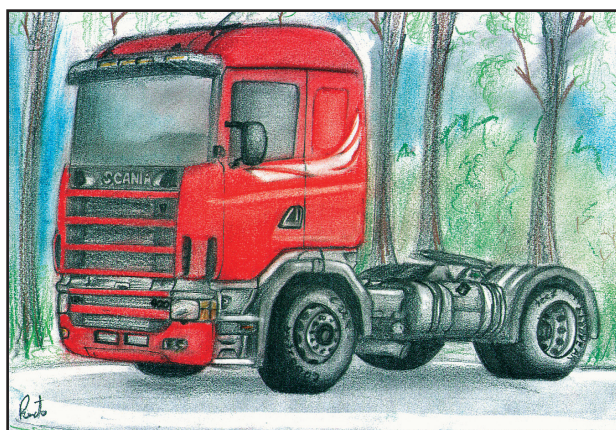
Não há idade para ser fã da Scania, nem para conhecer os produtos da marca e prestigiá-los. Stéfanni de Carvalho Melo, de Santo André (SP), tem apenas 10 anos e já sabe que um caminhão Scania pode fazer parte de qualquer paisagem. Mais uma vez, crianças, adolescentes e adultos colocaram a imaginação para funcionar e homenagearam a marca Scania com desenhos de seus produtos nas mais diversas situações. Como sempre, entre centenas deles, a comissão julgadora da Scania teve como base a originalidade e a criatividade dos desenhistas para selecionar os vencedores



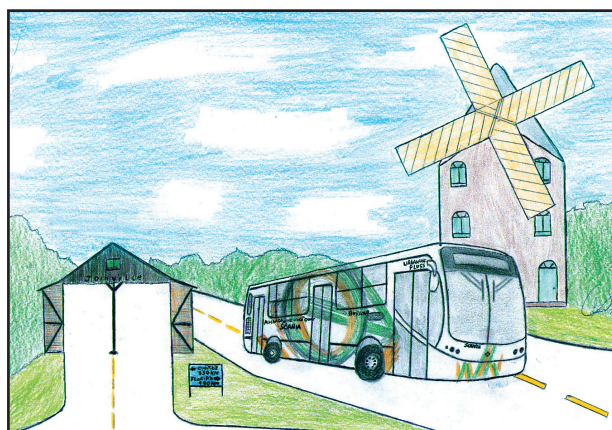
Stéfanni de Carvalho Melo,
Santo André - SP



Douglas Batista Neto,
Taubaté - SP



Renato Firmino de Souza,
Califórnia - PR



Luciano Vicente,
Joinville - 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

Rede de concessionárias Scania no Brasil

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
Conterânea - Tel. (85) 279-2222
E-mail: lisboa@conteranea.com.br

DISTRITO FEDERAL

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

ESPÍRITO SANTO

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

GOIÁS

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

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

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@alphamaquinas.com.br

MATO GROSSO

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

- Rondonópolis
Rota-Oeste - Tel. (66) 411-5500
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

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

- Campina Grande
Novepa - Tel. (83) 335-6633
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

Pernambuco

- 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) 3253-8228
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@digl.com.br

RIO GRANDE DO SUL

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

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

- Caxias do Sul
Brasdiezel - Tel. (54) 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.lj@brasdiezel.com.br

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

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

Pelotas

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

Portão

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

Uruguiana

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: meville@mevepi.com.br

Lages

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

Piçarras

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

Rio do Sul

Mevsul - Tel. (47) 525-3575
E-mail: mevsul@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: qrodadar@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 Bernardo do Campo

Codema - Tel. (11) 4396-6336
E-mail: saobernardo@codema.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: jalapao@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 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 - Sto. Domingo
Tel. (001809) 530-2850

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

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

O serviço que cuida do
seu **Scania 24** horas,
365 dias por ano

0800 19 4224

www.scania.com.br



CHASSI SCANIA PARA ÔNIBUS.

Leva nossa gente. Leva nossos ideais.



As vantagens do Sistema Modular com a qualidade Scania de sempre.

Os chassis Scania são baseados num sistema modular que permite adequar cada chassis às necessidades de encarroçamento e operação. Isso permite também simplificar o gerenciamento de peças em estoque, reduzindo o tempo de manutenção e custos.



www.scania.com.br



SCANIA

A marca que você quer.