

Ano XXII, nº 109 - mar/abr 2004

Rei da Estrada



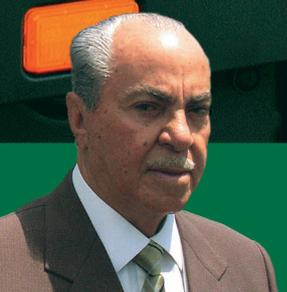
Evolução da espécie

Scania lança sua melhor safra, com 400 cavalos de potência

Evolução

SCANIA

400



Jelson Antunes, do Grupo JCA, tem em suas empresas o maior número de ônibus rodoviários Scania

Um produto em constante evolução

Um dos principais objetivos da Scania é oferecer sempre as melhores soluções para o transporte. Isso significa ter o cliente em primeiro lugar e procurar dar a ele as mais eficientes ferramentas de trabalho, que lhe propiciem a maior disponibilidade mecânica com o mais baixo custo operacional garantindo, ao final, máxima produtividade e rentabilidade.

Assim, é natural que os produtos disponíveis em nossa linha evoluam com o tempo, pois as condições vigentes e as tendências da atividade do transporte são dinâmicas, mudando a todo o momento.

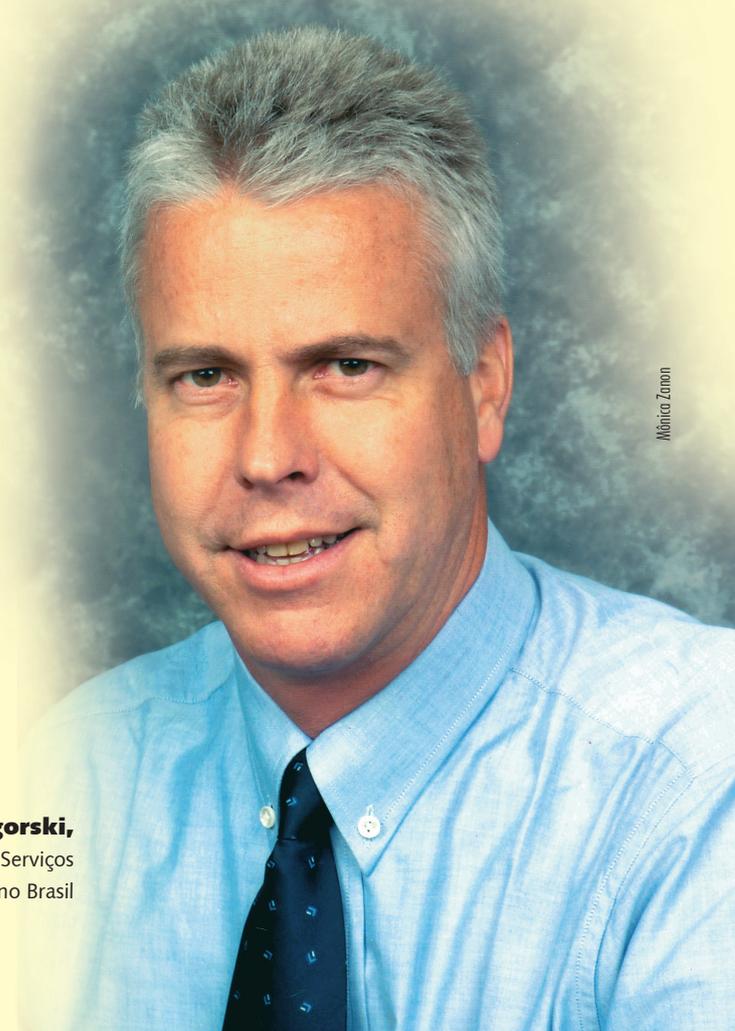
Somente os que têm capacidade rápida de assimilação das novas realidades e bases sólidas no segmento de pesados podem responder às expectativas dos clientes nesse cenário de constantes mutações. Graças ao sistema modular da Scania, é possível introduzir modificações pontuais que produzem resultados expressivos. Este mês, com a reunião de várias dessas modificações estamos lançando a linha Scania EVolução, que pode ser traduzida como os caminhões que aliam a tecnologia de ponta com a experiência operacional adquirida no campo, proporcionando como resultado os caminhões mais maduros já produzidos.

Ouvimos o cliente e maximizamos a qualidade geral dos produtos, atestada pelas recentes exportações para mercados até então atendidos exclusivamente por nossa matriz, na Suécia. Mas, acima de tudo, conseguimos evoluir dentro da mesma geração de produtos. Os novos Scania EVolução apresentam motor de 400 cavalos que possui o maior torque do mercado nessa faixa de potência. E é precisamente o torque que realiza o trabalho. Nem sempre uma potência elevada significa força para levar

adiante toneladas e toneladas de carga. Essa força está presente nos novos motores de 400 cavalos da linha EVolução, totalmente eletrônicos, com consumo de combustível ainda mais reduzido.

Outro destaque da evolução desses novos veículos é a diminuição do tempo necessário para algumas tarefas de manutenção, tanto as preventivas como as corretivas. Melhorias foram implementadas para deixar o caminhão mais tempo disponível para trabalhar e gerar receita para o cliente.

Enfim, uma nova linha de caminhões, todos com motor eletrônico de 400 cavalos, que mostra como sempre é possível evoluir. Uma evolução segura e com resultados. Uma evolução que põe o cliente da marca na vanguarda de seu segmento e lhe dá condições de operar com rentabilidade, principalmente quando a maior produtividade leva ao uso de combinações veiculares como o bitrem, cada dia mais associado ao cavalo mecânico Scania.



Christopher Podgorski,
diretor geral de Vendas e Serviços
da Scania no Brasil

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

Colaboradora:
Renata Nascimento

Revisão:
Vicente dos Anjos

Foto Capa/Montagem:
Mônica Zanoni/Technoart

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

Impressão:
Margraf Edit. e Ind. Gráfica

Tiragem desta Edição:
39.000 unidades



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



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

Home page
www.scania.com.br

4 Suécia

Sistema modular de produção é um dos fundamentos do sucesso da Scania como montadora de caminhões pesados

6 Motores

Impulsionadas por motores Scania, balsas e barcos da Dersa são responsáveis pela travessia diária de veículos e pessoas no litoral paulista

9 Uruguai

Cinco países viabilizam a produção de quatro caminhões Scania para a empresa uruguaia Teyma

10 Argentina

Dedicada ao transporte rodoviário executivo, empresa argentina Tony Tur incorpora mais veículos Scania à sua frota

12 México

Refrigerados Rojo aprova caminhões Scania para o transporte de cargas refrigeradas no México

14 Entrevista

Presidente do grupo JCA conta como nasceu a holding que hoje possui a maior frota de ônibus Scania no mundo

16 Reportagem de capa

Scania apresenta ao mercado brasileiro a linha "EVolução", reunindo vários aspectos do avanço tecnológico dos produtos da marca nos caminhões de 400 cavalos de potência

20 Marketing

Para entrar no segmento de ônibus rodoviário de curtas distâncias, Scania lança Projeto K94

22 Chile

Especialista no transporte e armazenamento de automóveis, Transauto é a primeira empresa chilena a receber o certificado ISO 9001

24 Vendas

Depois de dez anos, Scania vende ônibus para a cidade de São Paulo, colocando nos corredores da cidade o chassi de 15 metros da marca

26 Concessionárias

Quinta Roda, de Sumaré (SP), inaugura centro de atendimento ao cliente e agiliza a prestação de serviços

27 Fórmula Truck

Temporada 2004 vai ter pontuação para pilotos e montadoras

28 América Latina

Centro de Capacitação Técnica da Scania na Argentina padroniza treinamento nos países de língua espanhola da América Latina

29 Gente & Fatos



Mônica Zanoni

Meio século de



**Há 50 anos, a Scania
criava as bases de
seu sistema modular
de produção, hoje um
dos fundamentos do
sucesso da marca como
montadora de
caminhões pesados**



sistema modular

A base do sistema modular de produção Scania é a classificação bem equilibrada da força de cada componente utilizado para a montagem dos veículos. Hoje, graças a esse sistema, 20 mil peças combinadas em milhões de versões são responsáveis pela composição de uma infinidade de modelos da marca. Assim, o atendimento específico as necessidades do cliente é atingido dentro de um esquema de produção global. Os veículos produzidos pela montadora tanto no Brasil como em qualquer outro país do mundo são absolutamente iguais em relação à qualidade, apesar de atenderem especificações diferentes de cada mercado ou segmento.

Foi no lançamento da Série 2, nos anos 80, que pela primeira vez falou-se oficialmente em sistema modular de produção, mas a combinação de componentes já era resultado de 30 anos de pesquisas e desenvolvimentos iniciados na década de 50. Isso porque, nessa época, foi dado início a um registro sistemático dos problemas de tensão de material que afetam um caminhão na prática.

A avaliação sobre a tensão em diferentes componentes do caminhão não foi iniciada por acaso. Na década de 20, alguns componentes se tornaram comuns para caminhões de 1,5;

2,5 e 3 toneladas. O trabalho de padronização de motores, embreagens, caixas de câmbio, sistema de direção e diferenciais foi intenso. A idéia era tornar esses componentes compatíveis com os diversos tipos de caminhões, utilizando-os em chassis de diversos tipos e comprimentos, com diferentes amortecedores e rodas. A produção artesanal se transformava em uma produção em série, o que possibilitava a redução dos custos de fabricação.

História – Baseados na filosofia “um desenho genial é, em geral, um desenho simples”, os engenheiros da Scania terminaram a década de 30 projetando caminhões e ônibus de diferentes tipos e tamanhos que exigiam menos peças no seu processo de montagem. Nesse mesmo período, os motores da marca foram transformados em máquinas de alta tecnologia, caracterizados pela leveza, alta potência e reduzido consumo de combustível. O último motor Scania-Vabis da década de 30 pertence a uma família de motores de 4,6 e 8 cilindros com uma série de componentes comuns, como cabeçotes, pistões, bielas, mancais e coletores.

Na década de 40, diante de um considerável aumento de escala de produção, a filosofia de componentes foi mais uma vez renovada para restringir o número de peças mediante um alto nível de padronização, dessa vez, principalmente por causa do enfoque da empresa nos caminhões pesados. Os motores e chassis de caminhões e ônibus deviam, tanto quanto possível, ter como base uma quantidade limitada de componentes e um grande número de peças em comum.

Os avanços tecnológicos motivaram, na década de 50, o aumento de volume e da preocupação com a

qualidade. Foram criados três laboratórios – o de motores, o de materiais e o de resistência de materiais –, que tinham a responsabilidade conjunta pelo desenvolvimento da produção e conseqüentemente daquilo que 30 anos mais tarde viria a ser reconhecido como o sistema modular de produção Scania. Os resultados das pesquisas técnicas desses laboratórios geraram registros sobre a tensão em diferentes componentes do caminhão e esse material tornou-se de grande valor no desenvolvimento de novos componentes.

Na década de 60, surgiu a idéia de criar uma oficina para a fabricação de cabinas e chassis, que passavam então a fazer parte do sistema modular. Em 1974, os trabalhos estavam tão avançados que já era possível apresentar uma proposta completa. O programa GPRT foi apresentado à direção da empresa em 1977. Três anos depois, o primeiro modelo do novo programa, um caminhão T saía da linha de montagem da empresa. O programa GPRT completo, baseado em quatro tipos de cabina, recebeu o nome de Série 2 e foi apresentado em dezembro de 1980 na Feira de Älvsjö, em Estocolmo, na Suécia. O novo programa era dividido em três classes principais: **M** (medium duty), **H** (heavy duty) e **E** (extra heavy). A partir de um número limitado de componentes, a Scania criou uma enorme variação de caminhões adaptados às necessidades particulares de cada cliente.

A Série 2 significou o resultado final de um trabalho desenvolvido entre as décadas de 50 e 80. Quando a padronização, limitada pelos componentes e pelo desempenho equilibrado, passou a ser efetivamente desenvolvida. Hoje, na Série 4, esse sistema permite que cada componente – transmissão, cabina e chassis – possa ser desenvolvido de forma independente. O mesmo valerá para as gerações futuras de produtos.

Por HF/Patrik Rask, da Suécia

Componentes comuns: o segredo está em definir quais itens podem ser intercambiados, desde os primeiros passos do sistema modular, em Södertälje, na Suécia (foto maior), até hoje



Arquivo Scania



Verdadeiras estradas flutuantes

Impulsionadas por motores Scania, balsas da Dersa são responsáveis pela travessia anual de 12 milhões de veículos no litoral paulista

Um dia perfeito de verão. O sol está a pino e o céu muito azul. Milhares de pessoas de São Paulo e cidades vizinhas, buscando o mar e a areia, rumam apressadamente em seus carros para a praia. Mais uma oportunidade para se aproveitar um dia da temporada de verão.

Mas do que algumas pessoas não se dão conta é que, como o Brasil possui litoral com baías, ilhas, golfos e muitos outros acidentes geográficos, freqüentemente há cursos de água salgada no caminho para a desejada praia.

Para superar esses obstáculos naturais, pontes foram construídas desde a época da colonização portuguesa. Ao sul do litoral do Estado de São Paulo, onde estão

as cidades de Santos e Guarujá, alguns visitantes nem notam que essas cidades são na verdade, ilhas circundadas por um estreito braço do mar.

Ligação necessária - Onde não foram construídas pontes, operam balsas. O princípio adotado pela Dersa, a empresa estatal que administra todas as estradas do Estado de São Paulo, é que se uma estrada é cortada por um curso de água a linha reta interrompida pela água deve ser também considerada como parte da estrada. Para que isso ocorra, um meio de transporte para carros, ônibus, caminhões, bicicletas e pedestres deve ser fornecido.



Fotos: Márcia Zanon

Travessia entre Santos-Guarujá: potência máxima e ritmo intenso 50 vezes ao dia

Em São Paulo, todas as 27 balsas administradas pela Dersa são impulsionadas por motores Scania. Um desafio que mantém o pesado tráfego em constante marcha sem nenhuma interrupção. Ao longo do ano, cerca de 12 milhões de veículos são transportados por essas balsas, que operam de 16 a 20 horas por dia.

“Algumas delas trabalham 6.000 horas em um ano. Isso significa, de acordo com o programa de manutenção da Scania, que a cada dois anos atingimos o limite de horas para a reforma do motor”, informa **Joaquim Agostinho de Oliveira**, coordenador de manutenção da Dersa, que trabalha com as balsas desde 1965 e as conhece todas por número e nome.



Motores brasileiros – As mais antigas em operação vieram nos anos 60. Antes disso, havia barcaças, feitas em madeira, que foram gradualmente substituídas pelas balsas fabricadas com chapas metálicas. De acordo com Oliveira, ocorreu um processo de nacionalização durante os anos 70 e foi nessa ocasião que os motores Scania ganharam a preferência, já que a marca estava bem instalada no Brasil, com sua fábrica em São Bernardo do Campo, uma cidade que está localizada no caminho entre as cidades de São Paulo e Santos.

Outra característica que justificou a preferência pelos motores Scania foi o seu excelente desem-

penho. “Hoje, temos no Guarujá uma operação muito delicada, em que os motores trabalham em marcha lenta durante uns 15 minutos enquanto os veículos são carregados na balsa. Então, eles são acelerados até a rotação máxima por apenas quatro minutos para a travessia do canal, de 450 metros. Essa operação é repetida mais de 50 vezes ao dia”, comenta Oliveira.

No norte do litoral de São Paulo, na cidade de São Sebastião, as balsas operam em condições mais equilibradas, pois lá o canal é mais largo. O carregamento demora 15 minutos, mas o tempo de travessia é de cerca de 20 minutos. O canal de São Sebastião tem aproximadamente 2.800 metros de largura.

Como as balsas que operam atualmente foram construídas em épocas diferentes, de acordo com a demanda existente naqueles momentos, elas são de tipos e dimensões diferentes. Há balsas para 38, 47 e 58 veículos. Algumas possuem acomodações para pessoas e veículos. A maioria delas é impulsionada por dois motores, um em um canto dianteiro, e outro posicionado no canto oposto, na traseira. As balsas maiores têm quatro motores, um em cada canto. Atualmente, o motor Scania usado para essa aplicação é o DS11 98M, em versão resfriada por quilha, que desenvolve 316 cavalos a 1.800 rpm.

“As balsas conectam as cidades. Elas conectam as vidas das pessoas que as utilizam para ir ao trabalho e para a escola. Os visitantes dependem delas para ir à praia. É um trabalho duro que não pode parar, mesmo quando o mar está agitado, se está chovendo, ou se há muito vento”, observa Oliveira, com a experiência de muitos anos na função. (MJ)



Balsa FB-19

- Comprimento 53,65 m
- Boca 14 m
- Capacidade 48 automóveis
- Motorização:
 - 4 x Scania DS11 98M
 - Potência 316 hp @ 1800 rpm
 - Cilindrada 11 litros
 - Peso..... 1.010 kg
 - Dimensões:
 - Comprimento = 1.401 mm
 - Largura = 715 mm
 - Altura = 985 mm

es

O primeiro motor eletrônico

Em janeiro deste ano, o barco de passageiros Adhemar de Barros foi repotenciado. Um motor Scania V8 de 380 cavalos foi substituído por um DI12 41M novo em folha, que desenvolve 409 cavalos a 1.800 rpm e possui controle eletrônico de injeção de combustível. Em São Paulo, o transporte público em canais marítimos é também de responsabilidade da Dersa, e os barcos de passageiros

recebem a mesma atenção que as balsas administradas pela empresa.

O Adhemar de Barros pesa quase 200 toneladas e tem capacidade para transportar até 600 pessoas. Atravessa o canal de Santos em 12 minutos, ligando dois terminais de passageiros e foi o primeiro barco da frota da Dersa a receber um motor eletrônico.

O desafio para o motor do Adhemar de Barros é enfrentar as manobras nas docas, onde a marcha reversa é acionada de modo brusco e forte para diminuir a velocidade do barco e permitir que o piloto o alinhe com a plataforma de embarque e desembarque. "De vez em quando, há ondas no canal causadas pelos outros barcos. Um motor poderoso, que ofereça reações rápidas, é necessário para concluir as manobras com segurança para os passageiros", informa o **piloto** que opera o barco.

O trabalho de repotenciamento foi realizado pela Codema, o distribuidor Scania na região, que tem feito grandes investimentos no segmento de Motores Industriais e Marítimos. José Roberto Sanches, gerente de Vendas de Motores da concessionária, atende diretamente à Dersa. "É uma grande responsabilidade para nós prestar suporte a um cliente como a Dersa. Eles confiam em nossos motores e, para manter essa imagem, precisamos oferecer serviços imediatos sempre que solicitados", afirma. (MJ)



Foto: Mônica Zanoni

Adhemar de Barros

- Comprimento28,3 metros
- Boca7,5 metros
- Capacidade600 passageiros
- Motorização:
 - 1 x Scania DI12 41M
 - Potência 409 hp @ 1800 rpm
 - Cilindrada11 litros
 - Peso.....1.100 kg
 - Dimensões:
 - Comprimento = 1.402 mm
 - Largura = 853 mm
 - Altura = 1.128 mm



Distância não é problema



Cinco países participam da produção de quatro caminhões Scania para a empresa uruguaia Teyma

Constituída em 1980, a Teyma, subsidiária uruguaia da espanhola Abengoa, que concentra suas atividades na execução de projetos de infra-estrutura, acaba de adquirir quatro caminhões Scania para atuar na coleta de lixo de parte da capital, Montevideú. Em disputa com outros três concorrentes, a empresa venceu, em novembro de 2003, a licitação promovida pela prefeitura da cidade.

A principal condição para operar em Montevideú era iniciar as atividades no dia 25 de fevereiro de 2004. Para isso, a Teyma procurou a Duran, representante Scania no Uruguai,

que ouviu as exigências do cliente e, em contato com a fábrica da Scania no Brasil, desenvolveu as especificações técnicas dos veículos.

Prazo cumprido – Para ser implementado com coletores laterais de contêineres de lixo, o veículo P94 CB6x4NZ foi escolhido. Equipados com motor de 260 cavalos, três veículos desse modelo receberam caixa de câmbio automática, para liberar a atenção do motorista para o manuseio do implemento. Para um equipamento de lavagem dos contêineres foi selecionado outro veículo, um P94 DB4x2NZ

com motor de 220 cavalos. Todos os caminhões foram entregues ainda em dezembro à implementadora.

O pedido foi fechado com a matriz da Scania na Suécia, que determinou que os veículos fossem produzidos na fábrica de Zwolle, na Holanda, e de lá seguissem para a Itália, onde foram implementados. Para atender ao prazo do cliente, os caminhões ocuparam uma posição privilegiada na linha de montagem holandesa. Os veículos prontos saíram da Itália diretos para a sede da Teyma, no Uruguai.

“Além dos profissionais responsáveis pela montagem dos veículos, outras 20 pessoas, das áreas de Engenharia de Vendas, Finanças e Logística de cinco países diferentes, trabalharam para a viabilização dessa venda. Hoje, negociações como essa são possíveis graças à produção global e modular da Scania, pela qual o local de montagem dos veículos é escolhido conforme fatores como a logística, por exemplo”, explica Enrique Enrich, gerente de Vendas de Veículos da Scania para o Cone Sul. (HF)



Categoria luxo

Dedicada ao transporte rodoviário executivo, a empresa argentina Tony Tur incorpora três ônibus Scania K124 IB6x2, com carroceria de dois andares, para oferecer o padrão máximo de qualidade a uma classe de clientes exigente

Quando chega o momento de tirar as fotos, Rubén Gutiérrez, vice-presidente da empresa argentina Tony Tur, levanta a cabeça, fica em pé na frente das aquisições e fala com orgulho: "Este ano havíamos planejado somente uma unidade, mas acabamos adquirindo três ônibus Scania". Os veículos brilham. Tratam-se de três chassis K124 IB6x2, impulsionados por motores de 420 cavalos de potência controlados por gerenciamento eletrônico, em que foram montadas carrocerias de dois andares. "Antes trabalhávamos apenas com unidades da concorrência. Hoje, mais de 50% dos nossos veículos

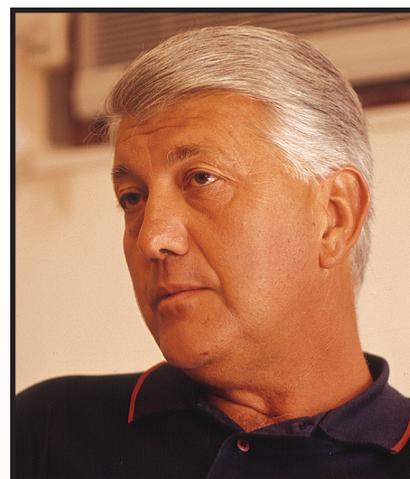
são Scania. A qualidade nunca esteve em discussão", acrescenta Gutiérrez.

Tradição – Esse homem alto e de cabelos brancos dirige o destino da empresa juntamente com Antonio Tugores, o presidente. Ambos contam com uma experiência de mais de vinte anos de trabalho no transporte de passageiros. A Tony Tur começou com turismo seletivo, depois de combinar rotas de países limítrofes (Brasil, Chile e Paraguai). Quando o setor foi desregulamentado – no início da década de 90 – admitindo a entrada de empresas que não operavam no tráfego regular de passageiros, eles



Os chassis Scania K124 1B6x2 recebem carrocerias de dois andares e são impulsionados por um motor de 420 cavalos de potência

Fotos: Justo Pineda



“ Se somarmos o melhor custo por passageiro dos carros de dois andares de 41 assentos com o grande rendimento por quilômetro que obtemos agora com os ônibus Scania, a satisfação é total”

Rubén Gutiérrez, vice-presidente da Tony Tur

E, não por acaso, o estado da frota da Tony Tur é impecável. Eles estão atentos a todos os aspectos, como as diferentes cores dos interiores e a escolha da tapeçaria. “Observamos tudo como, por exemplo, as rodas: os ônibus estão equipados com rodas de alumínio importadas. Além de aumentar a segurança, essas rodas têm uma apresentação mais luxuosa, em conformidade com o serviço que oferecemos”, conta Gutiérrez.

Em família – A concepção da empresa é eminentemente familiar. Todos os filhos dos dois sócios fundadores realizam as tarefas de gerenciamento e acompanham as questões relativas à venda de passagens, rotas, manutenção da frota, etc. Enquanto um dos veículos se dirige ao terminal da cidade para seu destino e Gutiérrez verifica pessoalmente se tudo está em ordem, ele conclui, do alto de seu 1,9 metro: “Com base nas nossas próprias experiências e na de outros, e pesando a opinião dos motoristas, sempre procuramos incorporar veículos Scania à frota e, por isso, quando a possibilidade financeira foi apresentada, não hesitamos”.

Por Blas Navarro, da Argentina

obtiveram a autorização número sete do serviço denominado executivo.

“Iniciamos as atividades com a rota Mar del Plata - Cataratas do Iguazu. Mais tarde, incluímos Posadas e Rosário, até que decidimos nos dedicar apenas ao corredor Buenos Aires – Mar del Plata”, conta Gutiérrez.

Algumas características da categoria de viagens executiva: nesse serviço os destinos são cumpridos sem paradas no percurso; utilizam-se exclusivamente carros com leitos, configurados em três filas de assentos; e são respeitadas as dimensões concernentes ao conforto. “Sem dúvida alguma, é um serviço especial, com grandes exigências por parte dos

passageiros. Atendemos a um público muito seletivo”, afirma Gutiérrez.

“Quando começamos com carros de um andar e com 26 assentos, não tínhamos bons resultados econômicos. Depois que a indústria de carrocerias ofereceu os carros de dois andares, com 41 assentos, a taxa de custo por passageiro melhorou. Se adicionarmos o grande rendimento por quilômetro que obtemos hoje com os ônibus Scania, a satisfação é total”. Ele destaca também a atenção comercial e o serviço de pós-venda dos concessionários Scania e a disponibilidade de cursos oferecidos pelo Serviço Técnico da Scania, na cidade de General Pacheco.

Disponibilidade máxima

Em Guadalajara, no México, diz-se que os caminhões da Refrigerados Rojo são como carros de corrida. Para atender a pontualidade do transporte de mercadorias perecíveis, passam pelos pits e depois de revisados partem instantaneamente para a estrada

Definitivamente, Manuel Rojo tem pouco em comum com os transportadores mexicanos. De semblante tranqüilo, o diretor geral da Refrigerados Rojo é um desses jovens empresários do ocidente mexicano: agressivo e com uma linha de trabalho muito bem definida.

Com uma experiência de 20 anos na indústria do transporte rodoviário de carga, Manuel Rojo afirma que uma das chaves para manter clientes

de peso é operar veículos tecnologicamente avançados. Motivo que o levou a incorporar um novo caminhão Scania à sua frota.

Conceito europeu – “O primeiro Scania que tivemos foi para teste, realizamos várias rotas com ele, observando seu desempenho e seu comportamento em diferentes situações. Ao final, o resultado foi positivo”, afirma Rojo.



Ele lembra que o primeiro contato com a marca Scania se deu quando alguns amigos do setor comentaram sobre o comportamento de caminhões europeus recém-chegados ao México, mercado até então dominado por modelos norte-americanos.

"Após vários anos trabalhando, podemos dizer que o resultado com veículos da marca é positivo. Um dos pontos atrativos do Scania é o seu contrato de reparo e manutenção. Pagamos o serviço e os distribuidores da marca oferecem, automaticamente, todo o respaldo", afirma.

Com isso, explica o empresário, os caminhões Scania têm uma margem de disponibilidade melhor do que a dos veículos de outras marcas. "Se temos algum problema com um veículo Scania, o enviamos ao distribuidor e eles nos atendem de maneira imediata. Nesse sentido, ter um Scania representa um grande benefício para nós em relação ao segmento em que atuamos, que exige 100% de disponibilidade dos veículos de transporte", reforça Rojo.

A especialização da empresa está em seu próprio nome: refrigerados. Isto é, a Refrigerados Rojo transporta principalmente mercadorias perecíveis, motivo pelo qual deve cumprir os prazos de entrega pontualmente. Os veículos da empresa percorrem aproximadamente 15 mil quilômetros por mês, o equivalente a 180 mil quilômetros anuais.

Padrão visual – "A imagem é muito importante para nós. Às vezes precisamos investir bastante nela. Assim garantimos o trabalho e a satisfação de nossos clientes, que sabem que se tivermos um veículo com tecnologia avançada, seus produtos chegarão pontuais ao destino", explica Rojo.

Os caminhões da Refrigerados Rojo devem estar bem identificados, para que qualquer pessoa saiba, com um simples olhar, que fazem parte da frota da empresa. Entre os clientes da companhia encontram-se Yakult e Danone, além de muitas empresas de frutas, que primam pela excelência do serviço de transporte. "Não somos um transporte barato, mas, quando os nossos clientes conhecem nosso nível de serviço, pagam uma tarifa superior à do mercado".

Manuel Rojo explica que, cada vez que adquire caminhões, analisa os rendimentos, a funcionalidade e o valor de revenda. Esse último é um dos fatores que o convencem a adquirir veículos Scania. "Se eu quiser trocá-lo após dois ou três anos, vendo-o para a Scania a um preço justo. Não há 'coyotaje' (desonestidade). Negociamos um valor ideal na troca por um veículo novo. Isso sim não tem preço", conclui.

Por Marco Hernández G., do México

Negócio diversificado: depois de se tornar referencial em refrigerados, Rojo parte para cargas de maior fluidez, como sementes em contêineres (veja box)

Com o pé no acelerador

A Refrigerados Rojo é uma empresa jovem com uma grande representatividade no ocidente mexicano, principalmente em Guadalajara, onde está situada a sua sede. "Ao longo dos anos inovamos no transporte rodoviário de carga, mantendo uma filosofia baseada no contato diário com nossos clientes. Obviamente, a

nossa empresa procura lucro, mas com base em um serviço profissional", afirma **Manuel Rojo**.

Com 39 anos de idade, o empresário prevê um crescimento constante para a Refrigerados Rojo,

com uma direção bem definida e a criação de ramificações que cuidem de diferentes segmentos de transporte. Não lhe interessa ter mais e mais unidades até que a empresa transforme-se em um polvo sem cabeça. Quando lhe perguntam sobre as bases do seu negócio, Rojo não hesita em nenhum momento: "uma relação profissional com os clientes e o apoio dos meus irmãos Carlos e Eduardo".

O empresário tem uma infinidade de planos e, atualmente, encontra-se preparado para dar partida a um novo projeto de transporte de sementes (foto maior), que têm uma fluidez de carga muito elevada. Nesse projeto, ele planeja utilizar caminhões Scania, com contêineres em configuração bitrem ou rodotrem.



Com cerca de 1,5 mil ônibus Scania nas seis empresas que comanda, Jelson da Costa Antunes, presidente do Grupo JCA, é o maior proprietário de ônibus da marca sueca no mundo. Ao lado de Abílio Gontijo, da Empresa Gontijo que, com 1,2 mil ônibus, é dono da maior empresa de transporte rodoviário de passageiros com frota totalmente Scania, torna o Brasil referência para a montadora no mundo. No início dos anos 2000, Antunes adquiriu a Viação Cometa, outro ícone mundial da Scania. Capricho do destino, seu primeiro ônibus, comprado em sociedade quando tinha 19 anos, era de uma empresa que se tornaria mais tarde a Viação Cometa. “Foi a realização de meu sonho profissional”, resume esse empresário, que aposta na diversidade de serviços para os passageiros, como carros executivos ou linhas sem paradas, e tem reservado à Scania posição de destaque em suas empresas, inclusive na própria Viação Cometa.

Mil e tantos

Rei – Como o senhor começou a construir a sua frota de ônibus?

Jelson Antunes – Aos 19 anos, com experiência de mecânico, cobrador e motorista, comprei a metade de um ônibus de uma das empresas de meu irmão, em Niterói. Para poder crescer, transferei as atividades para fora do centro urbano. Na década de 60, decidi converter as atividades urbanas em linhas de ônibus rodoviários e, em 1963, consegui a autorização para uma linha que ligava Niterói a São Paulo. Depois, segui com a estratégia de adquirir outras empresas, como a 1001, em 1968.

Rei – Naquela época, o mercado de ônibus brasileiro apresentava alguma perspectiva?

Antunes – Ninguém que tinha dinheiro no Brasil queria investir em negócios com ônibus. As estradas eram tão ruins que quando chovia era preciso enrolar correntes nas rodas para enfrentar os morros do Rio de Janeiro. Mas, mesmo com as dificuldades, havia grandes oportunidades para quem estava disposto a correr esses riscos.

Rei – Como foi possível enfrentar tais dificuldades?

Antunes – Para reduzir o risco de vulnerabilidade, descentralizamos os negócios abrangendo outras regiões do Brasil. Na década de 90, já possuía uma série de empresas de ônibus em outros Estados.

Rei – Como o senhor cuida hoje da administração de suas empresas?

Antunes – Com a expansão dos negócios, criamos o grupo JCA, que orienta, sob a minha presidência, os destinos das empresas, o ordenamento administrativo, os investimentos, além de conduzir o processo de sucessão familiar e a direção corporativa, fundamentais para a perpetuação dos negócios.

Rei – Em 2002, o Grupo JCA adquiriu a Viação Cometa, que durante muitos anos foi a maior empresa de ônibus

Scania no mundo. Qual é o papel da Cometa no Grupo JCA?

Antunes – Adquirir a Cometa foi a realização de meu sonho profissional. Meu primeiro ônibus, quando tinha 19 anos, foi comprado de uma empresa que mais tarde se tornaria a Cometa, um símbolo do transporte nacional de passageiros. Vamos dinamizar a Cometa, introduzir classes de serviços para melhor atender os usuários e colocá-la de volta entre as maiores empresas do País.

Rei – Qual o papel dos chassis Scania na nova Cometa?



ônibus

Antunes – Os ônibus com chassi Scania terão na Cometa a mesma função que desempenham nas outras empresas do Grupo JCA, atuando nas linhas mais longas e nos carros maiores, de dois andares. Mesmo com o espaço que estamos abrindo para outros fabricantes de chassi, sabemos que Cometa e Scania são duas marcas fortemente relacionadas.

Rei – Atualmente, qual é o maior desafio para o grupo JCA?

Antunes – A diminuição do número

de passageiros nos obriga a reduzir os custos. Isso também está acontecendo nas outras empresas de ônibus. Como temos muitas empresas, podemos aproveitar os efeitos de sinergia e minimizar os problemas.

Rei – Quais fatores podem ser apontados para essa diminuição do número de passageiros?

Antunes – Estamos em uma nova realidade, em que as telecomunicações unem de fato as pessoas, que não viajam tanto como antigamente. Também, enfrentamos a concorrência dos automóveis, que hoje podem ser adquiridos mais facilmente, e das passagens de avião, que estão mais baratas.

Rei – Como o passageiro pode ser motivado a usar o ônibus rodoviário nessa nova realidade?

Antunes – Para atrair os passageiros e motivá-los a deixar o carro em casa, oferecemos viagens em quatro classes diferentes. Cada passageiro pode escolher um preço ou nível de conforto que se adapte a seu gosto.

Rei – Como será o futuro do mercado de ônibus no Brasil?

Antunes – Os ônibus continuarão sendo o principal meio de transporte no Brasil durante muitos e muitos anos. O País tem uma topografia fortemente acidentada, que torna os ônibus modernos, mais potentes, os veículos mais economicamente viáveis para o deslocamento das pessoas, tanto para o usuário como para o empresário. (RN)



Cada vez melhor



e mais forte

Scania lança linha de caminhões EVolução, com nova motorização eletrônica de 400 cavalos e o maior torque da categoria. Várias melhorias ajudam a compor um produto maduro

Sinal dos tempos. A cada ano, exige-se força dos cavalos-mecânicos modernos. Hoje, bitrens e rodotrens multiplicam-se, pondo à prova os conjuntos mais robustos. Na tarefa de tracionar elevadas cargas é o torque do motor que tem feito a diferença, disponibilizando a força tão desejada para as rodas. Seu crescimento ao longo do tempo é espantoso. Enquanto um Scania 143 V8, de 1994, era o mais poderoso do mercado nacional, com 1.915 Nm de torque e 450 cavalos de potência, o R164 V8, que ocupa a mesma posição atualmente, tem 2.300 Nm de torque e 480 cavalos de potência. Diferença de 21% de torque frente a apenas 7% de incremento de potência em dez anos.

Desde seu lançamento, em 2001, a motorização Scania de 400 cavalos, com gerenciamento eletrônico de injeção de combustível também confirma essa tendência. Conquistou rapidamente a preferência do transportador brasileiro por veículos de alto torque, contando com 1.810 Nm. Ao final de 2003, ela representava mais de 70% do total das vendas anuais de caminhões da marca no País.

Agora, como uma evolução natural da espécie, chega ao mercado a linha Scania EVolução, designação para os caminhões de 400 cavalos, que recebem novo motor, totalmente eletrônico, com o maior torque da categoria, de 2.000 Nm. Um incremento de 9% de torque em menos de três anos!

Sinal dos tempos novamente, a linha EVolução está definitivamente voltada para a maior demanda do

mercado, buscando a manutenção dos atuais volumes de vendas e transferindo os ganhos de produtividade e competitividade para o bolso do transportador. "A linha EVolução se traduz no alto nível de tecnologia oferecida na atual gama de veículos da Scania no Brasil e o mais alto índice de qualidade do produto desde seu lançamento, em 1998, buscando oferecer o menor custo operacional para nossos clientes. Tudo aplicado ao modelo líder de vendas, que é o cavalo mecânico com potência de 400 cavalos", afirma Christopher Podgorski, diretor geral da Scania, Unidade de Vendas e Serviços Brasil.

Maturidade – O veículo vem acompanhado de várias melhorias tecnológicas que lhe conferem o status de um Scania "maduro". O motor DC12 02, com injeção de combustível eletrônica, desenvolve torque de 2.000 Nm, cerca de 5% maior que o da concorrência, a 1.100 rotações por minuto. Nessa baixa rotação, o motorista sustenta por mais tempo cada marcha, reduzindo as trocas e obtendo menor consumo de combustível.

Para possibilitar o maior torque no motor, que compartilha o mesmo bloco dos motores de 420 cavalos, itens como o turbocompressor, a central eletrônica de controle (ECU), as unidades injetoras, o eixo comando das válvulas e o radiador de ar foram modificados. Um filtro de combustível com maior poder de filtragem também foi introduzido para os veículos EVolução, reduzindo ainda mais a possibilidade de passagem de impurezas e partículas, comuns no diesel nacional.

Os modelos Scania EVolução poderão ser equipados com dois tanques de alumínio montados diretamente da fábrica, totalizando até 1.000 litros de combustível, o que garante autonomia para, por exemplo, transportar soja do Centro-Oeste até os portos do Sul ou Sudeste sem a necessidade de reabastecimento.

Maior disponibilidade – Mudanças na posição de componentes da embreagem e a própria concepção do sistema de injeção simplificaram as tarefas de manutenção. Um reparo do servo da embreagem agora é concluído em menos de duas horas. Novos eixos traseiros, com redução de peso de até 90 quilos, contêm filtros exclusivos, que prolongam o intervalo de troca de óleo em até 60% na aplicação rodoviária.

“A linha EVolução preserva um preço altamente competitivo. Não há aumento de preço nos veículos de 400 cavalos por conta das melhorias introduzidas”, acrescenta Podgorski.

A nova linha contempla duas opções de cabina leito, com e sem

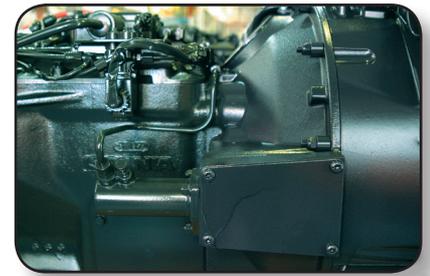
capô, e três opções de tração, 4x2, 6x2 e 6x4. Ao todo serão cerca de 20 modelos, todos identificados com

EVolução

uma **plaqueta** alusiva ao nome da linha, EVolução, aplicada logo

abaixo da porta. Com exceção dos itens relacionados ao novo motor, todos os outros avanços divulgados na linha EVolução estão também disponíveis para os demais modelos.

“Com os caminhões EVolução, temos a certeza de oferecer a nossos clientes uma gama de motorizações eletrônicas bastante otimizada. O topo é preenchido pelos veículos de 480 cavalos, para as cargas indivisíveis, os rodotrens e bitrens. A linha EVolução, com seus 400 cavalos e elevado torque, vai responder muito bem às expectativas de alta produtividade do transportador que opera com bitrens ou carretas de três eixos em variadas condições de topografia e aplicação”, conclui o diretor geral da Scania, Christopher Podgorski. (MJ)



● Servo da embreagem externo



● Novo filtro separador de água para o combustível que evita passagem de partículas e impurezas ainda menores (10 micros)

Mais leve e inteligente

Os caminhões da linha EVolução podem ser equipados com os novos eixos traseiros modelos RBP + RP835, para veículos com tração 6x4, e RP835, para caminhões 4x2. A

aplicação será a mesma que a dos produtos anteriores, ou seja, transporte de longas distâncias e fora da estrada. Porém, há outros benefícios. Os novos eixos, com diminuição de peso de até 90 quilos se comparados aos modelos anteriores, têm redução nos cubos das rodas. Eles possuem filtragem contínua do óleo dos cubos e do diferencial, prolongando o intervalo de troca em até 60%. Os diferenciais já vêm com trava do diferencial como equipamento original de fábrica.

Outra vantagem é a altura em relação ao solo. O moderno desenho da carcaça permitiu um aumento de mais de 3 centímetros. Entretanto, a resistência continua igual a dos modelos anteriores RP832 e RBP + RP832.

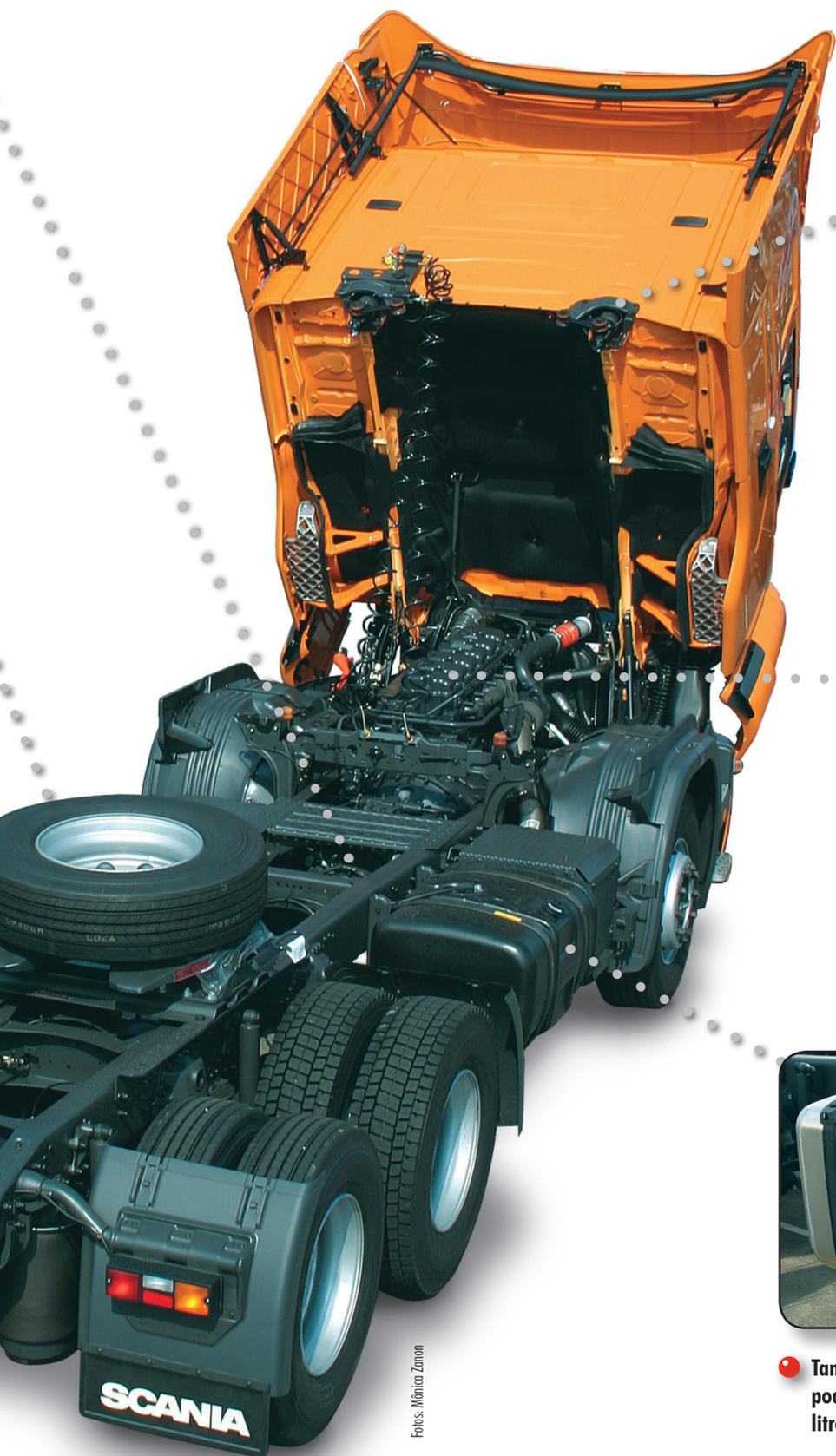
O sistema de lubrificação é exclusivo da Scania. O óleo circula a partir do diferencial até as reduções dos cubos e volta ao diferencial, passando por um filtro que depura o óleo. Esse sistema controla o nível de óleo nos cubos e cria uma condição ideal de lubrificação e refrigeração. (RN)



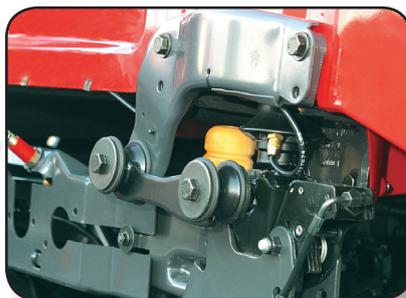
Divulgação



Evolução



Fotos: Mônica Zanon



- Sistema para basculamento da cabina com atuação mais rápida



Divulgação

- Motor DC12 02, de 400 cavalos de potência e torque de 2.000 Nm a 1.100 rpm



- Tanques de alumínio opcionais, que podem chegar a um total de 1.000 litros de combustível

De novo na estr



Inspirada no Ponto a Ponto, Scania lança o Projeto K94 para entrar de vez no segmento rodoviário de curtas distâncias

● ano de 2003 ficou marcado como período de recuperação do segmento de ônibus para a Scania. O Brasil passou de quarto para primeiro mercado da marca no mundo. Naqueles doze meses, a montadora comercializou no País 503 unidades, com um crescimento de 54% em relação a 2002. Parte desse resultado foi motivado pelo Ponto a Ponto, o projeto que levou toda a linha Scania de transporte de passageiros a 24 cidades brasileiras, num percurso de 15 mil quilômetros em 80 dias. Ele foi responsável pela divulgação da marca e pela co-

mercialização direta de 125 ônibus.

Embalada pelo sucesso do Ponto a Ponto e de olho nos segmentos de fretamento, transporte intermunicipal e receptivos de turismo, a Scania iniciou, em fevereiro deste ano, o Projeto K94, levando a vários pontos do País o ônibus K94 IB4x2NB em apresentações aos principais empresários do setor. O objetivo do novo projeto é conquistar durante o ano 8% de um mercado que chega a 950 unidades anuais.

Com carrocerias Comil, Marcopolo e Caio, três ônibus participam

ada



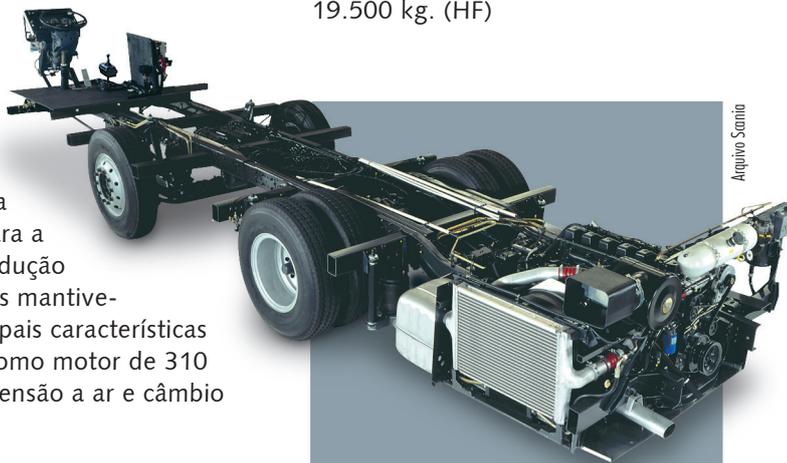
Wallace Feitosa

de eventos promocionais em São Bernardo do Campo (SP) e nas capitais do Rio de Janeiro, Minas Gerais e Bahia. Em seguida, viajam por rotas distintas, chegando a clientes de outras cidades e Estados. O término do projeto está previsto para o mês de junho. A principal estratégia para a efetivação das vendas é a adequação do preço do modelo, que recebeu um abatimento de mais de 15%.

Ganho de escala – “Com o Projeto K94, pretendemos inserir definitivamente o K94 IB4x2NB no mercado de transporte de passageiros em curtas distâncias, de até 200 quilômetros, reforçando as nossas vendas sem canibalizar os outros modelos da marca. Produzimos um lote fechado de veículos desse modelo para obter a escala necessária para a expressiva redução de preço, mas mantivemos as principais características do veículo, como motor de 310 cavalos, suspensão a ar e câmbio

de sete marchas com Comfort Shift, dispositivo que minimiza o esforço do motorista”, afirma Wilson Pereira, diretor de Vendas de Ônibus da Scania no Brasil.

Entre as vantagens competitivas do K94 IB4x2NB está o maior torque do segmento, atingindo 1.355 Nm a 1.350 rpm, o que proporciona maior conforto, produtividade e menor consumo de combustível. O motor atinge potência máxima de 310 cavalos a 2.000 rpm, rotação inferior à dos concorrentes, com menor desgaste e maior durabilidade dos componentes. Cabeçotes individuais facilitam a manutenção quando comparados às versões conjugadas das outras marcas e a capacidade total de carga dos eixos também é a maior da categoria, 19.500 kg. (HF)



Arquivo Scania



Ideal para curtas distâncias

K94 IB4x2NB

- Motor DSC9 15
- Sistema de injeção..... Mecânico
- Potência 310 cv a 2000 rpm
- Emissões Conama IV / Euro II
- Caixa de câmbio:
GR801 CS (Comfort Shift)
- Número de marchas à frente..... 7
- Suspensão dianteira / traseira:
Pneumática
- Peso Bruto Total (PBT):
19,5 ton (7,5 + 12)



Cegonheiro, com orgulho

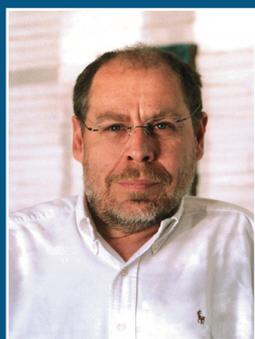
“No início de nosso negócio, passávamos por uma praça e os fios da linha de ônibus elétricos se engancharam em um Citroën que transportávamos e este saiu em disparada, provocando o caos na rua”, lembra Andrés Ovalle, gerente geral da Transauto, primeira empresa chilena especializada em transporte e armazenagem de automóveis a receber o certificado ISO 9001

A história da empresa começou no final dos anos 60, quando Andrés Ovalle, o pai, trazia veículos da Argentina para os terminais de Casablanca e Rancagua, no Chile. Nos dez primeiros anos do negócio os caminhões não eram utilizados, eram os próprios motoristas que traziam os automóveis rodando. No ano de 1976, com o início das exportações em grandes volumes, foram adquiridos

os primeiros caminhões. Hoje, a Transauto tem 25% do mercado nacional de transporte de veículos, distribuindo automóveis de Iquique até Puerto Montt e contando na sua pasta de clientes com marcas de prestígio como a Peugeot, a Citroën e a BMW.

Todos os dias, no quilômetro 16,5 da Rota 68, trabalham 38 pessoas, muitas delas na empresa desde a sua fundação. "A Transauto é uma empresa familiar. Andrés, meu pai, foi quem iniciou o negócio e hoje eu me encarrego de tudo. O tema caminhões é algo que me apaixona e me diverte. Sempre digo que nem todas as pessoas podem ser caminhoneiros.

É preciso gostar de mecânica, do cheiro do óleo diesel e viver com a adrenalina a mil", afirma **Andrés Ovalle**, o filho.



Rodrigo Troncoso Omon

ISO 9001 – O empresário sentiu ainda mais orgulho de ter sido caminhoneiro no dia em que a Transauto recebeu a Certificação Internacional ISO 9001, sendo considerada a primeira empresa chilena que cumpre com as normas e padrões mundiais de qualidade e serviço.

Hoje, a prioridade é avançar e fazer a diferença frente à concorrência. Por isso, a empresa investe na inovação. A primeira e grande mudança foi a renovação de 50% da frota com a compra de 10 caminhões Scania modelo P94 GA4x2, equipados com motor de 260 cavalos. Para Andrés, interessado em fazer com que o cliente esteja satisfeito, os veículos da marca são a melhor opção do mercado porque se adaptam perfeitamente às atividades do transporte nas rodovias e na cidade.

"Na Scania, encontramos boa recepção, bom atendimento, bom serviço e a melhor relação preço-produto. Estamos contentes e tranquilos porque a marca nos

oferece o Scania Assistance, que consiste basicamente na proteção da nossa frota durante os percursos que realizamos na Argentina e no Brasil. Além disso, assinamos um acordo de manutenção em que a Scania se responsabiliza pelas revisões e pelos reparos dos veículos. Jamais havíamos contratado serviço semelhante de outra empresa fornecedora", diz Ovalle. Os motoristas da Transauto também participam do programa Master Driver. Atualmente, em uma segunda etapa, eles estão aprendendo os meios para aproveitar ao máximo o rendimento dos caminhões.

A Transauto quer crescer, investir mais na tecnologia. Com

apoio da logística, a empresa deseja projetar um sistema de informações que permita a visualização do processo de distribuição em tempo real. Isso significa que cada cliente terá a possibilidade de conhecer a localização de seu produto em todas as etapas do transporte. "E se o mercado continuar crescendo, vamos continuar a expandir a nossa frota, comprando mais unidades P94 GA4x2, o caminhão que cumpre com todos os requisitos para o nosso transporte", afirma Ovalle.

Por **Francisca Campos e Rodrigo Troncoso Omon**, do Chile

No Brasil, mais potência

Rotas longas em topografia variada. Responsáveis pela distribuição de automóveis por todo o Brasil, um país de dimensões continentais, os profissionais conhecidos aqui como cegonheiros enfrentam uma realidade diferente da chilena.

A categoria, que concentra na cidade de São Bernardo do Campo (SP) cerca de 65% de sua frota nacional, é composta em sua maioria por caminhoneiros autônomos reunidos geralmente em associações.

A Scania estima que em São Bernardo haja atualmente 500 caminhões da marca operando como cegonheiros e outros 300 no restante do País. No geral, o modelo Scania predominante no Brasil é o R124 GA4x2, equipado com motor de 400 cavalos.

"O R124 GA4x2 400 é um caminhão potente e confortável, ideal para viagens de longa distância em topografia variada, que exigem mais velocidade e, por consequência, mais potência do veículo. Além disso, é um modelo de fácil revenda, fator realmente levado em conta pelo caminhoneiro autônomo", esclarece Celso Mendonça, engenheiro de Vendas da Scania no Brasil. (HF)



Eugênio Marquenzi

Eficiência e conforto pa



Pirituba-Lapa-Centro: corredor onde antes circulavam principalmente ônibus convencionais de dois eixos receberá veículos Scania de 15 metros com terceiro eixo direcional (detalhe)

ra um trânsito melhor



Divulgação

Depois de dez anos, Scania vende ônibus para São Paulo, colocando nos corredores da cidade um dos veículos de grande porte mais sofisticado do Brasil

Após mais de dez anos sem vender ônibus urbanos para a capital paulista, a Scania fechou com a Viação Santa Brígida a venda de dez unidades de seu chassi L94 6x2*4 de 15 metros, com capacidade para transportar até 100 passageiros. Os veículos vão operar no recém-inaugurado corredor Pirituba-Lapa-Centro. No total, o negócio atingiu R\$ 3,3 milhões, 90% financiados pela linha Finame e 10% pagos com recursos próprios da Santa Brígida.

Segundo a SP Urbanuss, o sindicato que reúne os empresários do setor de transporte urbano de São Paulo, a cidade deve renovar 3.500 ônibus de sua frota neste ano, com um investimento de R\$ 525 milhões. Neste volume, 3.300 mil são veículos de pequeno e médio portes e os outros 200, ônibus pesados.

"Com as novas diretrizes da prefeitura de São Paulo para valorizar o conforto dos passageiros e dinamizar o transporte coletivo da cidade, os chassis Scania tornam-se as melhores alternativas para o segmento de ônibus pesados frente aos veículos de baixa tecnologia que predominam na frota paulistana. Sempre acreditamos que, tão logo melhorias concretas fossem implementadas no sistema de transporte coletivo de São Paulo, voltaríamos a vender na cidade", afirma Wilson Pereira, diretor de Vendas de Ônibus da Scania.

Lançados em 2001, os veículos recém-adquiridos pela Viação Santa Brígida apresentam dois eixos

traseiros, sendo o último direcional, acompanhando os movimentos do eixo dianteiro. Graças a essa tecnologia exclusiva da Scania, os ônibus, que medem 15 metros de comprimento, podem fazer manobras em espaços até menores que os modelos convencionais, de dois eixos e 13,20 metros de comprimento, sem maior desgaste do pavimento.

"Poderíamos optar por um ônibus articulado de 18 metros, com capacidade de 120 pessoas, mas a incômoda sanfona da articulação e a baixa flexibilidade desse veículo pesaram como fatores que nos levaram à escolha do ônibus de 15 metros", afirma Waldiner Correa Daniel, assessor da Diretoria de Operações da Santa Brígida.

Ajoelhamento – Parte dos ônibus será dotada de piso baixo, sem degraus de acesso nas portas dianteira e central. Esses veículos possuem outra inovação da Scania que é o sistema de ajoelhamento, reduzindo a altura do chassi ao nível da calçada para embarque e desembarque. Nos novos corredores de São Paulo, as plataformas estão sendo eliminadas, o que torna o ajoelhamento extremamente útil para idosos, gestantes e pessoas com dificuldade de locomoção, pois o acesso aos veículos será feito a partir da calçada. Todos os veículos têm acesso do lado direito e esquerdo. As suas cinco portas permitem embarques e desembarques dos dois lados.

A cidade de São Paulo implementa atualmente uma rede integrada de transporte urbano, o Sistema Interligado. O projeto foi concebido pela

Secretaria Municipal de Transportes da cidade e pela SPTrans, órgão gestor do transporte público de São Paulo, para suprir uma crescente demanda por agilidade, conforto, regularidade e segurança nos meios de transporte coletivos.

O novo sistema é composto por um subsistema estrutural com linhas operadas por veículos de médio

e grande porte, destinadas a cobrir demandas elevadas e integrar diversas regiões às áreas centrais da cidade. Essa será a espinha dorsal do transporte coletivo na capital. Já o subsistema local tem linhas operadas por ônibus comuns e veículos de menor

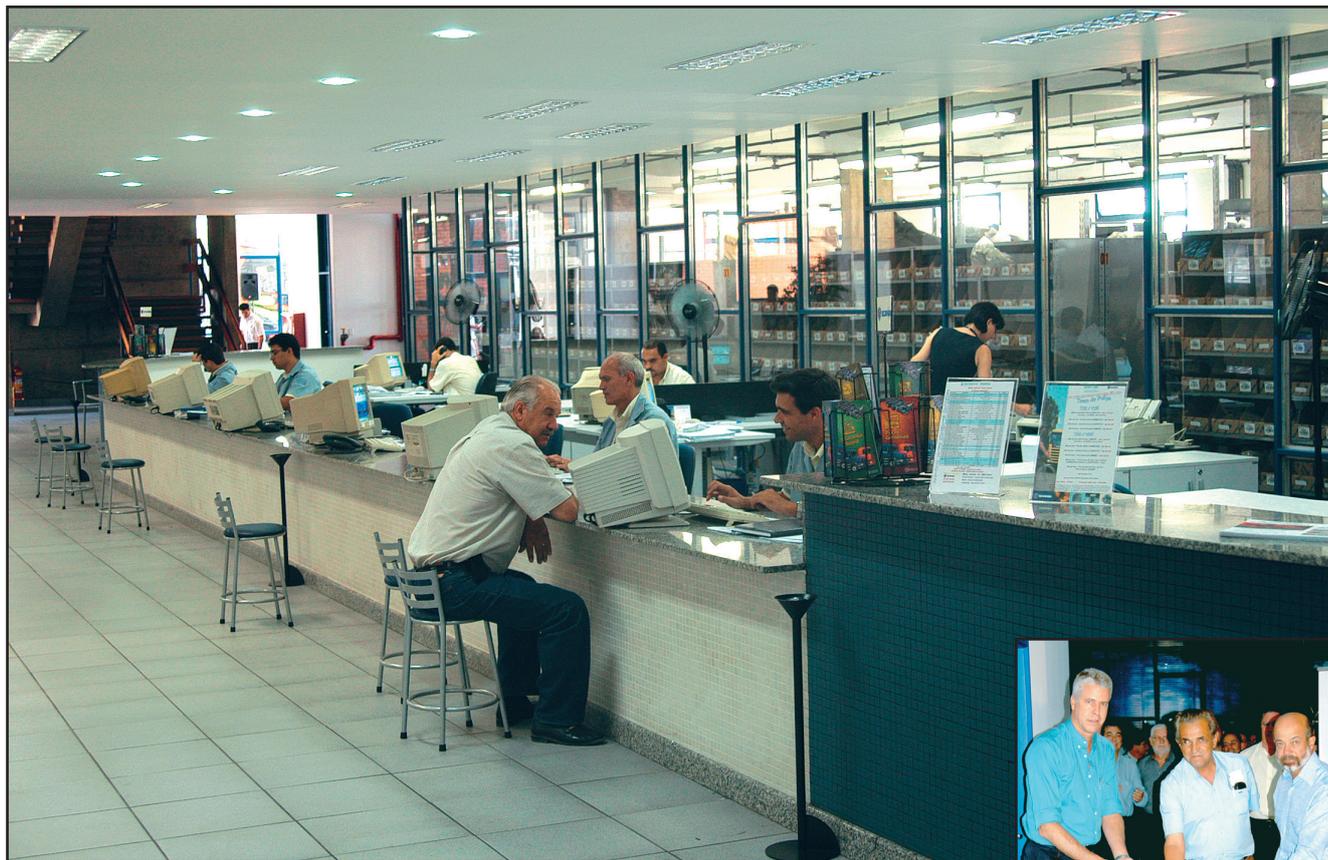
porte, destinados a complementar a malha de ligações estruturais, atender deslocamentos internos nos subcentros e alimentar as linhas estruturais.

Com a implantação desse projeto, a prefeitura espera aliviar o tráfego da cidade – atualmente saturado pelo uso de automóveis particulares.

O corredor Pirituba-Lapa-Centro, em operação desde dezembro de 2003, é o primeiro "Passa-Rápido" da capital paulista. O conceito prioriza o transporte coletivo nas principais vias da cidade. Sem separação física entre ônibus e automóveis e com fiscalização por câmeras, os corredores contam com pontos de parada no canteiro central, faixa subterrânea e projeto de paisagem e iluminação. Os veículos serão monitorados por satélite com tecnologia GPS, o que permitirá determinar a velocidade e a quantidade ideal dos ônibus em cada linha. Diariamente, cerca de 175 mil pessoas passam pelo corredor Pirituba-Lapa-Centro. (HF)

"Com as novas diretrizes da prefeitura de São Paulo para valorizar o conforto dos passageiros e dinamizar o transporte coletivo, os chassis Scania tornam-se as melhores alternativas para o segmento de ônibus pesados na cidade"

Wilson Pereira, diretor de Vendas de Ônibus da Scania



Fotos: Yamashita Reportagens

Atendimento de primeira

Concessionária Quinta Roda, de Sumaré (SP), inaugura Centro de Atendimento ao Cliente e agiliza a prestação de serviços da casa

Rapidez no atendimento. Foi isso que a concessionária Scania Quinta Roda, de Sumaré (SP), obteve ao inaugurar seu Centro de Atendimento ao Cliente, em março. A novidade pretende conferir mais agilidade à prestação de serviços da casa e ao mesmo tempo oferecer ao cliente Scania um local mais moderno e agradável para realizar negócios ou aguardar a realização de serviços em seu veículo.

“Reestilizamos o ambiente e nele reunimos todos os departamentos da concessionária que mantêm contato direto com o cliente. Ao todo, 21 funcionários foram reunidos nesse espaço. Facilitamos e

agilizamos o atendimento da casa”, afirma Paulo Provenza, diretor geral da Quinta Roda.

Placas direcionais dentro da concessionária para facilitar as operações de pátio; criação de um local para a entrega de veículos novos; compactação das prateleiras do almoxarifado e reposicionamento das peças conforme demanda de cada uma; elaboração de um sistema de reabastecimento de peças para agilizar o trabalho dos mecânicos e a criação de um box rápido para reparos que possam ser executados em até 30 minutos foram algumas das melhorias implantadas pela Quinta Roda em Sumaré. Completam as inovações a

criação de pacotes de serviços com preços diferenciados e a instituição de um check-list para que o cliente fique informado sobre as necessidades de reparo em seu veículo e não saia da concessionária sem solucioná-los.

Todas as alterações foram feitas segundo os princípios do DOS (Dealer Operating Standard), com o objetivo de padronizar e melhorar o atendimento ao cliente pelas concessionárias Scania em todo o mundo. “Assim como a Quinta Roda, as concessionárias Scania do Brasil estão empenhadas em aplicar o programa e confiantes nos resultados que este irá proporcionar em um futuro muito próximo”, afirma Guilherme



Christopher Podgorski, da Scania, Ari Del Alamo, proprietário da Princesa do Oeste, e Wilson Lemos de Moraes, do Grupo Supergasbras, inauguram Centro de Atendimento ao Cliente

Cajado, gerente executivo da área de Desenvolvimento de Negócios com a Rede Scania.

Os funcionários da Quinta Roda Sumaré passaram por um treinamento para a implantação das melhorias na casa. Foram eles que sugeriram, baseados em seus conhecimentos e suas experiências vividas nos contactos diários com os clientes, a mudança de local do totem de identificação da concessionária. "Antes, ao passar em frente da Quinta Roda pela pista oposta da Rodovia Anhangüera, no sentido capital/interior, alguns clientes não percebiam o retorno e tinham que seguir mais cinco quilômetros, pagar pedágio e realizar o retorno seguinte. Hoje, o cliente consegue visualizar o totem a tempo de efetuar o retorno correto", explica Provenza. (HF)

Concessionária: padrão mundial

O DOS, Dealer Operating Standard, é uma ferramenta mundial utilizada pela Scania para garantir ao cliente da marca, independente do lugar em que esteja, um mesmo padrão de atendimento.

As bases do DOS foram lançadas na Europa ainda na década de 90. Hoje mais de 60% das concessionárias Scania nesse continente estão certificadas pela ferramenta. Em 2003, a Bélgica foi o primeiro país a certificar toda a sua rede de concessionárias. Três anos antes, a Al Shirawi Enterprises, localizada em Dubai, nos Emirados Árabes, havia sido a primeira concessionária Scania a receber a certificação fora da Europa. Os treinamentos para implantação do DOS no Brasil começaram este ano. A expectativa da Scania é que até o primeiro semestre de 2005 aproximadamente 26 casas estejam certificadas no País.



Temporada 2004

Transmissão pela Rede TV!, retransmissão pela ESPN Brasil e campeonato de construtores são as novidades do campeonato

Em março, mais de 300 pessoas, entre pilotos, integrantes de equipes, patrocinadores e convidados, estiveram presentes no lançamento oficial da Temporada 2004 da Fórmula Truck e do terceiro anuário oficial da categoria, produzido pela revista O Carreiteiro, em São Paulo (SP). Na ocasião, os organizadores da categoria anunciaram as transmissões ao vivo das provas, que acontecem às 14 horas dos domingos, pela Rede TV!. Outra novidade são as reexibições das corridas pela ESPN Brasil, sendo a primeira aos domingos, às 10:30 horas da noite. Também foi anunciada a criação do Campeonato de Construtores. Cada montadora vai pontuar com os quatro caminhões de sua marca melhor colocados nas etapas. No final, a marca campeã vai faturar R\$ 50 mil em bônus para gastar dentro do evento do ano seguinte. (HF)

Calendário 2004

| | | |
|------|-------|----------------------|
| 14/3 | | Caruaru (PE) |
| 4/4 | | Guaporé (RS) |
| 16/5 | | São Paulo (SP) |
| 6/6 | | Goiânia (GO) |
| 18/7 | | Rio de Janeiro* (RJ) |
| 22/8 | | Londrina (PR) |
| 19/9 | | Campo Grande (MS) |
| 7/11 | | Tarumã (RS) |
| 5/12 | | Brasília (DF) |

*a confirmar

Qualidade internacional

Centro de Capacitação Técnica da Scania na Argentina integra e padroniza atendimento técnico da marca no continente latino americano

Com a missão de instruir e treinar todo o pessoal técnico de língua espanhola da América Latina, com exceção dos profissionais do México que são treinados no próprio país, o Centro de Capacitação Técnica da Scania na Argentina realiza ao longo de todo o ano diversos treinamentos intensivos que possibilitam à marca manter os padrões de qualidade internacional e oferecer um serviço de pós-venda de qualidade na região.

"A capacitação técnica é uma ferramenta fundamental para a Scania, na Suécia, na América Latina e no mundo inteiro. Em cada mercado em que a marca está presente, o cliente espera um serviço de qualidade. Por isso, na constante capacitação e no aperfeiçoamento do pessoal técnico, materializamos o respaldo oferecido por uma marca centenária", afirma Leandro Hernández, um dos instrutores.

Parte da fidelidade e da confiança depositada pelos clientes, segundo Hernández, baseia-se na seriedade e profissionalismo que ele percebe cada vez que vai a uma oficina ou concessionária. "A Scania sabe disso muito bem. Treina e instrui de maneira permanente todo o seu pessoal para oferecer a resposta esperada", diz ele.

Na América Latina existem cinco centros de capacitação, mas o da Argentina, desde 2002, foi eleito para assistir tecnicamente a toda região. Seus programas de treinamento foram especialmente desenvolvidos para técnicos de língua espanhola da América do Sul, Venezuela, República



Monica Lo Russo

Mesmo idioma: técnicos da Scania que falam espanhol são treinados no Centro de Capacitação da montadora na Argentina

Dominicana, Colômbia, Peru, Bolívia, Paraguai, Chile, Uruguai e países do Caribe. O nível acadêmico alcançado faz com que o Centro de Capacitação Técnica da Scania na Argentina se encarregue até de exportar know-how e prestar assistência para cada país em particular com cursos específicos.

Didática – As aulas são compostas por atividades teóricas e práticas em salas de aula especialmente preparadas, onde é estudado cada componente em particular, a metodologia das desmontagens, as ferramentas especiais que são necessárias para completar cada operação e os segredos de cada mecanismo.

"Nosso trabalho é parte de um programa de assistência ao cliente, que demonstra o esforço da Scania para oferecer o melhor serviço. Desde 2002, são desenvolvidos treinamentos especiais para conjuntos de motor e transmissão e, no ano passado, também foram

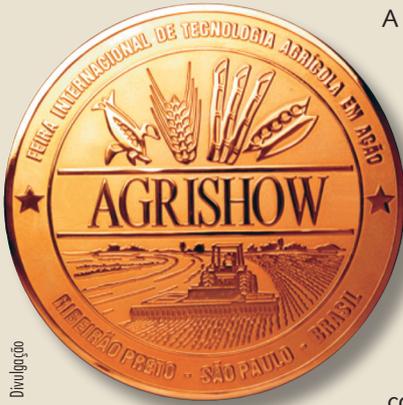
implementados os temas elétrica, freios e chassi. Com esses cursos, transmitimos uma filosofia de trabalho. A filosofia Scania", acrescenta Hernández.

A Scania conta com a grande vantagem da modularidade da sua produção: a tecnologia de seus caminhões é igual na América Latina e na Europa, logicamente com as opções e especificações particulares de cada mercado. Isso facilita o intercâmbio de informações.

"As jornadas de estudo permitem recriar um ambiente ideal de trabalho e camaradagem, as consultas e avaliações ocorrem de maneira simples e natural e destaca-se o espírito de grupo na hora de solucionar os desafios técnicos. Juntos, a aprendizagem e a educação técnica, a convivência entre colegas e o intercâmbio de experiências comuns potencializam a capacidade dos técnicos Scania", conclui o instrutor.

Por Blas Navarro, da Argentina

Máquinas e veículos no campo



Divulgação

A Scania apresenta na **Agrishow Ribeirão Preto 2004**, Feira Internacional de Tecnologia Agrícola, que vai de 26 de abril a 1º de maio, na cidade de Ribeirão Preto (SP), suas soluções em motores e veículos para aplicações agrícolas, principalmente no setor canavieiro. Considerada o termômetro do agronegócio

brasileiro, a Agrishow Ribeirão é uma das três maiores feiras agrícolas do mundo.

Com sucessivas safras recordes, a agronegócio tornou-se um dos segmentos mais prósperos da economia brasileira. Entre 1990 e 2003, a expansão das áreas plantadas no País foi de 23,3%, em detrimento de áreas de pastagens. No entanto, os ganhos de escala, a diversificação de culturas e o avanço tecnológico permitiram um crescimento da produtividade de 125% na agropecuária, de acordo com o Ministério da Agricultura.

Com isso, o Brasil vai se transformando em grande produtor e exportador mundial de alimentos. O agronegócio já responde por 33,8% do PIB (Produto Interno Bruto) do País, 37% do emprego e 44% das exportações.

Entre os líderes novamente

Com a divulgação do balanço mundial da Scania em 2003, ocorrida em fevereiro, o Brasil passou de quinto para o segundo maior mercado de caminhões pesados da marca no mundo. As vendas da Scania totalizaram 45.045 caminhões pesados, com 4.106 unidades vendidas no Brasil. As vendas totais de caminhões pesados da Scania apresentaram crescimento de 13%. Para o mercado brasileiro, o desempenho da marca foi 28,1% melhor.

No segmento de ônibus, o mercado brasileiro passou da quarta posição para a primeira. A Scania vendeu 4.910 unidades no mundo, com crescimento de 30% em relação a 2002. No Brasil, a marca comercializou 503 ônibus, com um crescimento ainda mais expressivo, de 54%.



Arquivo Scania

Aquarela no asfalto



Dia 24 de fevereiro, a escola de samba carioca **Império Serrano** levantou a platéia da Marquês de Sapucaí, que acompanhou com um

afinado coro o samba-enredo "Aquarela Brasileira", do compositor Silas de Oliveira. O samba, defendido pela primeira vez no carnaval de 1964 e reeditado este ano, também foi tema do Ponto a Ponto, o ambicioso projeto da Scania que levou toda a sua linha de ônibus a 24 cidades brasileiras, de fevereiro a abril de 2003.

A Scania não perdeu a oportunidade de marcar presença no carnaval e fechou o Ponto a Ponto em ritmo de samba, levando sua marca para a avenida.

Os **empurradores** dos carros alegóricos da Império Serrano desfilaram usando roupas com o logotipo do Ponto a Ponto. A revista da Império, distribuída para a platéia durante o desfile, publicou duas páginas com uma reportagem especial sobre o Ponto a Ponto e a importância do samba "Aquarela Brasileira" para o sucesso do projeto. A escola terminou como a nona colocada do carnaval carioca de 2004.



Fotos: Henrique Mattos



Alvaro Martins

John Deere recebe motores Scania

A Scania entregou à John Deere Brasil, fabricante das colheitadeiras de cana Cameco, 143 motores industriais da marca. A entrega faz parte de uma aquisição de 200 motores Scania modelo DI12 A que servirão para substituir todos os motores das colheitadeiras Cameco que estão em campo e também para equipar a versão 2004 das máquinas da empresa.

Para atender ao pedido, o restante dos motores será produzido em ritmo acelerado até abril, antes do início da colheita. "O fornecimento para a John Deere é muito importante para a Scania, já que se trata de uma fabricante de colheitadeiras e tratores líder mundial no setor agrícola. A principal concorrente da John Deere é a Case New Holland (CNH), que também utiliza motores Scania em suas colheitadeiras. Com a venda, a Scania passa a ser líder desse segmento no Brasil", afirma Hamilton Sangiuliano, diretor da Unidade de Negócios de Motores Industriais e Marítimos da Scania.

Scania recicla profissionais da rede de concessionárias dentro de sua própria casa



Mônica Zanoni

Em sintonia com a fábrica

Este ano, as instalações da Scania foram palco das convenções de Vendas e Pós-vendas da rede de concessionárias. Em janeiro, cerca de 90 gerentes de vendas de caminhões e ônibus; em fevereiro, 100 profissionais da área de Pós-Vendas; e em março, 150 vendedores das concessionárias de todo o País estiveram na Scania, em São Bernardo do Campo (SP), e puderam viver o dia-a-dia da fábrica e conhecer a linha de montagem. "O objetivo da montadora ser a sede das convenções é aproximar os profissionais da rede de concessionárias à produção", explica Emanuel Queiroz, diretor de Marketing da Scania no Brasil. Nas três ocasiões, a programação dos eventos foi bem diversificada. Houve apresentações gerais das áreas de Caminhões, Ônibus, Peças, Consórcio e Financiamento. Foi montada também uma estrutura para abrigar sete módulos com palestras sobre SuperZerado, Projeto IRIS, Evolução Técnica dos Produtos, Caminhões EVolução e o Projeto K94. Ainda como parte da programação, houve uma visita à fábrica e um test drive, chamado de Scania Drive, no qual os participantes puderam dirigir na pista de testes da montadora um caminhão carregado.

Estrutura comercial otimizada

Para responder à expansão de suas atividades comerciais no Brasil, a Scania cria duas novas áreas de negócios voltadas ao desenvolvimento sustentado de sua rede de concessionárias. Toda a estrutura comercial da empresa no País está, desde agosto de 2003, sob a responsabilidade de Christopher Podgorski, diretor geral de Vendas e Serviços da Scania no Brasil.

Guilherme de Azevedo Cajado, recém-admitido na companhia, será o responsável pela nova área de Desenvolvimento de Negócios com a Rede. Ele terá como principais objetivos a

busca de ações que assegurem a rentabilidade sustentada das concessionárias e a adequação do atendimento ao cliente dentro dos padrões mundiais da marca Scania.



Fotos: Wagner Menezes

Humberto Tadeu Marin, ex-diretor da concessionária Codema, cuidará da nova área de Soluções de Negócios. Ele será responsável por contratos de locação, reparo e manutenção de

veículos, pelas vendas de caminhões semi-novos e usados do programa SuperZerado e pela implementação do IRIS, sistema de rastreamento e monitoramento de veículos por satélite.



Como complemento das alterações da estrutura comercial da Scania no Brasil, **Roberto Leoncini** assume a área de Vendas de Caminhões. Leoncini, que atuava como gerente de Gestão de

Soluções Integradas para atendimento a frotistas, substituiu Silvio Munhoz, novo diretor geral da Codema.



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
Movessa - Tel. (77) 611-4831
E-mail: bargeral@movessa.com.br
- Feira de Santana
Movessa - Tel. (75) 622-3434
E-mail: feirageral@movessa.com.br
- Salvador
Movessa - Tel. (71) 281-9100
E-mail: ssageral@movessa.com.br
- Teixeira de Freitas
Movessa - Tel. (73) 292-5200
E-mail: txfgeral@movessa.com.br
- Vitória da Conquista
Movessa - Tel. (77) 423-5135
E-mail: conqgeral@movessa.com.br

CEARÁ

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

DISTRITO FEDERAL

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

ESPÍRITO SANTO

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

GOIÁS

- Aparecida de Goiânia
Varela - Tel. (62) 283-6363
E-mail: posvenda@varellapesados.com.br
- Rio Verde
Varela - Tel. (64) 612-3233
E-mail: veiculos.rv@varellaveiculos.com.br

MARANHÃO

- Balsas
Alpha - Tel. (99) 541-2431
E-mail: alpha.bls@alphamaquinas.com.br
- Imperatriz
Alpha - Tel. (99) 523-1922
E-mail: alpha.imp@alphamaquinas.com.br
- São Luís
Alpha - Tel. (98) 214-1919
E-mail: alpha@alphamaquinas.com.br

MATO GROSSO

- Cuiabá
Rota-Oeste - Tel. (65) 611-5000
E-mail: diretoria@rotaoeste.com
- Rondonópolis
Rota-Oeste - Tel. (66) 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
- 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
- Marabá
Guataparã - Tel. (94) 322-6262
E-mail: filial.maraba@guatapara-pa.com.br
- 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: novepacam@novepa.com.br

PARANÁ

- Cascavel
Cotrasa - Tel. (45) 225-6011
E-mail: cotrasa-cv@cotrasa.com.br
- Curitiba
Cotrasa (Cajuru) - Tel. (41) 361-7272
E-mail: cotrasa-cj@cotrasa.com.br
Cotrasa (Pinheirinho) - Tel. (41) 346-0202
E-mail: cotrasa-ph@cotrasa.com.br

GUARAPUAVA

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

LONDRINA

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

MARINGÁ

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

PATO BRANCO

Cotrasa - Tel. (46) 224-8080
E-mail: cotrasa-pb@cotrasa.com.br

PONTA GROSSA

Cotrasa - Tel. (42) 227-4141
E-mail: cotrasa-pg@cotrasa.com.br

PERNAMBUCO

- Petrolina
Novepe - Tel. (81) 3864-5000
E-mail: noveppet@netcap.com.br
- Recife
Novepe - Tel. (81) 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.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

ITAJÁ

Mevale - Tel. (47) 346-1447
E-mail: mevale@mevepi.com.br

JOINVILLE

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

LAGES

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

PIÇARRAS

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

RIO DO SUL

Mevesul - Tel. (47) 525-3575
E-mail: mevesul@mevepi.com.br

TUBARÃO

Ediba - Tel. (48) 628-0511
E-mail: tubarao@ediba.com.br

SÃO PAULO

- Araçatuba
Quinta Roda - Tel. (18) 631-1010
E-mail: qrodaar@quintaroda.com.br
- Araraquara
Escandinávia - Tel. (16) 3301-1000
E-mail: escandinavia@sunrise.com.br
- Bauru
Quinta Roda - Tel. (14) 223-2626
E-mail: qrodaba@quintaroda.com.br
- Caçapava
Codema - Tel. (12) 253-1611
E-mail: cacapava@codema.com.br
- Guarulhos
Codema - Tel. (11) 6461-8474
E-mail: guarulhos@codema.com.br
- Porto Ferreira
Quinta Roda - Tel. (19) 581-4144
E-mail: qrodapf@quintaroda.com.br
- Presidente Prudente
P. B. Lopes - Tel. (18) 231-7090
Homepage: www.pblopes.com.br
- Registro
Codema - Tel. (13) 6821-6711
E-mail: registro@codema.com.br

RIBEIRÃO PRETO

Escandinávia - Tel. (16) 3969-9900
E-mail: escandinavia@nanet.com.br

SALTO GRANDE

P. B. Lopes - Tel. (14) 3325-1000
Homepage: www.pblopes.com.br

SANTO ANDRÉ

Codema - Tel. (11) 4976-2755
E-mail: santoandre@codema.com.br

SANTOS

Codema - Tel. (13) 3203-2980
E-mail: santos@codema.com.br

SÃO JOSÉ DO RIO PRETO

Escandinávia - Tel. (17) 3215-9770
E-mail: escandinavia@riopreto.com.br

SÃO 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
Movessa - Tel. (79) 253-1204
E-mail: ajugeral@movessa.com.br

TOCANTINS

- Gurupi
Jalapão - Tel. (63) 314-1001
E-mail: jalapaoscania@uol.com.br
- Araguaína
Jalapão - Tel. (63) 411-6718
E-mail: jalapaoveiculos@uol.com.br

Scania na América Latina

- ARGENTINA - Buenos Aires
Tel. (00543327) 451000
- BOLÍVIA - Santa Cruz de la Sierra
Tel. (005913) 349-2828
- CHILE - Santiago
Tel. (00562) 3940-0400
- COLÔMBIA - Santafé de 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



SCANIA EV

Mais do que um caminhão. Uma grande evolução.



A Scania surpreende mais uma vez e apresenta o SCANIA EV, a evolução do Scania. Um caminhão que nasce exatamente na forma, no modelo, na estrutura e na tecnologia que o mercado pediu. Maior performance e economia, que fazem do SCANIA EV o mais eficiente da categoria. Muito mais confortável para dirigir. E conforto sem limite de quilometragem. Menor tempo de reparo com menor custo. Serviço Plus 24, um amigo ao alcance de uma ligação. Garantia de manutenção e reposição de peças genuínas Scania, do jeito que você pode, em mais de 90 concessionárias à sua disposição. E todas as vantagens que fazem da Scania a marca mais desejada por quem entende de caminhão.



www.scania.com.br



SCANIA

A marca que você quer.