

Rei da Estrada



Da fábrica para o cliente

Área de Logística da Scania atua junto às concessionárias para garantir maior disponibilidade de peças de reposição



Compartilhar a excelência

A área de Logística de Peças de Reposição da Scania em São Bernardo do Campo (SP) é responsável pela distribuição de peças para toda a América Latina. Atendemos a pedidos em tempos recordes que, muitas vezes, chegam a ser entregues dentro do mesmo dia – dependendo da distância, é claro.

O mais importante é que a peça certa chegue a tempo de realizar o reparo, sem atrasos. Ter um veículo parado por falta de peças é inadmissível. Sob esse critério, nosso índice de atendimento está acima de 96%.

Mas, melhor do que enviar a peça em tempos reduzidíssimos é já contar com a peça no concessionário, pronta para servir o cliente. Foi com esse raciocínio que, em 2002, passamos a compartilhar com as primeiras concessionárias Scania do Brasil nossa experiência na gestão de estoques de peças de reposição. Não bastava atender bem a rede. Precisávamos dar suporte às nossas concessionárias a fim de atender melhor ao cliente final.

Quebramos um forte paradigma, pois muitos achavam que iríamos aumentar os níveis dos estoques. Não foi o que ocorreu. Com muita transparência e sempre em comum acordo com as concessionárias implantamos uma gestão de estoque adequada e eficiente, garantindo a disponibilidade de peças graças a estudos detalhados de demanda e um sistema de reposição que acompanha, direto da Scania, toda a movimentação dos estoques. Isso tudo com reduzido investimento das concessionárias.

Nossa ação deu tão certo que, hoje, 90% dos estoques da rede são administrados pela Scania. Quem trabalha com pós-venda sabe o quanto

é fundamental a disponibilidade de peças de reposição. Quem compra um caminhão, ônibus ou motor Scania também.

O cliente Scania é o maior beneficiado dessa ação. Ele é quem está na ponta da cadeia logística. Nós, da Scania, percebemos que de nada adiantaria a excelência interna se não atingíssemos, por meio da rede de concessionárias, o cliente. Um trabalho de parceria, com as duas partes comprometidas com a satisfação de uma terceira, que são os clientes.

O estoque de peças perfeitamente adequado à realidade de cada casa foi só o primeiro passo. Novas ações se dedicam à melhoria física dos almoxarifados que estão, pouco a pouco, deixando de ser meros depósitos. Alguns possuem agora até paredes de vidro. Um orgulho para a concessionária, para a Scania e para o cliente, que vê o cuidado que é dispensado às peças que ele adquire.

Ainda temos muito trabalho, mas estamos no caminho certo, aproximando a fábrica do cliente. Recentemente, inauguramos um armazém regional de peças em Recife (PE), tornando ainda mais curtos os tempos de entrega de peças e reforçando nossa presença nessa importante região.

São as concessionárias Scania no Brasil destacando-se no atendimento de pós-venda. Um diferencial frente à concorrência e uma experiência que pretendemos estender para outros países da América Latina em breve.



Gilson Carollo,
gerente de Logística da Scania
para 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

Colaboradora:
Renata Nascimento

Revisão:
Vicente dos Anjos

Foto Capa/Montagem:
Wagner Menezes / Renato Merlini
Technoart

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

Impressão:
Margraf Edit. e Ind. Gráfica

Tiragem desta Edição:
42.000 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 Mercado

Agronegócio impulsiona a venda de
caminhões e motores Scania na Agrishow 2004

6 Lançamento

Óleo Scania para motor atende à nova
legislação ambiental

7 Venda

Grupo JCA renova a frota de suas empresas
com a compra de 143 ônibus Scania

9 Curiosidade

Ônibus Scania é o veículo oficial do
Barcelona, clube espanhol

10 Cliente

Empresa de transporte petroquímico
colabora no aperfeiçoamento do IRIS,
sistema de monitoramento Scania

13 Educação

Scania inaugura área exclusiva em centro de
treinamento de motoristas de Concórdia (SC)

14 Paraguai

Empresa brasileira ARG constrói rodovia
em país vizinho

16 Reportagem de capa

Scania leva da fábrica para as
concessionárias os conceitos de logística
de peças de reposição

20 Entrevista

Vencedor do concurso de jovens motoristas
da Europa visita o Brasil

22 Chile

Pullman Bus chega aos 60 anos com a
intenção de participar de novos projetos

24 Aplicação

Transportadora de madeira de Salesópolis (SP)
destaca-se nas fazendas de difícil acesso

26 Argentina

Caminhões da transportadora Mansilla e
Hijos percorrem as estradas da Patagônia

28 México

Transportadora mexicana ATE tem os
caminhões mais equipados desse país

29 Pós-venda

Empresa de Pernambuco é a primeira
a contar com Contrato de Reparo e
Manutenção Scania para ônibus

30 Gente & Fatos





Fotos: José Lira



Divulgação

Agrobusiness em alta

Scania confirma a vocação da Agrishow, uma feira de concretização de negócios, com a comercialização de 100 caminhões para o transporte de grãos e cana-de-açúcar

Durante as edições da Feira Internacional de Tecnologia em Ação - Agrishow, realizadas de 13 a 17 de abril, em Rondonópolis (MT), e de 26 de abril a 1º de maio, em Ribeirão Preto (SP), a Scania somou a venda de 100 caminhões novos. O resultado foi o melhor da história da Scania nas feiras Agrishow.

No cerrado, foram vendidos 85 veículos, todos com motor de 400 cavalos de potência, representantes da nova linha Scania EVolução lançada em abril. Eles serão destinados, em sua maioria, ao transporte de grãos em composições bitrem, com peso bruto total de 57 toneladas. No interior de São Paulo, além dos caminhões EVolução para grãos, veículos **P124 CA** e **CB 6x4**, equipados com motor de

420 cavalos, trabalharão na colheita de cana-de-açúcar, com composições de duas a quatro carretas, tracionando até 110 toneladas quando circulando pelas fazendas.

"A Agrishow é uma importante feira para a realização de negócios e fortalecimento da marca. Este ano, superamos em quase 100% nossas expectativas, principalmente em Rondonópolis, o que deixa clara a crescente influência do agronegócio no número de vendas de caminhões da Scania. Hoje, esse segmento responde por 40% de nossas vendas totais", afirma Roberto Leoncini, gerente de Vendas de Caminhões da Scania no Brasil.

A Scania expôs na Agrishow de Ribeirão Preto o motor industrial



Eugênio Marquzini

DI12 40A, que atende à faixa de potência de 270 a 430 cavalos. Os motores da marca estiveram presentes em todas as colheitadeiras de cana-de-açúcar expostas no evento, como a John Deere/Cameco CH2500B, a CNH/Case A7700 e a nova Santal Tandem. O trator agrícola STA310, lançamento da Proton, também esteve equipado com um motor Scania.

Principal fornecedor de motores para colheitadeiras de cana-de-açúcar no Brasil, a Scania fechou, em janeiro, contrato de fornecimento de 200 motores para a John Deere e atenderá, este ano, uma demanda de cerca de 70 motores para a CNH. Os motores da marca ainda equiparão regularmente a colheitadeira de cana-de-açúcar Santal Tandem.

"A presença maciça da motorização Scania nos equipamentos agrícolas expostos na Agrishow Ribeirão Preto comprova a preferência dos fabricantes desses produtos por soluções tecnológicas produzidas no Brasil", comenta Adilson Casemiro, da Unidade de Negócios de Motores Industriais e Marítimos da Scania.

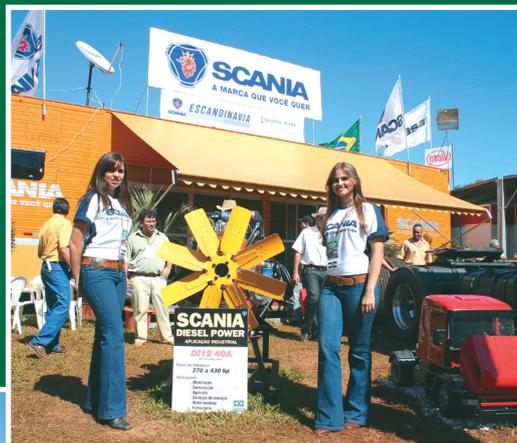
SuperZerados - Outro destaque da Scania nas feiras Agrishow foram os caminhões seminovos e usados do programa SuperZerado. Um veículo para aplicação canavieira, ano 2001, estava presente em Ribeirão Preto e despertou o interesse de vários usineiros, sendo vendido durante a feira. Taxas especiais de financiamento também foram oferecidas para a aquisição de veículos novos, por meio de acordo operacional entre a área de Finanças da Scania e o banco Bradesco.

O resultado da 11ª edição da Agrishow Ribeirão Preto eleva a R\$ 3 bilhões o faturamento do Sistema Agrishow neste ano. O que significa crescimento de 66,67%, em relação à marca de R\$ 1,8 bilhão do ano passado. Além das feiras de Ribeirão Preto e de Rondonópolis, houve também a Agrishow Comigo, em Rio Verde (GO), que movimentou cerca de R\$ 500 milhões. Ainda é prevista a realização da primeira Agrishow no Nordeste, em Luiz Eduardo Magalhães (BA), no mês de junho. (HF)

Forte presença

Os motores Scania equiparam todas as colheitadeiras de cana-de-açúcar presentes na Agrishow Ribeirão Preto e também um trator agrícola

**Motor DI12 40A
atende à faixa
de potência de 270 a
430 cavalos**



**Colheitadeira John
Deere/Cameco
CH2500B**



**Colheitadeira
CNH/Case A7700**



**Novo trator agrícola
Proton STA310**



**Nova colheitadeira
Santal Tandem**

Evolução com responsabilidade

Chega ao mercado o SEO EVOLUTION, óleo Scania para motores desenvolvido especialmente para atender à nova legislação ambiental brasileira

A família de lubrificantes Scania acaba de receber um novo integrante. Foi lançado, em maio, o óleo para motor SEO Evolution ACEA E5, criado especialmente para atender à legislação brasileira de controle de emissão de poluentes Conama V, baseada na norma Européia Euro 3. A fórmula do novo óleo foi adaptada aos baixos níveis de emissão de poluentes que os atuais motores diesel devem cumprir. "Criado para atender à nova legislação ambiental brasileira, o óleo para motor Evolution reforça o compromisso da Scania com o meio ambiente", afirma Evaldo Valero, gerente de Vendas de Peças de Reposição da Scania.

Com menor variação da viscosidade em função da temperatura, o Scania Engine Oil, na versão Evolution, possui resistência à oxidação e neutraliza as reações químicas formadas na combustão que provocam corrosão dos componentes. O lubrificante diminui a formação de depósitos de carvão, ajudando

a proteger as peças do desgaste. Entre os benefícios que a utilização do novo óleo proporciona para o veículo também está a diminuição de contaminação por fuligem, conservando os componentes do motor mais limpos.

Linha completa – O SEO Evolution chega nas prateleiras para substituir o óleo Scania SEO ACEA E3, lançado em 1999. O ACEA E3 foi um dos primeiros produtos da linha Scania de lubrificantes disponibilizados para comercialização. Quatro anos depois, completaram a família o óleo hidráulico, o fluido para embreagem, a graxa de extrema pressão e a graxa de uso geral.

Valero ressalta que a linha de lubrificantes Scania durante esses cinco anos conseguiu uma posição de destaque no mercado. "Os lubrificantes Scania tornaram-se referência. Somente em 2003, as vendas aumentaram 75%. Um fator importante para esse acréscimo é o valor dos produtos que, quando comparados aos de mesma classificação, representa até 50% de economia para o cliente".

O SEO Evolution será vendido em quatro embalagens diferentes, de 4, 20, 205 litros e contêineres de mil litros. Há também a possibilidade de se adquirir o produto a granel. (RN)



Mônica Zanon

Óleo Scania Evolution para motores

- Quatro embalagens diferentes: 4, 20, 205 litros e contêineres de mil litros. Também a granel.
- Atende à legislação brasileira de controle de emissão de poluentes Conama V e à especificação ACEA E5.
- Resiste à oxidação, neutraliza as reações químicas formadas na combustão e minimiza a formação de depósitos de carvão, ajudando a proteger as peças do desgaste.



Divulgação

Veículos com chassi Scania 8x2, de dois andares, estão entre as novas aquisições da 1001

Parceria confirmada

Grupo JCA realiza a renovação anual de frota de suas empresas com a aquisição de 143 ônibus rodoviários da Scania

O empresário Jelson da Costa Antunes, do Grupo JCA, fechou com a Scania o fornecimento de 143 chassis de ônibus rodoviários para quatro de suas empresas. Os veículos, modelos K94 e K124, nas configurações 4x2, 6x2 e 8x2, equipados com motores de 310, 360 e 420 cavalos, fazem parte do plano de renovação anual de frota do grupo e serão distribuídos entre a Viação Macaense, Viação Catarinense, Rápido Ribeirão Preto e Auto Viação 1001.

“Essa venda é significativa para a Scania não só pelo expressivo volume, um dos maiores de nossa história, mas também porque com ela confirmamos a força da marca dentro do Grupo JCA. Entendemos que o fator determi-

nante da escolha, além do desempenho de nossos produtos, foi a confiança nos prazos de entrega e no eficiente atendimento de pós-venda”, afirma Wilson Pereira, diretor de Vendas de Ônibus da Scania no Brasil.

Parceria duradoura – Hoje, com cerca de 1.750 veículos Scania, o Grupo JCA possui a maior frota de ônibus rodoviários da marca sueca no mundo distribuída em suas empresas. Com mais de 50 anos de atividade, o grupo é parceiro da Scania desde 1982. A Auto Viação 1001 foi a primeira empresa brasileira a utilizar em linhas regulares os veículos de quatro eixos (8x2), introduzidos no Brasil pela Scania em 1999. A

principal característica desses ônibus é um segundo eixo direcional na parte dianteira, adequado para carrocerias tipo Double Decker (dois andares) e High Decker (piso alto). O segundo eixo dianteiro permite maior distribuição de peso, respeitando os limites da legislação brasileira.

Os chassis com configuração 8x2 adquiridos pelo Grupo JCA são produtos originais de fábrica e considerados "top de linha" pela Scania. Eles serão equipados com Retarder Scania, Comfort Shift (CS), freios com ABS, limitador de velocidade, piloto automático e suspensão pneumática com regulagem eletrônica. Atualmente, há mais de 80 ônibus de quatro eixos nas empresas do Grupo JCA, o que o torna o maior frotista nacional desse tipo de veículo.

Empresário de visão – A história do Grupo JCA começa na década de 40, quando Jelson da Costa Antunes, aos 19 anos, comprou a metade de um ônibus de seu irmão. Em 1963, a conquista de uma linha que ligava Niterói a São Paulo o colocaria definitivamente no caminho de se tornar um dos maiores empresários do segmento de transporte rodoviário do País. Para continuar crescendo, Antunes seguiu com a estratégia de adquirir outras empresas, como a 1001 em 1968.

As empresas do grupo JCA que receberão os novos veículos Scania mantêm linhas que circulam, principalmente, pelo eixo Rio-São Paulo e nas Regiões Sul e Sudeste, transportando mais de 21 milhões de passageiros por ano. Os chassis adquiridos serão entregues em lotes até agosto. (HF)



De roupa nova

A Viação Cometa foi a única empresa do grupo JCA a não receber veículos na programação de renovação de frota de 2004. A empresa optou, este ano, por revitalizar 131 ônibus, todos Scania K124 IB6x2, de motor eletrônico de 420 cavalos, com idade média de três anos.

Nessa revitalização, os carros têm o chassi e a carroceria preservados, com total substituição dos revestimentos internos e poltronas e adequação do visual externo ao novo padrão da frota da Cometa.

Maior conforto – Para aumentar o conforto do viajante, a capacidade de passageiros é diminuída de 46 para 40 ou 36, e são instaladas caixas de refrigeração para o armazenamento de água, refrigerante e chá. Para

completar, os veículos ganham uma cabine exclusiva para o motorista.

Cada lote de cinco ônibus demora cerca de 15 dias para passar pelo processo de revitalização. Alguns desses veículos já estão operando, principalmente no interior de São Paulo. A previsão é que até setembro, todos os 131 ônibus já apresentem as novas características.

A Viação Cometa, um símbolo do transporte nacional de passageiros que durante muitos anos foi a maior empresa de ônibus rodoviários Scania no mundo, foi adquirida pelo grupo JCA em 2002. Depois da compra, a meta do grupo tem sido introduzir classes de serviços para melhor atender os usuários e assim colocar a Cometa de volta entre as maiores empresas do País.

Ônibus para craque



Empresa espanhola Autopullman Padrós apresenta ônibus Scania 6x2, equipado com motor de 420 cavalos, para o transporte oficial dos jogadores do FC Barcelona



Fotos: Arquivo Scania

O fino da bola: time de Ronaldinho Gaúcho vai viajar de Scania

A Autopullman Padrós, transportadora das equipes do FC Barcelona, apresentou o ônibus Scania K124 IB6x2 equipado com motor de 420 cavalos e implementado com carroceria Irizar PB como veículo oficial do clube espanhol. O novo ônibus terá a missão de acompanhar os times do FC Barcelona, que conta com o craque brasileiro Ronaldinho em sua equipe de futebol, por toda a Espanha e por outros países da Europa. O modelo escolhido recebeu no ano passado a designação internacional Coach of the Year 2004.

Josep Padrós, diretor geral e proprietário da empresa Autopullman Padrós, justifica a escolha devido, antes de mais nada, à segurança, e depois ao bom desempenho, economia de combustível e conforto proporcionados pelo ônibus de três eixos da Scania. "A estabilidade e capacidade de frenagem do Scania

K124 IB6x2 420 são surpreendentes. O terceiro eixo direcional e a marcha automatizada desse veículo o tornam inigualável no quesito segurança", destaca.

O novo ônibus do FC Barcelona seria capaz de ter mais de 60 lugares, no entanto, a Autopullman Padrós configurou o veículo com somente 36 lugares. Além disso, há no espaço do motorista um lugar para acompanhante e na parte traseira uma área com um sofá de seis lugares e duas mesas de jogo. Para completar, o motorista dispõe de um sistema de navegação por satélite, que permite conhecer com segurança o trajeto a ser seguido.

Cerimônia de entrega – A apresentação oficial do veículo, que aconteceu em frente à tribuna do estádio do Camp Nou, contou com a presença da equipe principal de

futebol do clube e todos os membros da diretoria do FC Barcelona. Também participaram do evento representantes da Scania e seu concessionário na Espanha, Scabarna.

A Autopullman Padrós foi fundada em 1968. Na época, o ex-jogador de pólo aquático que participou das olimpíadas do México e de Munique, Josep Padrós, era responsável por alugar os ônibus para o transporte da equipe. Como, algumas vezes, os veículos não chegavam na hora, Padrós decidiu comprar um ônibus. "E assim, pouco a pouco, temos crescido. Hoje, além de sermos colaboradores oficiais do FC Barcelona, atuamos no segmento de fretamento, prestando serviços para empresas e realizando rotas por diversos países da Europa", conta.

Scania Hispânia / HF



Dedo do cliente

Empresa de transporte de produtos químicos e petroquímicos ajuda na evolução do IRIS, sistema da Scania de rastreamento de veículos por satélite

A Scania entrou no mercado de rastreadores de veículos em 2003, durante o Salão Internacional do Transporte (FENATRAN), com o lançamento do IRIS, Inteligência e Rastreamento Integrado por Satélite (veja box). Entretanto, o trabalho de desenvolvimento do produto havia começado bem antes da feira. Uma parceria entre a Scania e a Transul-

Companheiro do espaço



O IRIS, Inteligência e Rastreamento Integrado por Satélite, é um sistema desenvol-

vido pela Scania para monitorar e gerenciar veículos por satélite. Entre os parâmetros monitorados estão acionamento da embreagem, rotação, torque, temperatura e tempo de funcionamento do motor, consumo de combustível, quilometragem, velocidade máxima e média, acionamento dos freios e pressão do turbo. Conforme necessidade do usuário, outros parâmetros podem ser acrescentados.

As leituras que demonstram violações de parâmetros são gravadas e enviadas para um centro de controle de hora em hora ou conforme definição do usuário. O sistema é capaz de interagir com o motorista por meio de avisos sonoros e luminosos, alertando-o, em tempo real, da ocorrência de alguma violação de parâmetros pré-programados.

Com o IRIS, o cliente também consegue acompanhar de qualquer lugar do mundo todo o trajeto do veículo por meio da Internet. Basta acessar a página exclusiva do sistema e entrar com login e senha para ter acesso às informações.

tra durante o desenvolvimento do produto estão alterações físicas na instalação do equipamento, ajustes no software de controle e nos níveis de segurança para acesso. "A experiência da Transultra em soluções



Centro de gerenciamento de frota da Transultra acompanha o posicionamento dos veículos e interage com o motorista durante a condução

tra, empresa do Grupo Ultra, especializada no transporte de produtos químicos e derivados de petróleo, colaborou para o aperfeiçoamento do sistema, que será oficialmente disponibilizado para o mercado neste semestre.

A aproximação entre as duas empresas partiu da necessidade de renovação da frota da Transultra, que adquiriu, em 2002, dez novos caminhões Scania. "Durante o processo de aquisição dos veículos foram consideradas características como desempenho, consumo e preço. A possibilidade de contribuir para o desenvolvimento do IRIS foi um forte

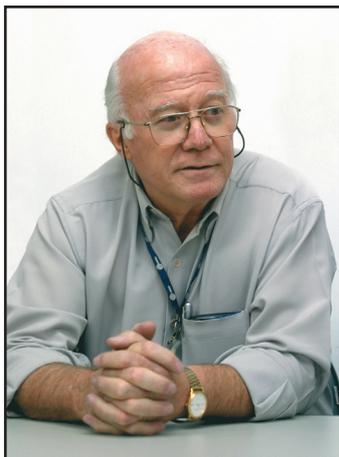
diferencial da Scania durante as negociações, já que poderíamos adequar o sistema às nossas necessidades, atendendo às expectativas dos nossos clientes", conta Nelson Ruiz Valverde, gerente de Suprimentos da Transultra.

Cliente referencial – Os caminhões foram entregues para a Transultra equipados com uma versão inicial do IRIS. Entre as principais mudanças sugeridas pela Transul-

para o mercado de transporte e logística foi um fator muito importante para o desenvolvimento do IRIS”, afirma Emanuel Queiroz, diretor de Marketing da Scania.

Para Weber Girardi, coordenador geral de Operações da Transultra, por meio dos recursos do IRIS é possível gerenciar melhor a frota. “O IRIS permite, entre outras opções, acompanhar, em tempo real, desempenho, velocidade e rota do veículo, possibilitando melhor controle dos prazos”, afirma.

Antes da parceria com a Scania, a Transultra já possuía aproximadamente 90% de seus caminhões equipados com rastreadores. “Uma de nossas filosofias é sempre



“A possibilidade de contribuir para o desenvolvimento do IRIS foi um forte diferencial da Scania durante as negociações”

Nelson Ruiz Valverde, gerente de Suprimentos da Transultra

relatório sobre o desempenho do condutor durante a viagem”.

investir em novas tecnologias. Isso motivou a participação no desenvolvimento do IRIS. Além disso, a marca Scania tem ótima reputação entre os motoristas da nossa frota”, diz Girardi.

Ele destaca como outra vantagem oferecida pelo sistema da Scania o acompanhamento do desempenho dos motoristas. “Quando algum parâmetro predefinido pelo transportador, como a velocidade ou a troca de marchas, é infringido, o IRIS emite um alarme sonoro ao motorista e, posteriormente, é possível gerar um

O responsável pelo treinamento aos motoristas na Transultra, Mauriti de Oliveira, instrutor Master Driver da Scania, defende que o IRIS torna-se uma vantagem a mais para o condutor. “No começo do treinamento na Transultra, alguns motoristas não gostaram da idéia de um sistema de monitoramento, mas esse conceito durou apenas até eles conhecerem os recursos do IRIS. Com um sistema como esse no veículo, o motorista não deve sentir-se vigiado. Ele deve considerar o IRIS um companheiro, que ajudará a melhorar o seu desempenho, trabalhando dentro das expectativas do administrador da frota”, comenta.

Na Transultra, o conselho do Master Driver já está sendo seguido pela maioria dos condutores. “Os motoristas, em boa parte, quando retornam de viagem estão ansiosos para consultar o sistema e saber como foi o seu desempenho”, conta Girardi. (RN)

Tradição no mercado



Fotos: Mônica Zanon

Criada em 1966 para atender à crescente demanda de soluções logísticas para o mercado petroquímico, a Transultra é uma empresa especializada no transporte de produtos químicos e derivados de petróleo. Ela forma a Ultracargo, em conjunto com a Tequimar, responsável pelo armazenamento desses tipos de produtos.

Com cinco bases operacionais localizadas estrategicamente próximas a pólos industriais e petroquímicos, a Ultracargo destaca-se em diferentes operações na área de transporte e armazenamento como carga e descarga nos terminais, administração da frota de terceiros e transporte multimodal integrado entre rodovia, ferrovia, cabotagem e tubovia.

A Ultracargo é controlada pelo Grupo Ultra, que atua também na distribuição de gás liquefeito de petróleo (GLP), por meio da Ultragaz, e na indústria química, com a Oxiteno. O Grupo Ultra é um dos mais tradicionais conglomerados industriais brasileiros, com uma história de mais de 60 anos que se confunde com a da indústria petroquímica nacional e a trajetória do GLP no Brasil.

Espaço Scania

Montadora dá nome a área para treinamento de motoristas em Concórdia (SC) e entrega mais um caminhão para ser utilizado pelos alunos durante as aulas

A união entre Scania e FABET, Fundação Adolpho Bósio de Educação no Transporte, para educar motoristas no trânsito foi reforçada pela montadora em abril. Christopher Podgorski, diretor geral de Vendas e Serviços da Scania no Brasil, esteve no Centro de Educação e Tecnologia no Transporte (CETT), em Concórdia (SC), para inaugurar oficialmente uma área exclusiva de treinamento para motoristas de veículos Scania. O novo espaço possui seis salas, onde funcionam laboratórios e estão expostos para fins educativos motor, caixa de câmbio e diferencial da marca Scania.

Após a inauguração da área Scania no CETT, alguns cursos, que eram oferecidos apenas na fábrica da montadora em São Bernardo do Campo,



passam também a ser lecionados na região Sul. "Um centro de treinamento credenciado pela Scania atrairá um grande número de motoristas e transportadoras do Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná para o CETT", declara Paulo Afonso Braghieroli, diretor executivo do CETT.

Novos alunos - Na primeira etapa, mais de 600 motoristas das transportadoras Binnotto, de Lages (RS), e Copecarga, de Concórdia (SC), serão qualificados no programa Master Driver. Os alunos da Binotto terminam o treinamento em junho. A turma da Copecarga tem formação prevista para novembro.

Podgorski aproveitou a visita ao CETT para entregar, em

nome da Scania, um caminhão P94 DB4x2, que será utilizado pelos alunos durante as aulas. A FABET possui mais sete caminhões cedidos pela montadora em 2002, que também são empregados em treinamentos.

"Educação e treinamento sempre fizeram parte dos princípios da Scania. É por isso que procuramos parcerias com entidades comprometidas com a educação no transporte como a FABET, fornecendo recursos e suporte para que a instituição possa proporcionar a melhor estrutura didática durante a formação dos condutores", afirma Podgorski.

A FABET ministra atualmente 50 cursos básicos, cinco técnicos e, ainda, dois programas de pós-graduação, em um convênio com a UNIVALI, Universidade do Vale do Itajaí (SC). Considerando todos os cursos, a FABET já formou aproximadamente quatro mil alunos. (RN)



Fotos: Arquivo Scania

Parte do CETT passa a ter a designação da montadora, que já cedeu oito caminhões para os cursos práticos



Passagem para o desenvolvimento

ARG Brasil constrói estrada no Paraguai criando mais um corredor de transporte para o Mercosul e uma nova fronteira agrícola com a Argentina

Há cerca de dois anos, seguiu da fábrica da Scania de São Bernardo do Campo (SP) para o Paraguai um lote de 72 caminhões. Adquiridos pela construtora ARG Brasil, de Belo Horizonte (MG), os veículos entraram em operação para a construção de uma nova estrada no Paraguai, a Ruta 10, que ligaria as localidades de Katuetê a Taquara, distantes 180 quilômetros uma da outra.

Hoje, depois de 2,6 milhões de metros cúbicos de terraplenagem, 340 mil toneladas de massa asfáltica e a contratação direta e indireta de 1.200 pessoas, 110 quilômetros de estrada e sete pontes já estão prontas. Com prazo de conclusão para novembro de 2004, a nova estrada proporcionará desenvolvimento econômico para o país. Além

de funcionar como mais um corredor de transporte para o Mercosul, ligará leste a oeste do Paraguai, criando assim uma nova fronteira agrícola com a Argentina.

Presença brasileira – De pista simples, com duas faixas e acostamento, a rodovia é construída em parceria com a empresa paraguaia Tecnodeil. A obra é financiada pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), do Brasil, com garantia do programa Convênio de Crédito Recíproco (CCR). O crédito foi cedido com a exigência de que 75% do valor dos equipamentos, insumos e materiais utilizados para a construção, como veículos, óleo diesel, asfalto e cimento, por exemplo, fossem de procedência brasileira.



Empresa de atuação internacional

Fundada em 1978, a ARG iniciou suas atividades com a construção de edifícios comerciais e residenciais de luxo. Depois de mais de duas décadas de trabalho, a empresa com sede em Minas Gerais transformou-se em um grupo empresarial que atua internacionalmente na execução de obras rodoviárias, portuárias, de saneamento, de agropecuária e em empreendimentos urbanos. No Brasil, em parceria com outras empresas, fundou a INTERVIAS, responsável pela exploração em regime de concessão de um trecho na Via Anhanguera, localizada no Estado de São Paulo, e vias arteriais.

Atualmente, a ARG Brasil trabalha também na Bolívia para a construção de um trecho intermediário de uma rodovia de 130 quilômetros que ligará Santa Cruz de La Sierra à Corumbá, no Brasil. Para essa obra, a empresa adquiriu 18 caminhões Scania P124 CB6x4NZ 360, dos quais 15 estão equipados com caçambas basculantes. Com capacidade de carga de 15 a 18 metros cúbicos, esses veículos serão responsáveis pela movimentação de materiais na obra. Os outros três estão equipados com tanques de água de 25 mil litros e vão trabalhar para molhar a terra, evitando poeira e melhorando a compactação do solo. Nos próximos meses, outros quatro novos trechos dessa obra devem ser abertos para concorrência.

Em tempo: trecho de 180 quilômetros será concluído em novembro de 2004. Até hoje, os caminhões Scania já transportaram 340 mil toneladas de massa asfáltica

Avaliados em R\$ 7 milhões, os veículos Scania P94 e P124, equipados com motores de 220, 260 e 360 cavalos de potência, foram implementados com caçambas basculantes, betoneiras, espargidores de asfalto e comboios de lubrificação. Os caminhões operam dia e noite nas pedreiras da região ou na própria estrada. Ao todo, 130 pessoas são responsáveis pela operação dos veículos, que trabalham no transporte de argila, brita graduada, asfalto, pedras, combustível, água e máquinas e também na aplicação de asfalto.



“Os caminhões Scania têm apresentado um bom desempenho. Para uma obra de 180 quilômetros, na qual 75% dos bens e serviços deveriam vir do Brasil, o planejamento e a logística tiveram de ser muito bem afinados e esses veículos foram de fundamental importância em parte desse processo”, afirma Aílton

dos Santos, gerente técnico de transporte da ARG.

Além da Ruta 10, a ARG executou também no Paraguai um trecho de 40 quilômetros que faz ligação com a Ruta 8. Atualmente, a empresa conta com uma frota de quase 300 caminhões Scania que operam em obras no Brasil e em outros países da América do Sul. (HF)



Reportagem de capa

Peças + eficiência



Conceitos logísticos da Scania saem da fábrica e vão até as concessionárias para garantir o melhor atendimento ao cliente

No início dos anos 2000, a Scania percebeu que havia chegado bem perto da excelência no atendimento dos pedidos de peças de suas mais de 90 concessionárias espalhadas por todo o País. Era rápida e eficiente, desfrutando de um índice superior a 96% de cumprimento dos pedidos.

Mas a montadora percebeu também que isso não era o bastante, caso tal eficiência não fosse garantida na ponta do balcão de vendas ou na mão do mecânico, na hora de realizar um reparo. Fazia-se necessário sair da fábrica. Levar até cada concessionária

todo o conhecimento e a técnica de gerenciamento de estoque para garantir que a mesma excelência no atendimento dos pedidos de peças das concessionárias por parte da fábrica fosse atingida no atendimento dos pedidos de peças ao cliente final.

“Nosso objetivo passou a ser não mais apenas a concessionária, a que já estávamos atendendo muito bem, mas também o cliente da concessionária. De nada adiantava atendermos rapidamente a concessionária sabendo que havia perdas de eficiência no caminho, que faziam o

cliente esperar pela peça", informa Gilson Carollo, gerente de Logística da Scania para a América Latina.

Para enfrentar o novo desafio, conceitos logísticos foram adaptados à realidade da rede de concessionárias e diversos treinamentos foram aplicados aos funcionários das casas. Os resultados não tardaram a aparecer e, neste semestre, o índice de atendimento das concessionárias ao cliente final já supera os 90%. Motivos para comemorar e para realizar, em abril, o primeiro "Seminário de Logística", que reuniu na fábrica da Scania, em São Bernardo do Campo (SP), todos os funcionários da rede de concessionárias que trabalham com o gerenciamento de peças de reposição.

Padrão de qualidade - "Hoje, a Scania está presente na gestão de estoque de praticamente toda a rede de concessionárias. Em algumas casas já estamos até dando orientações sobre como organizar o almoxarifado. Durante o seminário reciclamos os profissionais e reforçamos nosso comprometimento com a melhoria do atendimento ao cliente final, que tem de ser igual ao da fábrica, beirando os 100%", informa Carollo.

Um dos primeiros passos para atuar junto às concessionárias foi compartilhar o gerenciamento do estoque de peças com as casas. Em 2000, teve início um projeto com a série especial de caminhões Millennium. Havia o compromisso de disponibilidade operacional desses veículos, que motivou uma atenção especial e conjunta das concessionárias e da fábrica. Daí, todo um levantamento da realidade dos estoques de cada casa foi feito e um complexo sistema de gerenciamento foi desenvolvido pela área de Sistemas da Scania.

Com base no histórico de demanda de cada casa e nas necessidades de peças das manutenções regulares, a Scania passou a controlar o estoque de cada concessionária individualmente e de maneira remota. Atualmente, as peças dispostas nas prateleiras dos almoxarifados das concessionárias estão sendo monitoradas pela área

**Armazém regional em Recife:
mesmos sistemas de logística da
fábrica da Scania**



Emanuel A. P.

de Logística da Scania, que sabe a quantidade de cada item e o repõe tão logo um pedido é atendido.

“Passamos a compartilhar o gerenciamento de todo o estoque, liberando o concessionário para dedicar seus recursos para outras atividades”, explica Evaldo Valero, gerente de Peças de Reposição da Scania no Brasil.

Sol e chuva – O acompanhamento da Scania interfere até na sazonalidade do estoque, enviando algumas peças em maior quantidade conforme a época do ano. Isso pode ser exemplificado pelas palhetas do limpador de pára-brisas na estação das chuvas. “A cada semana, o sistema analisa o que saiu e sugere correções. É assim que identificamos alteração na demanda e adequamos o estoque rapidamente”, acrescenta Valero.

Para possibilitar uma reposição mais rápida das peças, principalmente nas concessionárias mais distantes da fábrica, a Scania inaugurou em março deste ano um armazém regional na cidade de Recife (PE), o primeiro fora de sua sede, em São Bernardo do Campo. Lá, dentro dos 18 mil metros quadrados do Rapidão Cometa, um dos maiores operadores logísticos nacionais, a Scania conta com um espaço reservado de 600 metros quadrados, onde 3 mil itens estão estocados.



Emmanuel A.P.

“A Scania é a primeira montadora a instalar um centro desse porte no Nordeste e escolheu o Rapidão Cometa pela competência. Nossa estrutura irá garantir o alto padrão de atendimento às concessionárias do Norte e Nordeste”

**Américo Pereira Filho,
diretor comercial do Rapidão Cometa**

O novo armazém atende 18 concessionárias do Norte e Nordeste, reduzindo de seis para dois dias o tempo médio de envio das peças. “Antes, havia nove concessionárias distantes por mais de 3.500 quilômetros de São Bernardo do Campo. Hoje, temos apenas cinco casas distantes 2.500 quilômetros do Recife”, revela Gilson Carollo.

O Rapidão Cometa opera o armazém regional da Scania com os mesmos sistemas de São Bernardo do Campo e o gerenciamento do estoque é feito sob o comando remoto da área de Logística da montadora. “A Scania é a primeira montadora a instalar um centro desse porte aqui no Nordeste e escolheu o Rapidão Cometa pela competência. Nossa estrutura irá garantir o alto padrão de atendimento às concessionárias do Norte e Nordeste”, afirma Américo Pereira Filho, diretor comercial do Rapidão Cometa, que possui 25 filiais e 2.800 funcionários.

Com o estoque e o fluxo das peças controlados, a Scania parte agora para a adequação física das áreas de almoxarifado das concessionárias na tentativa de compartilhar as soluções logísticas desenvolvidas em São Bernardo do Campo com a realidade

**Rapidez no atendimento:
estoques otimizados
garantem agilidade
nos reparos**

Mônica Zanoni



**Visual limpo:
organização das concessionárias
vai mudar para facilitar
o fluxo logístico**

de cada casa. São sugestões de melhorias no armazenamento das peças que garantem fluidez no atendimento, como a disponibilização dos itens por ordem de frequência de pedidos. O aspecto visual é levado em conta e, com a racionalização das atividades, há mais uma vez a liberação de mão-de-obra para outras atividades.

Paredes de vidro – A primeira casa a executar as orientações da Scania foi a Quinta-Roda, de Sumaré (SP), que em março também inaugurou seu centro de atendimento a clientes. O almoxarifado da casa agora tem paredes de vidro e fica à vista do cliente.

“Ganhamos espaço, com uma solução mais compacta. As peças estão melhor dispostas e temos um programa de separação de peças por endereço das locações. Nosso cliente percebe as melhorias na diminuição do tempo de espera, tanto para o reparo como para a entrega da peça



Henrique Spavieri

em sua oficina”, conta Paulo Provenza, diretor da Quinta-Roda.

O exemplo da Quinta-Roda já está sendo seguido por algumas outras concessionárias. Segundo a Scania, o investimento nessas melhorias se pagam em menos de um ano.

Com mais de 90% do total da movimentação de peças sob seu controle, a Scania se prepara agora para atender a novas demandas, como

os recentes contratos de vendas de motores para colheitadeiras de cana-de-açúcar, que operam distantes nas fazendas, em regimes de trabalho de 24 horas durante a época de colheita, e não podem se deslocar até as concessionárias. “São novos desafios que surgem antes mesmo de termos concluído os anteriores. A Scania decidiu ir a campo e se aproximar do cliente final, ajudando as concessionárias em disponibilizar a peça certa no momento certo, o mais rápido possível. Temos certeza que o cliente reconhece e valoriza essa ação”, declara Carollo. (MJ)



Pedro Dantas

**Reciclagem:
profissionais de logística
das concessionárias
recebem treinamento na Scania**

realizaram test-drive, participaram de palestras e debateram sobre toda a cadeia de reposição de peças. A finalidade do encontro foi conscientizar os participantes sobre a importância do bom trabalho na administração dos estoques das concessionárias e prepará-los para atingir melhores resultados. Desde 2000, a Scania tem investido internamente em treinamento logístico. Os 45 colaboradores que atuam no almoxarifado da fábrica exercendo funções operacionais e administrativas passaram por 60 horas de treinamento por ano cada um. (RN)

**Bom
investimento**

Representantes de toda a rede de concessionárias Scania estiveram reunidos na fábrica da montadora, em São Bernardo do Campo (SP), nos dias 16 e 17 de abril, para participar do primeiro Seminário de Logística. Compareceram ao evento gestores de estoque, responsáveis pelo gerenciamento de 90 concessionárias. Durante os dois dias do seminário, eles visitaram a fábrica,

Palavras de campeão



Don Bonnan

Aos 27 anos de idade, o italiano Michele Sandri venceu, no ano passado, o concurso promovido pela Scania para jovens motoristas europeus. O prêmio para esse motorista de caminhão das montanhas do norte da Itália, que transporta material para construção de estradas em um Scania V8, modelo R113 8x4, de 380 cavalos, foi passar uma semana no Brasil, com direito a visita à fábrica da Scania, em São Bernardo do Campo (SP), e passeios pelas cidades de São Paulo e Rio de Janeiro e pelo Pantanal Matogrossense.

Rei da Estrada – Você sabia que o prêmio para o vencedor do concurso era uma viagem ao Brasil?
Michele Sandri – Não quando me inscrevi. Sabia que o vencedor dentro de cada país iria para as finais na Suécia. Só quando cheguei lá foi que soube que o prêmio máximo seria uma viagem ao Brasil.

Rei – E qual foi sua reação?
Sandri – Não costumo ficar ansioso. Procurei me concentrar nas provas finais. Só depois que ganhei me dei conta de que iria a um país distante, como o Brasil. Moro bem no norte da Itália e não conhecia muito sobre o Brasil. Para mim, ter ido a Suécia já era algo muito além das minhas expectativas turísticas.

Rei – Quais são, agora, suas expectativas turísticas?
Sandri – Onde moro, vivemos em pequenas vilas nas montanhas, com poucas pessoas. Quando cheguei a São Paulo e vi essa imensidão de cidade, percebi como o espaço é algo grandioso aqui. Como todo turista, estou interessado nas belas paisagens, nas praias, na música, na comida e, claro, nas pessoas. Já confirmei que são todos muito amigáveis. Acima de tudo, quero me divertir e esquecer do trabalho.

Rei – Você visitou a fábrica da Scania, em São Bernardo do Campo. O que você achou de lá?
Sandri – Muito bonito! Trabalho com caminhões desde os 19 anos e nunca havia visto como eles são fabricados. É surpreendente, principalmente pela limpeza e ordem do ambiente. Há até vasos com plantas na linha de montagem.



Rei – Como foi a recepção das pessoas na Scania? Eles sabiam quem você é?
Sandri – Dentro do mundo Scania acho que já estou bastante conhecido. Várias matérias foram publicadas nas revistas locais, em vários países. Se não me reconhecem na hora, pelo menos sabem o que foi a competição que ganhei. Mas o que mais me chamou a atenção foi a demonstração de carinho por eu ser italiano. Parece que todo mundo tem um parente italiano no Brasil.

Rei – Mesmo em uma viagem a passeio, você reparou nas estradas brasileiras?
Sandri – Como a maioria dos deslocamentos foi feita por avião, não posso dizer nada das rodovias. Reparei apenas nas grandes avenidas em São Paulo, aquelas que seguem o curso do rio (*marginais do Pinheiros e Tietê*). Como são largas! Onde trabalho, nas montanhas da Itália, as pistas são muito estreitas. É preciso ter muito cuidado conduzindo um caminhão. Quando encontro um outro caminhão no



Carl-Erik Andersson

O italiano Michele Sandri, que dirige um Scania V8 em seu país, nunca havia visto a fabricação de um caminhão até visitar a fábrica da Scania em São Bernardo do Campo (SP)

sentido contrário, tenho que manter um olho na beira da estrada e outro no meu espelho retrovisor, pois há o risco de sair da pista ou de nos tocarmos.

Rei – E a forma de condução dos motoristas de caminhão brasileiros?

Sandri – Isso sim eu reparei. Esteja onde estiver, estarei sempre de olho em como as pessoas dirigem. Não posso generalizar, mas acho que os brasileiros usam muito o freio das rodas. Isso não é bom, mesmo no plano. Quando se tem o Scania Retarder, o freio motor e a redução das marchas, o pedal de freio é o último recurso a ser usado. Ele deve ser preservado para as situações de emergência e para parar o veículo completamente, não para reduzir a velocidade. Em um país plano como deve ser o Brasil comparado com minha terra natal, as lonas dos freios das rodas deveriam durar uns dez anos!

Rei – Os motoristas de caminhão europeus guiam diferente?



Renato Merlini

Sandri – Posso dizer pela minha região da Itália. Temos grande preocupação com a segurança. Isso quer dizer, por exemplo, que não conduzimos por jornadas superiores a nove horas, que é o máximo permitido pela lei. Utilizamos os freios com cautela, sempre preservando os freios das rodas. Um detalhe que talvez vocês não tenham aqui no Brasil é a preocupação com o pó dos freios que cai pela estrada depois das freadas. Na minha terra, quando chove, esse pó torna a pista bastante escorregadia.

Rei – Além da preocupação com a segurança, o que mais você indicaria como fundamental para um bom motorista?

Sandri – É preciso conduzir sempre da maneira mais econômica. Para tanto, observar o tacômetro deve fazer parte da condução. Um bom motorista é aquele que conhece o seu veículo. Sabe qual a faixa de rotações do motor em que se atinge o maior torque e procura permanecer o maior tempo nela. Com isso, o resultado final é extremamente satisfatório, tanto para o motorista como para o dono do caminhão. (MJ)

De pequeno a grande empreendedor

Empresa chilena Pullman Bus, que começou com um ônibus, chega aos 60 anos com uma frota de 1.000 veículos e a intenção de participar da licitação do projeto TranSantiago

É difícil imaginar que uma empresa que emprega 3.500 pessoas, realiza investimentos anuais de 13 milhões de dólares, conta com mais de mil ônibus de última geração e mantém linhas de transporte com mais de 200 destinos, cobrindo todo o território do Chile, seja fruto do esforço de um homem que, aos 12 anos, começou a trabalhar limpando jardineiras na cidade chilena de San Antonio. Mas, essa é mesmo a origem da Pullman Bus, empresa chilena especializada nos segmentos urbano e de fretamento, que chega aos 60 anos presente na mente da população desse país como sinônimo de eficiência, segurança e confiança.

Luis Pedro Farías, hoje a cargo de grande parte da administração da Pullman Bus, conta que na década de 40 seu avô trabalhava na pavimentação do acesso ao terminal das jardineiras que percorriam de San Antonio a Cartagena. Seu pai, Pedro Farías, era encarregado da limpeza dessas jardineiras. "Depois de quatro

anos como auxiliar de limpeza dessa linha de jardineiras, meu pai, aos 16 anos, comprou o seu primeiro ônibus, um Ford ano 42 com carroceria de madeira. Aos 25, ele já iniciava uma pequena empresa de ônibus no litoral central", relata o administrador.

Crescimento acelerado – O grande salto aconteceu nos anos 60, quando Pedro Farías decidiu comprar três veículos e ir a Santiago para trabalhar no famoso trajeto de Matadero Palma. Em pouco tempo, adquiriu oito jardineiras novas e com essa frota entrou, pela primeira vez, em um serviço interurbano que unia Santiago a San Antonio. O risco era grande, mas a coragem e o empenho geraram frutos.

"No início dos anos 70, a empresa de meu pai, chamada Vía Mar, fez uma aliança com a Buses Hori-

zonte, empresa que viria a adquirir em 1974. Isso lhe permitiu competir em melhores condições com o gigante da época, a Pullman Bus", conta Farías. Graças à perseverança, em 1980, Pedro Farías comprou a Pullman Bus, iniciando a prestação de serviços no norte, com uma frota de 200 ônibus.

Em 1983, dois fatos importantes marcaram a história dos Farías. Nesse tempo, não existiam terminais de ônibus. Conscientes da necessidade de organizar o negócio, construíram o que agora é o terminal de ônibus Alameda, localizado na cidade de Santiago.

Nesse mesmo ano, Pedro Farías deu início a outra linha de negócios que complementaria o transporte de passageiros. Ele criou a Pullman Cargo,



que logo se transformaria na primeira empresa de serviços de encomenda do país. Com o tempo, foram adquiridos caminhões para o transporte de cargas em um âmbito maior.

Diversificação – Em 1984, a Pullman Bus implementou o serviço de transporte de trabalhadores de empresas mineiras. Sucesso garantido, já que o negócio não estava sujeito às oscilações do movimento de passageiros.

Luis Pedro Farías atribui o sucesso da empresa ao esforço, capacidade

de trabalho e austeridade de Pedro Farías. “Ainda hoje, apesar dos seus mais de 70 anos, meu pai se mantém à frente da empresa, sendo ainda o primeiro a chegar e o último a ir embora. Ele é o criador da cultura da Pullman Bus, que visa sempre oferecer o melhor atendimento e o maior conforto aos passageiros. E é por causa dele que a nossa empresa é reconhecida pela qualidade do serviço que presta”, explica.

A Pullman Bus conta com uma escola de orientação, que capacita permanentemente o seu pessoal para o atendimento de passageiros à bordo e na venda de passagens. Preocupada com as melhores condições de segurança e comodidade, a empresa renova sua frota todos os anos. “Compramos anualmente 80 ônibus. Um investi-



“Procuramos sempre oferecer o melhor atendimento e o maior conforto aos passageiros. E é por isso que nossa empresa é reconhecida pela qualidade do serviço que presta”

**Luis Pedro Farías,
a cargo da administração da Pullman Bus**

mento de 10 milhões de dólares”, afirma Farías. Para este ano, ele conta que a Pullman Bus pretende, além de ampliar o serviço de transporte para empresas, participar da licitação do Transantiago, projeto que visa reformular o transporte coletivo da capital chilena a partir de 2005.

Para cumprir esses objetivos, a empresa pretende utilizar ônibus Scania. “No nosso conceito, os ônibus Scania se destacam por sua qualidade, rendimento e durabilidade. Temos obtido bons resultados com esses veículos no

transporte de passageiros às mineadoras, já que funcionam perfeitamente em grandes altitudes. Além disso, apreciamos o excelente serviço de pós-venda oferecido pela marca”.

Por Rodrigo Troncoso Omon, do Chile



Renovação constante: com uma frota de mais de 1.000 ônibus, Pullman Bus adquire 80 veículos novos todos os anos



Fotos: arquivo Scania



Força morro acima

Transportadora de Salesópolis (SP) adapta-se às dificuldades impostas pelo transporte de eucalipto em fazendas de difícil acesso e se destaca no segmento de papel e celulose

Dizem que é com as dificuldades que se cresce. A Transmadeira Ardachnikoff, transportadora de madeira de Salesópolis (SP), tem levado essa inspiração ao pé da letra. A empresa, que desde 1976 presta serviços para as indústrias de papel e celulose de São Paulo e Minas Gerais e tem como clientes duas das maiores empresas desse segmento no País, vem se destacando por atuar em plantações de eucaliptos em terrenos íngremes. Desses locais, não é qualquer caminhão que consegue sair carregado com 55 m³ de madeira, que podem pesar até 40 toneladas. Mas os veículos da Transmadeira, adaptados a essa operação, têm vencido as dificuldades impostas pela natureza e levado a empresa à marca de 285 mil toneladas de madeira transportada por ano.

Ao todo, a Transmadeira conta com cinco caminhões próprios, todos Scania P124 CB6x4NZ, equipados com motor de 400 ou 420 cavalos, e outros cinco veículos de agregados. A partir de julho um caminhão Scania da nova linha EVolução passa também a integrar a frota da empresa. Todos os veículos são implementados com composições popularmente conhecidas como Romeu e Julieta construídas em alumínio e trabalham 24 horas por dia. A missão deles é levar o eucalipto colhido em fazendas localizadas em cidades do interior paulista para fábricas de papel. Até aí nada seria excepcional se para sair das fazendas com a madeira, não fosse preciso encarar de 20 a 30 quilômetros de estradas de terra acidentadas, estreitas e esburacadas para chegar à via asfaltada mais próxima.

“Em uma de nossas operações,



Fotos: Emanuel A. P.

Caminhões da Transmadeira superam estradas estreitas carregados com até 40 toneladas de madeira

saímos de Salesópolis e percorremos 180 quilômetros até uma fazenda em São Luís do Paraitinga. Dali são mais 25 quilômetros de estrada de terra para chegar até onde o eucalipto é colhido. Uma máquina conhecida como carregadeira é encarregada de colocar as toras de eucalipto nos caminhões. O maior esforço da operação é realizado nessa hora, quando os veículos têm de sair carregados da fazenda. Seguimos por mais 170 quilômetros até o município de Suzano, onde entregamos a madeira. Dessa cidade, vamos para São José dos Campos, distante 200 quilômetros, onde o processo é repetido. O caminhão é operado por dois motoristas, que revezam entre a primeira e a segunda viagem”, explica Leo Ardachnikoff Neto, sócio proprietário da Transmadeira.

Feitos para o trabalho – Ardachnikoff conta que os caminhões da Transmadeira, com 19,8 metros de comprimento total, são capazes de encarar estradas que veículos implementados com bitrens, com comprimento similar, dificilmente teriam acesso. Isso se justifica porque os implementos utilizados pela transportadora, ao realizar uma curva formam um raio de giro menor quan-

do comparados ao bitrem. Somado a isso, a força de tração e a relação de redução do diferencial dos caminhões Scania, que nesse caso é de 4,21:1, conferem mais agilidade aos veículos.

A Transmadeira também tem procurado aumentar a eficiência da operação, otimizando a tecnologia oferecida pelo caminhão Scania. Para isso, promoveu em conjunto com a montadora o treinamento de Master Driver para seus motoristas. “Sabemos que o caminhão Scania é vantajoso para o frotista pelo seu alto valor de revenda e pela sua alta capacidade tecnológica. Com os motoristas aprendendo a tirar o maior proveito dos recursos oferecidos pelo veículo só temos a ganhar. Depois do curso, já sentimos uma sensível economia de óleo diesel, lona de freio e pneus,” diz Ardachnikoff.

A Transmadeira conta ainda com o Acordo de Manutenção Scania para toda a sua frota. “A manutenção preventiva da frota passa a fazer parte dos custos fixos da empresa, já que a Scania cobra um valor por quilômetro rodado. Além disso, a Codema, que é a concessionária Scania aqui da região, se responsabiliza pela emissão de um laudo dessas revisões periódicas”, esclarece Ardachnikoff. (HF)

Pelas paisagens geladas

Caminhões da empresa argentina Mansilla e Hijos percorrem as estradas da Patagônia, trabalhando nas minas e poços petrolíferos e no transporte de cargas sólidas

As histórias que acontecem na Patagônia sempre têm o sabor do longínquo. Uma terra do Hemisfério Sul, que, literalmente, fica no fim do mundo, de ventos permanentes, de nevascas implacáveis e de frio extremo. A Mansilla e Hijos Sociedad Anónima (MEHSA) é uma empresa argentina que se dedica ao transporte nos segmentos petrolífero, mineiro e de cargas sólidas, da província de Chubut. Os seus integrantes trabalham sob o árduo

clima do Sul desde 1976, quando Liborio Mansilla, pai de Boris, atual presidente da empresa, e de Marcelino, outro membro da empresa, fundou a MEHSA na cidade de Comodoro Rivadavia. Nessa época, havia apenas um caminhão. Atualmente, a frota da empresa conta com 26 veículos, dos quais 24 são Scania.

Cerca de 70% das atividades da MEHSA na área petrolífera se desenvolvem em Los Perales, Las He-



ras e Cañadón Seco; todos lugares longínquos da emergente província de Santa Cruz. Atentas às demandas e consciente da necessidade de diversificação própria destes tempos, a empresa não descuidou do segmento mineiro: atuou até pouco tempo nas províncias de Catamarca e San Juan e, neste momento, percorre as estradas de Santa Cruz com cargas das minas da região. Boris Mansilla esclarece: “Nos projetos mineiros, o equipamento da MEHSA se destaca devido à exigência do serviço petrolífero. A experiência desse segmento permite que nos adaptemos sem muitos inconvenientes, e isso é valorizado”. Com relação ao transporte de cargas sólidas, o trajeto que fazem com maior frequência é entre Comodoro e Río Gallegos, praticando a modalidade conhecida como “just-in-time”. Essa infra-estrutura total permite à empresa gerar 84 postos de trabalho.

Vida na Patagônia – A MEHSA surgiu como uma empresa familiar e, com o tempo, cresceu e se transformou em uma Sociedade Anônima. Começou como transportadora no setor de construção e participou das melhorias na Ruta Nacional Nº 3 e no caminho que une as cidades de

Trelew e Esquel. Mais tarde, se dedicou à movimentação de solo dentro das áreas petrolíferas até que, com o passar do tempo, a empresa tomou a sua forma atual.

“Embora tenhamos começado a trabalhar com outras marcas de caminhões, hoje nos restam apenas duas unidades para substituir. Todo o restante da frota é Scania”, afirma **Boris Mansilla**. O seu primeiro veículo da marca, um 111 usado, foi adquirido em 1985. Baseada no resultado desse caminhão, a MEHSA decidiu comprar o segundo Scania, desta vez um 112.

“A diferença que notamos em relação às outras marcas, e que se acentua com o tempo, passa pela nobreza dos caminhões e chega ao serviço de pós-venda que a Scania nos oferece”, destaca o presidente da MEHSA, que acrescenta: “As grandes marcas merecem respeito, mas no momento de uma necessidade, o que prevalece é o fornecimento de peças e a qualidade do serviço oferecido”.

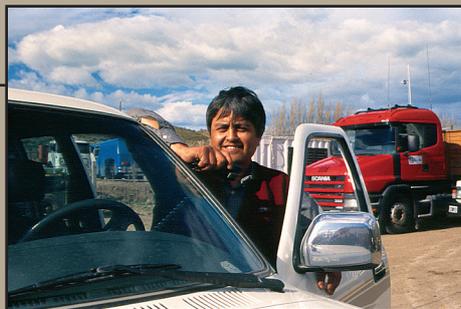
Historicamente, a empresa preferia os caminhões de maior potência, mas quando se agravaram os problemas econômicos da Argentina, não pensaram duas vezes e se inclinaram por “El Gaucho”. Para Mansilla, o modelo Scania P94 GA4x2NZ, equipado com motor de 220 cavalos, oferece uma relação custo-benefício inigualável:

“Tivemos resultado extraordinário referente à economia operacional, inclusive muito maior do que esperávamos quando o veículo é avaliado

em médias e curtas distâncias”. Dos caminhões que possui, quatro são da Série 4. Além disso, oito veículos da frota contam com guindastes traseiros especiais para realizar a carga e descarga de tubos.

A MEHSA está instalada em Cañadón Seco, em Las Heras e em Comodoro Rivadavia. Neste último local, é realizada a manutenção preventiva dos veículos que percorrem uma média de 14 mil quilômetros por mês.

Por Daniel Jatimlinsky, da Argentina



Trabalho árduo: Caminhões prontos para os caminhos da Patagônia

Fotos: Mario López

Os mais equipados

A mexicana Autotransportes Técnicos Especializados (ATE) alia luxo e conforto em seus caminhões para aumentar a eficiência da empresa



Fotos: M. H. G.

Toque especial: os caminhões da ATE são os mais equipados do México

Timo Cárdenas é um empresário da cidade de Monterrey, localizada no norte do México. Sua empresa, a Autotransportes Técnicos Especializados (ATE), tem uma característica que a destaca: os caminhões são os mais equipados do país. A fórmula é simples, explica o diretor: cada veículo é adquirido como se ele fosse o motorista.



Timo Cárdenas, diretor geral da Autotransportes Técnicos Especializados (ATE): com aos veículos Scania encontramos produtividade

A ATE é uma empresa especializada no transporte de asfalto, óleo combustível, asfalto modificado e emulsões em carretas tanque isotérmicas. Com mais de 20 anos de experiência, é uma das mais competitivas em seu segmento. Os caminhões de sua frota percorrem de 8 a 10 mil quilômetros no mês, em rotas que passam pelas regiões de Monterrey, Saltillo, Torreón, Chihuahua, Piedras Negras e Coahuila, onde estão os principais clientes.

"Prestamos serviços aos nossos clientes com caminhões, imagem e funcionalidade superiores aos oferecidos por outras empresas. Se os nossos veículos têm os melhores equipamentos, estão sempre limpos e com boa aparência, os nossos clientes ficam satisfeitos e ao mesmo

tempo nossos motoristas se comprometem ainda mais com a empresa", explica Cárdenas.

Na frota da ATE, que conta com 23 caminhões, existem três Scania T124, equipados com motor eletrônico de 400 cavalos e suspensão pneumática. "Os caminhões Scania são excelentes e nós demos a eles um toque especial. Equipamos de tal maneira que qualquer motorista gostaria de tê-los. O painel de instrumentos, volante e câmbio em madeira surpreendem", afirma.

O empresário conta que os caminhões Scania têm demonstrado serem preparados para um trabalho de transporte pesado como o realizado pela ATE. "São versáteis, suaves ao dirigir e tem mais visibilidade do que os das ou-

tras marcas. Quando chegaram os primeiros Scania, os motoristas não queriam dirigi-los. Agora, nenhum deles quer sair desses caminhões", diz.

Cárdenas acrescenta que em relação ao consumo de combustível os caminhões Scania apresentam excelente média. "Os tanques isotérmico chegam a pesar aproximadamente 25 ou 30 toneladas quando carregados. O consumo de combustível é de 2,5 quilômetros por litro, o que é aceitável para as nossas operações", explica.

O diretor informa que um dos elementos que mais lhe chamou a atenção nos caminhões Scania é que se tratam de veículos totalmente integrados: o motor, a transmissão, os eixos e o Scania Retarder são montados em bloco. Isso significa uma vantagem em relação às outras marcas comercializadas no México.

"Solicitamos à Scania acessórios de diferentes partes do mundo para equipar os nossos caminhões. É muito provável que tenhamos os caminhões mais equipados da marca no mundo. Na estrada, são observados por todos. Aqui em Monterrey, dizem que se parecem com capacetes de futebol americano e são tão eficazes quanto eles: nada os detém", resume Cárdenas.

Por Marco Hernández G., do México



Fotos: Divulgação

A pioneira

Empresa de fretamento de Jaboatão dos Guararapes (PE) é a primeira a adquirir Contrato de Reparo e Manutenção Scania para ônibus



Foco no negócio. Essa foi a estratégia que levou a RCR Locação, de Jaboatão dos Guararapes (PE), a assinar, em maio, Contrato de Reparo e Manutenção Scania (R&M) para sete de seus ônibus e destinar toda a manutenção dos veículos Scania aos cuidados da rede de serviços da própria montadora. A empresa de fretamento, que atua desde 1996 no transporte de funcionários, nos segmentos de turismo pedagógico e receptivo e, na realização de viagens intermunicipais, interestaduais e internacionais, é a primeira transportadora a adquirir um Contrato de Reparo e Manutenção Scania para ônibus.

“Como a manutenção não é a especialidade da RCR, chegamos à conclusão de que se a terceirizássemos para o próprio fabricante teríamos uma redução efetiva de custos. Além disso, firmar um contrato de reparo e manutenção com a Scania, que é uma marca reconhecida, demonstra para nossos clientes a preocupação da

RCR com a manutenção e disponibilidade de nossos veículos. Atualmente, mantemos uma oficina própria apenas para aprovação de orçamentos de serviços de manutenção de itens não cobertos pelo contrato, como a carroceria e o ar-condicionado”, afirma **Ricardo Aguiar**, sócio proprietário da RCR Locação.



Cobertura total – O Contrato de Reparo e Manutenção Scania é um serviço moldado conforme as necessidades do cliente. Ele contempla o atendimento pelas mais de 90 concessionárias da marca. Sem rotas certas, os ônibus da RCR realizam viagens por diversos locais do País. Nesse caso, um contrato que disponibilizasse a prestação de serviços em toda a rede de concessionários foi atrativo para a empresa.

“Hoje, para um pequeno frotista, possuir bases em diversos locais do

País é uma alternativa economicamente inviável. Como não temos rotas certas, o contrato da Scania dará a tranquilidade para operar em âmbito nacional, já que poderemos ter atendimento imediato em qualquer concessionária da marca no País. No futuro pretendemos estender essa estratégia para toda a nossa frota”, diz Aguiar.

A RCR Locação surgiu em consequência da dificuldade encontrada em alugar ônibus de turismo em Recife. A empresa que operou 35 anos com turismo receptivo na região viu nessa deficiência uma oportunidade. A experiência com turistas de vários países colaborou para que RCR passasse a oferecer serviços diferenciados e de qualidade no segmento de fretamento. Hoje, a empresa mantém uma frota de 23 ônibus e 15 vans com idade média de um ano e oito meses. (HF)



Festa no Rio Grande do Sul

A Suvesa comemorou, em abril, 40 anos de fundação. Durante esse período, a casa já entregou mais de 6 mil caminhões e 900 ônibus, respondendo, em 2003, por 35% das vendas da Scania no Rio Grande do Sul. Com matriz em Eldorado do Sul e filiais em Canoas, Portão e Pelotas, a Suvesa atende a 131 municípios do Estado, por onde circulam 7 mil caminhões e mil ônibus Scania. A concessionária também é responsável pela administração do primeiro posto de serviço autorizado da Scania no Brasil, localizado em Uruguaiana. Em 2003, a Suvesa recebeu a certificação ISO 9001 – 2000. O próximo objetivo é implementar o programa DOS, Dealer Operating Standard, que busca a padronização das operações das concessionárias Scania e garante ao cliente, independente do lugar em que esteja, um alto nível de atendimento.



Fotos: Divulgação

Festa no cais do porto, em Porto Alegre, marcou as comemorações do aniversário da Suvesa



Fotos: Rossmi Bekteman

Motor de 16 litros chega ao Brasil

A Scania marcou presença na sétima edição do Rio Boat Show, maior salão náutico da América Latina, realizado de 16 a 25 de abril, na Marina da Glória, no Rio de Janeiro. Em sua quinta participação na feira, a montadora promoveu o lançamento nacional do novo motor DI 16M (foto), de 800 cavalos, que foi um dos destaques do evento. A Scania expôs também um motor DI 12M, de 675 cavalos. Os dois produtos são direcionados para o mercado de lanchas de lazer e iates. O evento contou com 160 expositores, espalhados por uma área de 40 mil metros quadrados durante os dez dias de evento. Entre os produtos exibidos estavam os principais lançamentos nacionais e internacionais de barcos, motores e acessórios náuticos. A Scania chegou ao fim do Rio Boat Show 2004 com a venda de 4 pares de motores. Outras vendas motivadas pela feira estão em fase de negociação.

Para os fãs da marca

A coleção 2004 de produtos promocionais da marca Scania, conhecida como Scania Utilidades, já está disponível na rede de concessionárias. São 85 peças variadas, como miniaturas de caminhões, relógios, bonés, canetas, chaveiros, blusões, calças, camisas e camisetas, tudo personalizado. Os itens foram confeccionados especialmente para agradar tanto clientes quanto fãs, com os mesmos padrões de qualidade e tradição da Scania.



Fotos: Mônica Zanoni

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@digicom.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

-Concordia

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

-Píçarras

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.