

Rei da Estrada



Época de luz

Com a experiência do apagão e a estabilização da economia, vários setores, como o de eventos natalinos, têm preferido motores a diesel para geração de energia elétrica

Rumo a um futuro promissor

O ano de 2005 encerra-se com um sentimento otimista. No geral, podemos dizer que a América Latina está bem melhor do que três ou quatro anos atrás. A região tem mostrado maturidade e responsabilidade, cultivando a estabilidade de suas economias e instituições. Isso é muito bom e nos faz olhar para 2006 como um ano promissor.

A Scania aproxima-se do fim deste ano com resultados bastante satisfatórios na maioria dos países em que atua. Crescemos nossa participação de mercado, conquistamos novos clientes e reafirmamos nossas parcerias com tradicionais empresários de transporte, tanto em caminhões como em ônibus.

Temos uma ampla gama de produtos disponível, a maior de nossa história. E os clientes latino-americanos apreciaram ao longo do ano as ações da Scania para o pós-venda. Nunca estivemos tão próximos dos clientes, acompanhando a operação dos produtos e oferecendo todo o suporte necessário.

No mundo, a Scania também mostrou-se forte e nós, desde as fábricas da América Latina, abastecemos vários países da África, Ásia e Oriente Médio. Atendemos à demanda local e ainda exportamos volumes recordes, o que dá uma idéia clara de nossa eficiente capacidade de produção.

Os caminhões, ônibus e motores produzidos em nossas fábricas apresentam-se com a melhor qualidade de todos os tempos. É a garantia de que a Scania seguirá como uma empresa líder em seu segmento e uma base verdadeiramente sólida para 2006.

Logo em janeiro, estarei assumindo novos desafios, desta vez em nível mundial, como vice-presidente para gerenciar Vendas e Serviços da Scania, transferindo-me para a Suécia. Essa área cuida das relações comerciais de todos os mercados com nossa matriz, o que inclui a América Latina. Continuarei a acompanhar de perto essa região tão importante para a Scania.

Assim, aproveito a oportunidade para agradecer a todos os clientes da América Latina por terem depositado sua confiança nos produtos e serviços da Scania. Também agradeço a todos os colaboradores da Scania na região, tanto da fábrica com dos

concessionários, que direta ou indiretamente fazem a ponte entre nossos produtos e os clientes, reforçando a cada instante essa sensação de família que somos todos nós.

Espero sinceramente que esse mesmo apoio seja transferido a meu sucessor, o senhor Michel de Lambert, que assumirá a presidência da Scania para a América Latina em janeiro de 2006.

Por fim, desejo um ótimo Natal e um fantástico 2006.

Muito obrigado a todos.

Hans-Christer Holgersson,
presidente da Scania Latin America

Rei da Estrada

Publicação bimestral da Scania Latin America. Editada pela área de Corporate Relations.

Scania Latin America

Communications

Vice-presidente:

Richard König

Corporate Relations

Gerente:

João Miguel Capussi

Editor:

Mauricio Jordão

(Mtb 28.568)

Subeditora/Repórter:

Helen Faquinetti

(Mtb 39.138)

Colaboradora:

Thais Nunes

Revisão:

Vicente dos Anjos

Foto de capa:

Gilmar Gomes

Projeto Gráfico,
Editoração e Produção:

Technoart Propaganda Ltda.

e-mail: technoart@technoart.com.br

Impressão:

Margraf Edit. e Ind. Gráfica

Tiragem desta Edição:

38.000 unidades

Correspondências

Av. José Odorizzi, 151

São Bernardo do Campo - SP

CEP 09810-902

Home page

www.scania.com.br



SCANIA



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

4 Entrevista

Ailton Brasiliense comenta a segurança no trânsito brasileiro

6 Aplicação

Bergamaschi utiliza caminhões Scania no transporte just-in-time da Sadia

8 Motores

Veleiro Atrevida volta ao mar equipado com motor Scania

10 Ônibus

Veículos K 310 fazem a extensão das linhas do Metrô no Rio de Janeiro (RJ)

11 Antártica

Scania conquista mais um continente

14 Argentina

Frota própria de caminhões realiza o transporte da Merlo y Manavella

16 Reportagem de Capa

Crescimento econômico e falta de investimento no setor impulsionam iniciativas do segmento de geração de energia por motores a diesel

20 Tecnologia

Comunicação dos celulares integra o novo IRIS Híbrido

21 Serviços

Scania lança contrato de Manutenção Preventiva

22 Cidadania

Associação de motoristas fortalece profissionais da região de Garibaldi (RS)

24 Cliente

Della Volpe adquire caminhão P 340 antes do seu lançamento oficial

25 Chile

Transportes Olivares oferece serviço especializado para cada cliente

26 Peru

País é sede do XIII Congresso Latino-Americano de Transporte Público e Urbano

27 México

Estrella Roja vai do aeroporto da Cidade do México a Puebla com ônibus Scania

28 Melhor Motorista

Campeão brasileiro visita a Fenatran. Conheça os vencedores da Europa e da Argentina

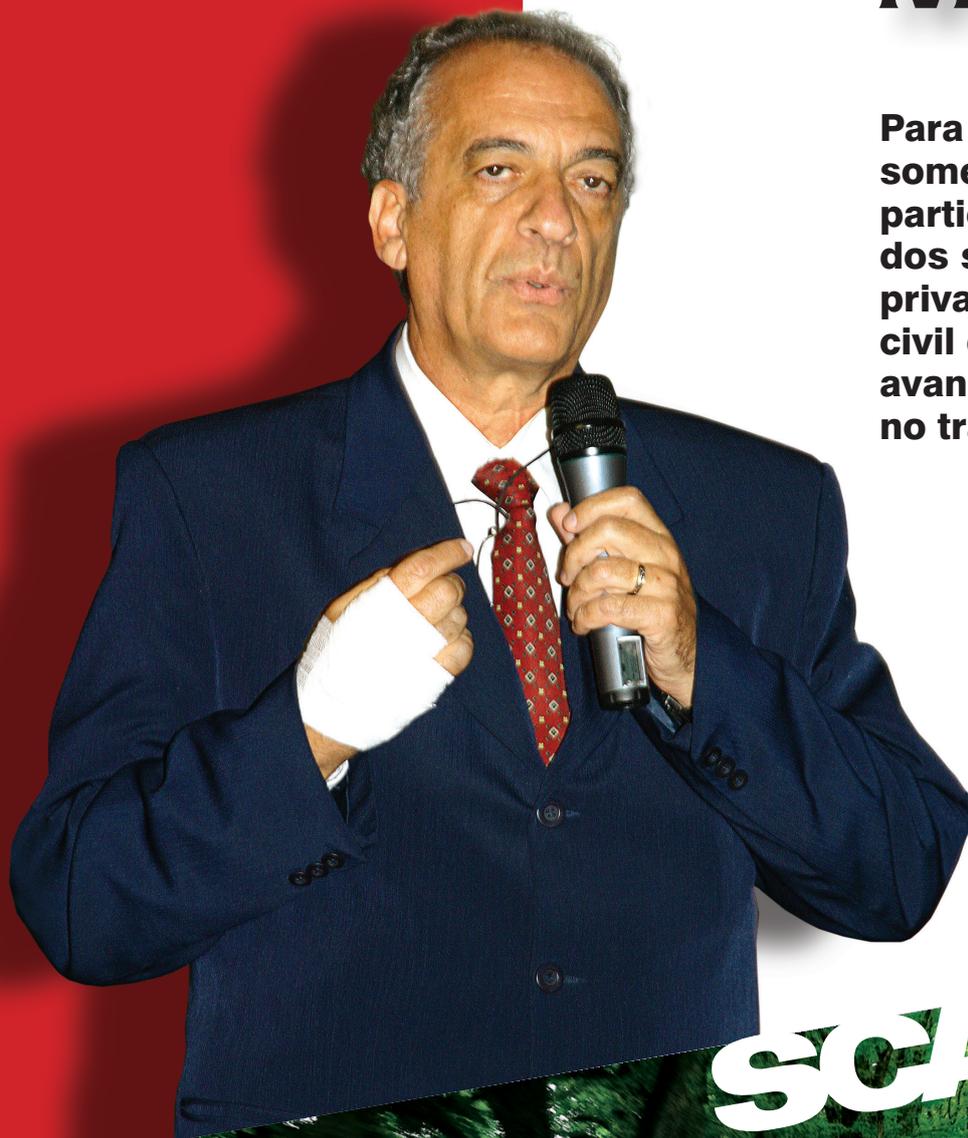
29 Gente & Fatos



Capa/Índice: comemorações natalinas em Gramado (RS), que têm toda a iluminação fornecida por grupos geradores da Stemac, equipados com motores Scania

Mais co

Para Ailton Brasiliense, somente com a participação conjunta dos setores público e privado e da sociedade civil é que se pode avançar na segurança no trânsito



Mônica Zanoni

SCANIA

Segurança na estrada.
o destino é a vida.

Preocupação com o motorista de caminhão: a Scania dedicou o ano de 2005 à campanha "Educação para a Segurança", que incluiu peças publicitárias (acima), a competição de motoristas e o Seminário de Transporte e Segurança

Alimentos na hora certa

Transportadora Bergamaschi escolhe veículos Scania para operação especial de just-in-time para a Sadia

A transportadora Bergamaschi oferece para cada um de seus clientes uma opção diferenciada e personalizada do just-in-time, serviço que determina a entrega de mercadorias em horários pré-definidos. Isso tem acontecido, por exemplo, para a Sadia, uma das maiores empresas produtoras e distribuidoras de alimentos industrializados congelados e resfriados da América Latina.

O trabalho operacional começa em Jundiá (SP), onde fica localizado um dos principais centros de distribuição da Sadia. De lá, os caminhões da Bergamaschi partem carregados para Belém (PA), Macapá (AP), Imperatriz (MA) e Campo Grande (MS), cidades em que as mercadorias devem ser descarregadas em centros de distribuição regionais.

De olho no relógio – A exigência para conquistar a Sadia como cliente foi que, apesar das grandes distâncias a serem vencidas, a Bergamaschi efetuasse a operação de transporte no menor espaço de tempo possível. Por exemplo, em no máximo 66 horas, para os 2,9 mil quilômetros de Jundiá (SP) a Belém. Após a descarga, as mercadorias devem ser direcionadas para a operação de distribuição regional, normalmente realizada por transportadoras locais, com caminhões menores.

A frota da Bergamaschi tem hoje idade média de dois anos. Ao todo, são 280 caminhões, sendo 80 semi-pesados e 200 extra-pesados, dos quais 130 são Scania, dos modelos R 400 6x4 ou 6x2 e R 360 6x2. A última vez que a empresa adquiriu

veículos da marca foi em dezembro de 2004.

“Os principais motivos que levaram a Bergamaschi a confiar aos veículos Scania a responsabilidade de transportar os produtos da Sadia foram a resistência, a durabilidade, o custo equilibrado de manutenção e o conforto proporcionado ao motorista. Outro fator que contou muitos pontos foi a ampla rede de concessionárias disponibilizada pela marca em todo o Brasil”, afirma Dirceu Capeletto, sócio-diretor da Bergamaschi.

Como os tempos são muito justos, é necessário que os caminhões parem o mínimo possível e, para isso, a empresa conta também com uma equipe de motoristas qualificados e bem treinados, que operam em sistema de revezamento durante as viagens. Os veículos são monitorados 24 horas por dia, tendo à disposição uma eficiente estrutura de apoio logístico.

“Segundo a própria Sadia, o índice de cumprimento dos prazos pela Bergamaschi está em 100%. Para nós, a precisão da operação, planejada em cada detalhe, e o comprometimento total de nossa equipe são fatores que têm feito a diferença. Isso se deve também à excelente performance dos veículos Scania, aos quais confiamos viagens de longa distância, quando a margem de erro deve ser mínima”, comenta Dirceu Garcia Filho, gerente geral da Bergamaschi em Itupeva (SP).

Especializada em transporte, logística e distribuição de alimentos, a Bergamaschi, além de atuar no segmento de cargas refrigeradas,

transporta também produtos a granel, como grãos e açúcar.

A história da empresa começou em outubro de 1986, na cidade de Chapecó, em Santa Catarina, com Elói Bergamaschi, seu fundador. Lá, a transportadora começou suas atividades como distribuidora de produtos alimentícios derivados do leite. Depois, passou a operar também na área de derivados da carne.

Emanuel A. P.

O segmento de transporte rodoviário de cargas passou a ser explorado em novembro de 1994, em Campo Grande, quando foram adquiridas carretas frigoríficas. Dois anos depois, com a expansão dos negócios, a Bergamaschi incluiu em suas atividades o transporte de grãos, transferindo a sede administrativa da Divisão Transporte para Rondonópolis (MT). Sua

frota graneleira atende à agroindústria em todo o Brasil, levando insumos para as regiões produtoras e trazendo os produtos agrícolas para as indústrias e os centros de escoamento.

A Bergamaschi possui uma excelente infra-estrutura e, graças à sua filosofia de modernização, tem obtido grande reconhecimento.

Hoje, a empresa mantém, além da central administrativa da Divisão de Transporte em Rondonópolis e a central comercial de Distribuição em Chapecó, outras três unidades localizadas em Presidente Epitácio (SP), Cuiabá (MT) e Itupeva (SP). Em breve, novas instalações serão implantadas em Campo Grande. A Bergamaschi atua em todo o território nacional.

TN





De volta ao mar



Divulgação

Primera embarcação brasileira a fazer uma travessia oceânica velejando, o Atrevida chegou ao País em 1946. Adquirido por Jorge Behring de Oliveira Mattos, seu projeto é assinado pelos irmãos Herreshoff. A embarcação teve sua construção iniciada em 1921, em Bristol, nos Estados Unidos, e foi lançada ao mar em 1923, com o nome de Wildfire.

O veleiro tornou-se uma jóia não só por sua beleza e projeto minucioso, mas também pela história que guardou. Em todo o período de serviços prestados à atividade náutica no Brasil, a famosa embarcação recebeu ilustres convidados e acabou ganhando o seu atual nome, justamente por ser palco de grandes festas.

Na lista de personalidades que se tornaram personagens da história do Atrevida estão, por exemplo o casal real da Suécia, Gustav e Sílvia. Outras celebridades também vivenciaram a sensação de estar a bordo do Atrevida. A embarcação serviu, por exemplo, de passarela para a ex-Miss Brasil Martha Rocha e de palco para o cantor Roberto Carlos.

Construído em aço pelo, na época, inovador sistema batock line e armado em escuna, o Atrevida conta com cinco velas e possui comprimento total de 105 pés (cerca de 35 metros), comprimento de convés de 95 pés e



boca (largura) de 20 pés, pesando aproximadamente 80 toneladas.

Depois de toda a badalação seguiram-se muitos anos de decadência, especialmente na década de 90, quando foi esquecido na Baía de Guanabara, no Rio de Janeiro. Em fevereiro de 2004, após ser adquirido por um empresário cuja identidade é mantida em sigilo, o Atrevida chegou a Santos, e seguiu diretamente para o estaleiro MCP Yachts.

A missão proposta à engenharia naval do estaleiro foi a de deixar o Atrevida o mais próximo de seu projeto original. Um ano e meio depois do início dos trabalhos de restauração e quase 83 anos depois de seu lançamento original, uma das mais tradicionais embarcações da história náutica brasileira voltou aos mares com a mesma elegância que a tornou famosa, em viagem inaugural, em setembro de 2005.

De acordo com o engenheiro naval **Lincoln**

Rosemberg, da MCP Yachts, todo o convés foi preservado, com exceção da mastreação e tanto a parte interna, como a externa tiveram a maioria de suas características originais mantidas.

Contudo, televisor de plasma, DVD e uma

Mais de 80 anos depois de sua construção, o veleiro Atrevida é restaurado conforme projeto original e equipado com motor Scania

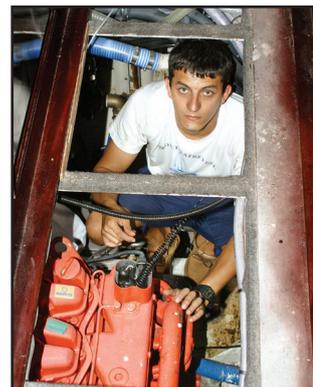


Fotos: Renato Meilini

cozinha com todos os equipamentos mais modernos disponíveis atualmente conferem hoje mais conforto à embarcação, que conta com uma tripulação de quatro pessoas: o comandante, um mecânico, uma marinheira e uma copeira.

Durante o projeto de restauração, o motor Scania, modelo DI 12M, com potência que varia de 360 a 675 cavalos, foi escolhido para equipar o Atrevida. A MCP Yachts já havia equipado outras embarcações com motores da marca e escolheu o modelo baseando-se na velocidade de 11 a 14 nós a ser desempenhada pelo Atrevida.

"Eu só havia lidado com motores de outra marca, mas mesmo com o pouco contato que tive com o Scania DI 12 durante a viagem inaugural já pude perceber que se trata de um equipamento de manuseio mais simples", afirma **Jefferson Palmejane**, mecânico contratado exclusivamente para o Atrevida.



HF

Em mais um continente



Limpador de neve equipado com motor Scania opera em aeroporto recém-inaugurado na Antártica

A estação de pesquisa Troll, visitada por cientistas do mundo todo interessados pela região da Antártica, foi reinaugurada em 2005 pela rainha Sonja, da Noruega. Localizado na Queen Maud Land, uma pequena porção da Antártica anexada à Noruega em 1939 por razões de defesa, esse posto de observação fica situado a 1.295 metros acima do nível do mar e a cerca de 300 quilômetros da costa do continente.

Para facilitar as pesquisas na região, foi construído também um aeroporto, o Troll Airfield. Anteriormente, os visitantes da Troll tinham que fazer uma longa e complicada viagem sobre o gelo repleto de fendas profundas. Certificado para receber de pequenos



Aterrisagens garantidas: máquina remove camadas de neve de até meio metro de espessura

a grandes aviões, o Troll Airfield aumenta a acessibilidade da Antártica, especialmente no ano polar internacional, que será realizado em 2007-2008.

Pista limpa – A construção da pista do aeroporto foi difícil. As fendas existentes no gelo tiveram de ser preenchidas com água e congeladas, e as irregularidades do terreno, que estava todo coberto por neve e detritos, foram aplainadas. O Troll Airfield oferece três mil metros de terreno para a aterrissagem das aeronaves. Vôos comerciais não estão liberados.

Para a manutenção diária dessa pista, o Instituto Polar Norueguês, responsável pela estação Troll, tinha necessidade de uma máquina

desbastadora de gelo com grandes recursos técnicos. Nesse clima extremamente frio a máquina deve remover regularmente quase meio metro de gelo em toda a extensão da pista.

A solução encontrada foi um Prinoth T4S, com um motor Scania de nove litros, produzido pela empresa norueguesa Qwren AS, que possui uma desbastadora de grande diâmetro, denteada, e montada em aço especial. Com essa máquina, a pista de aterrissagem está sempre aberta a todos os que querem estudar o clima, a camada de ozônio ou as colônias de pássaros, a propósito, os únicos vizinhos dos pesquisadores.

Por Conny Hetting, da Suécia

Além dos túneis do metrô

Empresa Breda Rio utiliza ônibus Scania K 310 para atuar, pela superfície, na extensão das linhas do metrô da cidade do Rio de Janeiro (RJ). Com os veículos, os passageiros chegam aos bairros de Ipanema, Leblon e Gávea pagando a mesma tarifa de um bilhete unitário convencional do Metrô, sem custo adicional

Fotos: Wallace Feitosa



Em uma operação tipicamente urbana, a empresa carioca Breda Rio começou, em setembro, a utilizar ônibus Scania K 310, veículos de concepção rodoviária lançados este ano para atender às demandas de curtas e médias distâncias. Os novos carros, com encarroamento personalizado, fazem a extensão das linhas do Metrô da cidade do Rio de Janeiro (RJ), chegando aos bairros de Ipanema, Leblon e Gávea.

Regularidade – De segunda a sábado, a partir das 5h30 da manhã e até as 00h40, desde a estação de Metrô Siqueira Campos, localizada em Copacabana, saem 28 carros dedicados exclusivamente a essa operação e programados para atender às paradas em intervalos de 5 a 7 minutos. Eles estão substituindo os antigos L94, que trabalharam desde o início do projeto, quando o Metrô resolveu cumprir com o cronograma de atendimento à população, com-



“Prestamos um serviço solicitado pelo Metrô, que contratou o fretamento dos veículos. Nós disponibilizamos os carros, cuidamos da operação e da manutenção.”

Valter Lopes,
diretor da Breda Rio

pletando a extensão total prevista para as linhas com ônibus fretados.

“Prestamos um serviço solicitado pelo Metrô, que contratou o fretamento dos veículos. Nós disponibilizamos os carros, cuidamos da operação e da manutenção”, explica Valter Lopes, diretor da Breda Rio.

O serviço é oferecido por meio de um bilhete específico, Metrô-Ipanema ou Metrô-Gávea, que tem o mesmo custo de um bilhete unitário convencional, de R\$ 2,25. O usuário pode adquiri-lo nas estações dos trens do Metrô ou nos ônibus. Se o embarque for feito nas estações de trem, o bilhete é devolvido pela catraca para ser apresentado no embarque ao ônibus.

Desse modo, para os passageiros que embarcam nos trens e querem seguir até os destinos cobertos pelos ônibus, não há qualquer acréscimo. Eles apenas fazem o transbordo na estação Siqueira Campos, o ponto final para os trens.



Os ônibus K 310 dessas linhas especiais estão equipados com ar-condicionado, câmbio Scania com Comfort Shift, que reduz o esforço do motorista nas mudanças de marcha, e possuem assentos exclusivos. A identificação visual externa é característica do Metrô.

Reconhecimento – “O retorno que recebemos dos usuários e do próprio Metrô é de que a necessidade está sendo plenamente atendida. Foi uma forma bastante eficiente de entregar o serviço de transporte público ao usuário do Metrô, mesmo sem a conclusão das linhas subterrâneas para os trens”, comenta Valter.

A Breda Rio foi uma das pioneiras no emprego de ônibus dotados de ar-condicionado no trânsito urbano do Rio de Janeiro logo em 1997, com os chassis para ônibus

Scania L113. Além do transporte urbano, a empresa atua nos segmentos de turismo receptivo, excursões e fretamento.

Operações como a da Breda Rio, que permanecem dentro de um raio de 300 quilômetros, têm sido campo fértil para os ônibus K 310. De janeiro a novembro deste ano, o modelo respondeu por 37% das vendas totais de ônibus da Scania no País, totalizando 322 unidades. O resultado é 46% superior ao desempenho das vendas do K 94, seu antecessor, em igual período de 2004.

“Equipado com um novo motor de 9 litros, de 310 cavalos de potência e o maior torque de seu segmento, com 1.550 Nm entre 1.100 e 1.300 rotações por minuto, o K 310 ajudou a Scania

a obter, este ano, um crescimento de mais de 60% de suas vendas de ônibus até o momento, quando comparamos com o ano passado”, informa Wilson Pereira, gerente de Vendas de Ônibus da Scania no Brasil.

Segundo ele, o veículo tem demonstrado na operação das linhas especiais do Metrô do Rio de Janeiro uma outra vocação, a de transporte urbano de alto conforto e grande capacidade, cumprindo com o elevado padrão de qualidade das operações do Metrô carioca.

MJ





Operações variadas: frota da Merlo y Manavella contempla cavalos-mecânicos e caminhões rígidos para transporte de cereais, fertilizantes líquidos e até gado

Argentina

Espírito de pioneiros

Merlo y Manavella realiza o transporte de seus produtos agrícolas e pecuários em frota de caminhões própria na Argentina

Estabelecida em Adelia María, um povoado localizado nas imediações de Río Cuarto, em Córdoba, na Argentina, a Merlo y Manavella é uma empresa com mais de 75 anos de história. O transporte de cereais, fertilizantes e outros bens é hoje a atividade da empresa, que conta com dez caminhões Scania em sua frota de 12 veículos.

Por volta de 1920, Félix Merlo e José Manavella, dois imigrantes italianos, viviam em um lugarejo chamado La Perla, localizado a cerca de 75 quilômetros ao sul de Río Cuarto. Com a chegada da ferrovia à região, muitos moradores do local, em sua maioria agricultores, mudaram-se para os arredores das estações de trem.



Fotos: Marisa Lo Russo

Foi assim que surgiu em 1928 o povoado de Adelia María, 15 quilômetros ao norte de La Perla, nas margens da Rota Provincial 24. Dois anos mais tarde ali chegaram Félix e José, fundando a Merlo y Manavella. A empresa começou como armazém de secos e molhados, participando também das colheitas de trigo e, posteriormente, de milho e linho.

Durante os primeiros anos, transportavam a colheita ensacada do campo até a ferrovia, em pesadas carretas. Com o passar do tempo, a empresa mudou de donos, porém manteve-se sob o comando de membros das famílias dos fundadores. O



Parte do negócio: caminhões próprios foram a saída para controlar melhor a logística da empresa

atual diretor da companhia é Gustavo Vitelli, bisneto de Félix Merlo. Seu pai, Adolfo é o presidente e integra a Merlo y Manavella da mesma forma que sua mãe, Celia, e seus irmãos Guillermo e María Celia.

Diversificação – As atividades realizadas atualmente vão desde o armazenamento de grãos até atividades de produção pecuária, venda de sementes e fertilizantes. Após muitos anos contratando serviços de fretes e tentando adquirir veículos de transporte com outras associações que tiveram curta duração, em 1985 começaram sua própria frota de caminhões.

Esses são utilizados basicamente para transportar soja, milho, amendoim, girassol e trigo. Mais recentemente, um dos veículos foi especialmente implementado com baú para transportar encomendas e um equipamento para fertilizantes líquidos.

Os cereais são recolhidos no campo e levados principalmente para Rosario e para General Deheza, em Córdoba. Os fertilizantes, por outro lado, são carregados em Campana, Buenos Aires, e entregues aos produtores. Finalmente, o gado vai a Rio Cuarto, Córdoba, Rosario e Buenos Aires, entre outros lugares.

“Assim que começamos a aumentar a frota, optamos pela Scania devido às referências que tínhamos e por conhecermos o seu prestígio. Devido aos resultados obtidos, a empresa optou por renovar

a frota com a Scania. Isso porque, operacional e economicamente, a simplicidade de manutenção e a ausência de problemas passados pesam em qualquer balança”, conta Vitelli.

Os reparos das unidades são realizados na concessionária Rio Cuarto, de Grandes Caminhões, onde as unidades foram adquiridas, e também na CVC, já que os veículos viajam regularmente a Rosario. A Rio Cuarto realiza também regularmente as manutenções preventivas dos veículos que já ultrapassaram a marca de um milhão de quilômetros rodados.

Até há pouco tempo, a Merlo y Manavella utilizava somente caminhões rígidos para transportar cereais. Entretanto, o aumento do transporte de fertilizantes líquidos e de encomendas modificou essa política.

“Agora, preferimos adquirir cavalos-mecânicos porque nos oferecem maior flexibilidade. Assim, podemos transportar qualquer um dos nossos produtos e otimizar ainda mais a utilização dos veículos” explica Vitelli.

“Como cada motorista tem um veículo que lhe é designado, isso também aumentou a segurança das cargas. Se um motorista está cansado, faz-se a troca do cavalo-mecânico e a carga segue, agora conduzida por uma pessoa que está com seus reflexos em 100% da capacidade”, finaliza ele.

Por Daniel Jatimiansky, da Argentina

Energia para os ne

Passada a ressaca gerada pela crise energética de 2001, o mercado de grupos geradores estabiliza-se e começa a dar os primeiros sinais de crescimento. Diante de um aumento no consumo de energia elétrica na ordem de 5%, empresários do setor enxergam no crescimento econômico e na falta de investimento em novas fontes de energia por parte do governo brasileiro oportunidades de negócio, apostando no segmento que ainda possui importantes nichos a serem explorados

Gilmar Gomes

Sem risco de apagão: em Gramado (RS), o Natal Luz ocorre de novembro a janeiro com shows, concertos, desfiles e celebrações religiosas. Toda a energia elétrica das apresentações é fornecida por grupos geradores da Stemac (ao fundo)

stemac



Há quatro anos, o Brasil foi surpreendido por uma crise energética que culminou com o racionamento. Todo o País foi submetido a uma redução de consumo na ordem de 20%. Enquanto donas de casa restringiam o uso de seus aparelhos eletrodomésticos, grandes industriais e empresários do setor de serviços desdobravam-se para manter suas atividades, recorrendo, em muitos casos, a grupos geradores movidos por motores a diesel.

Logo após o temor do apagão, o que ocorreu foi uma sobra de energia. O novo padrão de consumo imposto em 2001, aliado à recessão econômica, que diminuiu a produção, e às compras de geradores por grande parte das empresas preocupadas com os custos da energia e os possíveis cortes no fornecimento, proporcionou uma oferta adicional. Assim, as empresas fornecedoras de grupos geradores viram o início da queda de volumes.

Tempos mais claros – Mas, o cenário começa a mudar, e um dos fatores que apontam essa mudança é o consumo de energia elétrica, que deve encerrar 2005 com taxa de crescimento de 4,8% em relação ao registrado em 2004. A projeção é do presidente da Empresa de Pesquisa Energética (EPE), Maurício Tolmasquim em declaração dada à imprensa recentemente. O segmento comercial foi o que registrou maior expansão no período, com taxa de 8%. O aumento da demanda acompanha o crescimento do PIB brasileiro, que deve ficar por volta dos 3%.

“Nada que ocorre sem planejamento é bom para o mercado. A crise energética de 2001 gerou muitos negócios no segmento de grupos geradores, mas também atraiu muitos competidores. Além disso, muitos dos negócios fechados na época acabaram atrapalhando as vendas dos anos posteriores. Agora, em um cenário estável que começa a apresentar os

primeiros sinais de crescimento, as empresas que tinham potencial para manter-se no mercado voltam a aproveitar as oportunidades e a explorar os diversos nichos do segmento", explica Otávio Barros, gerente da Unidade de Vendas e Serviços de Motores Industriais e Marítimos da Scania na América Latina.

Historicamente, o segmento de grupos geradores tem representado 60% da venda de motores industriais da Scania. Em 2001, foram vendidos para esse mercado 1.654 motores da marca. De 2002 a 2004, devido à retração do mercado, o número de unidades foi mais baixo. Em 2005, frente a um mercado estabilizado, o número de motores comercializado deve superar em mais de 50% o equivalente ao ano passado. A participação dos grupos geradores vai, então, subir para 70% das vendas de motores industriais da Scania. Crescimento proporcionado especialmente pelas exportações.

Os números demonstram a correta visão dos empresários do setor de que ainda há muito a ser explorado no segmento de geração de energia. Sabe-se que pouco tem sido feito pelo governo na criação de novas fontes. O Brasil é um país dependente da energia gerada em grandes hidrelétricas, indo contra a tendência mundial do conceito de energia distribuída, produzida por pequenos geradores.

Assim, compradores potenciais de grupos geradores equipados com motores a diesel surgem em diversos segmentos do mercado. O uso desses equipamentos para situações de emer-

gência ou em alguns períodos determinados em substituição da energia fornecida pelas concessionárias locais ainda é pequeno. Os produtores de eventos, que tem preferido cada vez mais, por questão de confiabilidade, contratar fontes próprias de geração de energia elétrica, são outro exemplo.

Em Porto Alegre (RS), a Stemac, uma empresa familiar com 55 anos de história que possui 20 filiais espalhadas pelo País, dedica-se à produção de grupos geradores com o objetivo de fornecer energia em locais onde falta eletricidade ou nos quais a mesma não possui qualidade. Com uma fatia de 65% do mercado, a empresa manteve a liderança mesmo nos anos de declínio do volume de vendas e agora vê suas vendas aumentando conforme a economia brasileira cresce.

Luz para o Natal – A maior fabricante de grupos geradores do Brasil patrocina há quatro anos o Natal Luz, promovido pela cidade de Gramado (RS). Durante o evento, que ocorre de novembro a janeiro, acontecem apresentações de corais e concertos, shows regionais, desfiles e celebrações religiosas. A empresa participa com a geração de energia nas apresentações e marca presença também com um grupo gerador "embrulhado para presente", exposto sob uma das árvores de Natal que decoram a cidade.

"Como luz é o nosso negócio, vemos no evento de Gramado uma oportunidade de conectar a imagem dos grupos geradores que produzimos à geração de energia de qualidade, uma necessidade crescente à medida em que a sociedade se moderniza. Lá, temos garantido a continuidade de todos os eventos, fornecendo energia por meio de uma das formas mais seguras disponíveis atualmente", afirma Jorge Luiz Bunder, presidente da Stemac.

Para a geração de energia em eventos esporádicos, como o Natal Luz, os grupos geradores geralmente são alugados. Com o aumento das

Tamanho não importa: até mesmo eventos de grande porte como o réveillon de Copacabana (RJ) usam grupos geradores para o fornecimento de energia elétrica



Divulgação / Poit

produções desse porte, os negócios crescem nessa área. Fundada em 1999, a Poit Energia, empresa de aluguel de geradores de Diadema (SP), por exemplo, viu seu faturamento aumentar em quase 80% de 2004 para 2005.

A empresa, que está presente em sete pontos do País e possui 350 equipamentos com potências que variam de 10 a 1.000 kVA, tem sido responsável por fornecer energia para eventos de grande porte, como a festa de réveillon na praia de Copacabana, no Rio de Janeiro (RJ), e em sets de filmes nacionais, como o da recente produção Dois Filhos de Francisco, que conta a história dos cantores sertanejos Zezé di Camargo e Luciano.

"O segmento de eventos é um dos que mais se expande atualmente para a Poit, que se prepara para produzir geradores para uso próprio. Ao alugar um equipamento fornecemos um pacote completo que contempla também o transporte e a operação. Além de oferecer ao nosso cliente uma fonte de energia segura, o ajudamos a manter o foco voltado para o seu próprio negócio", comenta **Wilson Poit**, proprietário da Poit Energia.



Renato Meirini



Divulgação / MaquiGeral

Primeiro gerador DC 16: MaquiGeral desenvolveu carreta especial para fornecer energia elétrica para a Vivo, em Curitiba (PR)



“Comércios ou indústrias têm recorrido à solução da GMG para reduzir os gastos com energia elétrica. A energia gerada pela usina pode ser consumida nos horários de ponta, quando os valores cobrados pelas concessionárias locais são mais altos, ou mesmo abastecer completamente um estabelecimento. Hoje, temos sete a oito motores de até 450 kVAs de potência trabalhando em paralelo, como na Granol, uma refinaria de óleo de soja, em Bebedouro (SP), ou na Cocam, produtora de café solúvel para exportação, em Catanduva (SP), esta ainda em fase de implantação. Em dezembro vamos inaugurar uma usina para gerar 4.400 kVAs com 10 motores Scania em paralelo aqui em Goiânia”, conta Silvio de Oliveira, diretor comercial da GMG.

Enquanto uma hidrelétrica com capacidade para gerar 20 MW de energia leva, no mínimo, cinco anos para ser construída – sem considerar o tempo para obtenção da licença ambiental –, grupos geradores com motores a diesel podem ter suas operações iniciadas em questão de dias, fornecendo energia elétrica a custos reduzidos. A obtenção de energia por meio de “pequenas potências energéticas” tem sido a resposta economicamente viável de alguns setores da indústria e do comércio na busca de reduzir custos e não ficarem reféns de entraves como o atraso da construção de novas hidrelétricas e termoelétricas.

HF

A MaquiGeral, fundada em 1978 em Curitiba (PR), recebeu recentemente uma solicitação especial na área de telecomunicações. Um reboque com um grupo gerador equipado com um motor Scania DC 16 43A com 500 kVA de potência, o primeiro do modelo vendido no Brasil. A missão do equipamento será circular entre as torres de celular da Vivo em Curitiba, garantindo o seu pleno funcionamento.

Energia para falar – “Trabalhamos somente com motores Scania e o DC 16 foi escolhido por atender à faixa de potência solicitada pelo cliente e pelo excelente consumo de combustível. Recebemos recentemente da Anatel um certificado de fornecimento para o segmento de telecomunicações, já que atendemos nesse mercado a empresas como a Vivo, a Brasil Telecom e a Intelig, dando assistência em todo o Brasil”, afirma Sandra Batistella, diretora geral da MaquiGeral.

Os volumes de venda da maioria das empresas do segmento continuam estáveis, mas a previsão de uma nova crise energética para daqui dois anos promete mobilizar a todos, impulsionando o crescimento do mercado e abrindo espaço para novas soluções. A GMG, de Goiânia (GO), projeta usinas energéticas desde 2004, agrupando grupos geradores equipados com motor diesel, e comercializa a energia gerada pelos equipamentos ou vende o projeto de engenharia.

Planejamento energético: produtora de café solúvel, ainda em fase de implantação, disporá de modernas instalações de grupos geradores em paralelo



Fotos: José Lira



Renato Merlini

Serviços

Operação garantida

Scania cria Contrato de Manutenção Preventiva para agilizar o processo de revisão dos veículos aproveitando a programação do cliente



A Scania passou a disponibilizar para todo o Brasil seu Contrato de Manutenção Preventiva. Lançado em outubro, na

Fenatran – Salão Internacional do Transporte, ele dará ao cliente a oportunidade de programar as revisões preventivas de sua frota em qualquer concessionária Scania, pagando um valor fixo, que varia de acordo com a operação do veículo.

O contrato pode ser feito tanto para caminhões e ônibus quanto para motores industriais e marítimos e considera diferenças entre os diversos segmentos de atuação do cliente, como o tipo de operação,

local de utilização, qualidade das estradas e distâncias de percurso previstas. As manutenções preventivas incluem a troca de filtros, óleos, graxas e mão-de-obra.

O valor de cada contrato é estipulado por tipos de operação. O tipo 0, para operação leve por longa distância; o tipo 1, para a operação por longa distância; o tipo 2, para operação pesada por longa distância; o tipo 3, para as atividades fora-estrada, como construção civil, floresta e mineração; e o tipo 4, para a operação de distribuição urbana e de curtas distâncias.

“O Contrato de Manutenção Preventiva agiliza o processo de revisão do veículo por meio de um maior aproveitamento da logística da

operação do cliente. Além disso, dá ao frotista um melhor controle dos custos, uma vez que é adequado às necessidades de cada um”, afirma Humberto Marin, gerente executivo de Soluções de Negócios da Scania no Brasil.

Um outro tipo de programa oferecido pela Scania é o Contrato de Reparo e Manutenção. Nele, o pacote de serviços é mais abrangente, pois engloba manutenções preventivas e ainda ações corretivas no veículo. Os clientes que adquirem o Contrato de Reparo e Manutenção ainda têm à disposição o Scania Plus24, serviço de atendimento telefônico que funciona 24 horas por dia, 365 dias por ano.

TN

Cobertura total

Sistema de rastreamento próprio da Scania ganha versão que combina a tecnologia dos celulares à comunicação digital via satélite



● IRIS, Inteligência e Rastreamento Integrado por Satélite, sistema de monitoramento e rastreamento de veículos totalmente desenvolvido pela Scania no Brasil, ganhou uma nova versão, o IRIS Híbrido, que combina tecnologia GSM/GPRS dos celulares à tecnologia de comunicação digital via satélite.

“Em regiões nas quais a cobertura das ERB’s (Estações Rádio-Base) é ampla e eficiente, toda a transmissão do IRIS Híbrido será feita pela tecnologia GPRS, otimizando o custo da comunicação. Onde o sinal de celular é escasso, o equipamento volta a se comunicar por satélite”, explica Humberto Marin, gerente executivo de Soluções de Negócios da Scania no Brasil.

Tanto em sua versão por satélite quanto na híbrida, o IRIS integra gerenciamento e logística de frota e permite a rápida localização do

veículo por meio de coordenadas geográficas, além do monitoramento de até 20 parâmetros do veículo, como excesso de velocidade, alta rotação no motor, super aquecimento ou curva perigosa, em tempo real.

Cada veículo que conta com o IRIS registra todas as informações de operação durante 24 horas por dia por meio desses parâmetros pré-definidos. Seus sistemas são programados para armazenar as informações de violação, que depois são enviadas periodicamente à central de controle.

Para o operador logístico, o acompanhamento do veículo pode ser realizado via Internet, com emissão de relatórios e acesso às informações a partir de qualquer local do mundo, a custos reduzidos.

Sem sombras – “O IRIS Híbrido, por tratar-se de uma evolução, oferecerá ao cliente uma cobertura ainda maior que a atual. A nossa intenção é que a nova tecnologia garanta que o caminhão seja rastreado e as informações transmitidas à base que o controla em qualquer situação”, afirma Marin.

Atestado pelo INPE (Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais), Cesvi Brasil (Centro de Experimentação e Segurança Viária) e pelas operadoras de risco Pamcary e Opentech, o IRIS atende veículos Scania com motor eletrônico ou mecânico. Ele interage com o motorista por meio de avisos sonoros e luminosos, alertando-o da ocorrência da violação de parâmetros pré-programados.

HF



Um brinde aos motoristas

Quando dezembro chega, junto com o Natal e o Ano Novo, é hora de os motoristas da associação de Garibaldi (RS), capital nacional do champanhe, se reunirem para a tradicional Festa de São Cristóvão e comemorarem com suas famílias mais um ano

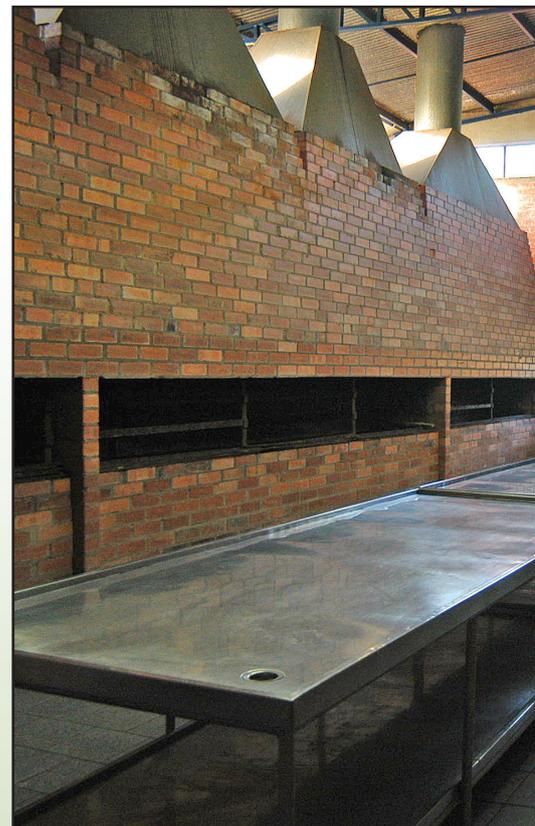
Enquanto em quase todo o País as pessoas já vivem o clima festivo de final de ano, na Associação de Motoristas de Garibaldi – AMG, no Rio Grande do Sul, o clima é de trabalho pesado para a organização da Festa de São Cristóvão e dos Motoristas, que acontece todos os anos em Garibaldi, capital nacional do champanhe, uma semana antes do Natal. Dessa vez, a festa será realizada entre os dias 13 e 18 de dezembro.

A tradição vem sendo mantida há quase 20 anos, quando o então prefeito da cidade, Ambrósio Chesini, incentivou a integração dos motoristas e propôs a criação de uma associação. Apoiado nessa idéia, Antônio Bortolini, primeiro presidente da AMG, organizou e reuniu os caminhoneiros do muni-



Fotos: Gilmar Gomes

Herança italiana: cancha de bocha é bastante concorrida na AMG e tem patrocínio da concessionária Scania para Garibaldi, a Brasdiesel



Entre amigos: churrasqueiras da Festa de São Cristóvão estão liberadas para uso dos associados

cípio para a primeira Festa de São Cristóvão e dos Motoristas.

A data foi escolhida pela proximidade ao Natal e ao Ano Novo, quando os motoristas de caminhão da associação que transportam grãos para Estados como Mato Grosso e Goiás voltam à cidade para comemorar as festas com a família.

Objetivo social – “A associação foi criada com o objetivo de valorizar o motorista de caminhão e fortalecer a classe. Nossa intenção era socializar o profissional das estradas que, por estar sempre viajando, longe de casa e dos amigos, não tem a oportunidade de integrar-se com o restante da sociedade, compartilhar momentos e experiências. A festa fortalece ainda mais esse nosso desejo, pois reúne os sócios e seus familiares, caminhoneiros de toda a região e a comunidade, em uma época de confraternização”, afirma Jorge Fanti, atual presidente da associação.

A primeira confraternização aconteceu na sede do Grêmio Atlético Guarany, onde foi reali-

zado um torneio de futebol e um churrasco para os motoristas e seus familiares. A associação solidificou-se e atraiu inúmeros sócios. A Festa de São Cristóvão, santo padroeiro da categoria, tornou-se tradição, ficando permanentemente agendada no calendário de eventos do município.

Com o aumento no número de sócios, notou-se a necessidade de um espaço maior para o evento. As edições da festa que aconteceram entre 1988 e 1992 foram realizadas no Parque da Fenachamp, em Garibaldi.

Em 1993, a aquisição de uma área de mais de 100 mil metros quadrados incentivou a AMG a dar início à construção de sua sede. Com a inauguração dessa sede, a festa de São Cristóvão e dos Motoristas passou a acontecer todos os anos nesse local.

Atualmente, a associação conta com 328 sócios, todos eles ligados ao transporte de cargas ou passageiros. A AMG, com uma moderna infra-estrutura, disponibilizada também à comunidade garibaldense, possui amplo ginásio de

esportes, salão de festas, piscinas térmicas, cancha de bochas, capela, palco externo, espaço para lazer entre árvores nativas, quadras esportivas e um vasto estacionamento.

Jorge Fanti

conta que um dos fatores fundamentais para o bom funcionamento e desenvolvimento da associação é a parceria existente entre os mem-

bros e ex-membros da diretoria.

“Todos os que passaram pela presidência ainda opinam na tomada de decisões da AMG. Todos eles tiveram uma missão e a cumpriram muito bem. A minha é profissionalizar as atividades da associação e espero que esteja desenvolvendo bem o meu papel”, comenta Fanti, que é proprietário da Rápido Garibaldi.

A empresa, que transporta vinhos e champanhes, possui 150 funcionários e opera com 55 caminhões médios e quatro pesados, dos quais dois são Scania. Em Garibaldi, cerca de 84% dos caminhões pesados registrados na cidade são da marca Scania.

TN



Integração com a comunidade:
ginásio de esportes da AMG está aberto à população de Garibaldi

Confiança a toda prova

Transportes Della Volpe adquire 120 unidades do P 340 antes do seu lançamento oficial

A Transportes Della Volpe fechou a aquisição de 120 unidades do cavalo-mecânico P 340 antes mesmo de seu lançamento oficial, este ano na Fenatran – Salão Internacional do Transporte. Os veículos, indicados para aplicações de grande produtividade em médias a longas distâncias, vão operar em todo o território nacional no transporte de cargas variadas e, principalmente, de ferro e aço.

“A Della Volpe confiou mais uma vez na Scania e adquiriu os veículos com base em nossa argumentação técnica e nos bons resultados que os outros modelos da Scania já demonstram em sua frota de pesados, composta exclusivamente por veículos da marca”, comenta Roberto Leoncini, gerente executivo de Vendas de Caminhões da Scania no Brasil.

A entrega dos cavalos-mecânicos vai ocorrer durante os próximos 12 meses. Os veículos foram adquiridos com o IRIS, sistema de rastreamento e telemetria via satélite próprio da Scania. Além da localização do veículo, o IRIS monitora diversos parâ-

metros em tempo real, como motor, consumo de combustível, frenagem e curvas perigosas. Ele interage com o motorista, alertando-o da ocorrência da violação desses parâmetros.

“A parceria da Della Volpe com a Scania já dura quase 30 anos. Durante esse tempo, os veículos da marca sempre apresentaram um resultado operacional positivo. Além disso, agora com o IRIS teremos a possibilidade de acompanhar os veículos da frota via Internet, com acesso às informações sobre seu posicionamento e condução a partir de qualquer lugar, durante 24 horas por dia. Temos plena certeza de que, mais uma vez, a Scania foi a melhor escolha”, afirma Gilberto Della Volpe, diretor executivo da Transportes Della Volpe.

A Della Volpe, com sede em São Paulo (SP), atua nos segmentos químico, petroquímico, siderúrgico e de cargas indivisíveis. A empresa possui uma frota inteiramente personalizada de 499 equipamentos próprios, 250

agregados e 67 dedicados, sendo todos rastreados via satélite.

A frota atual de caminhões da Della Volpe chega a 150 unidades, com 130 veículos pesados com idade média de três anos. A transportadora conta ainda com aproximadamente 13 mil carreteiros cadastrados, todos aprovados por um rígido programa de seleção de motoristas e equipamentos.

Há mais de 40 anos, a empresa acumula experiência no setor de transportes e mantém filiais nos Estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Espírito Santo, Bahia, Pernambuco, Alagoas e Ceará.

TN





Fotos: Rodrigo Troncoso

Emiliano Olivares, o pai e o filho, apostam no atendimento "customizado" e venceram uma grande concorrência para abastecimento de supermercados

Soluções específicas

Levando em consideração as necessidades de cada cliente, a Transportes Olivares oferece modelos específicos de transporte e distribuição de carga

Localizada em San Antonio, a Transportes Olivares é uma empresa familiar chilena com mais de 50 anos no mercado. Com grande convicção, dessas que somente a experiência de muitos anos pode oferecer, Emiliano Olivares, o pai, sustenta que "o forte da empresa são a logística e a elaboração de planos de transporte específicos para cada cliente".

Há mais ou menos 10 anos, a empresa dedica-se à prestação de serviços de gerenciamento para o transporte de cargas de todo tipo. Graças ao modelo de serviço prestado, conseguiu firmar compromissos comerciais com empresas do porte da Companhia de Cervecerías Unidas, realizando o transporte de seus produtos de Santiago a Puerto Montt.

"Nossos clientes possuem necessidades totalmente distintas. Perguntamos a cada um o que ele quer, e com base nos antecedentes coletados,

elaboramos um projeto e montamos um esquema de transporte com a frota ideal para a carga que deve ser deslocada e a quantidade de viagens a ser realizada, minimizando o custo operacional", conta Emiliano Olivares Filho.

Com base nesse modo de trabalhar, os negócios têm evoluído. A empresa participou recentemente de uma importante concorrência da holding Cencosur, em que foram outorgados o transporte e a distribuição para os supermercados Jumbo e Santa Isabel nas Regiões Quinta e Metropolitana. A Olivares venceu.

Para o desafio de deslocar um grande volume de mercadorias, que vão desde produtos secos até verduras e congelados, e abastecer os diversos pontos de atendimento das redes de supermercado, a Transportes Olivares adquiriu uma frota de 32 caminhões Scania, do modelo P94.

O número de unidades adquiridas baseou-se nos elevados índices de população que Santiago e a quinta região registram. Os implementos encarregados da tarefa foram projetados para múltiplas temperaturas, contando com três compartimentos com temperaturas de 20 graus negativos, 0 grau e 10 graus positivos.

"Sabemos que a confiança no veículo é fundamental no segmento de distribuição. Nós confiamos na Scania e sabemos que os caminhões da marca são veículos mais confortáveis para o condutor quando comparados aos modelos norte-americanos. Na distribuição, o anda-e-pára repetidas vezes ao dia e as várias horas de viagem exigem conforto do caminhão e isso torna o Scania ideal para esse segmento", afirma Emiliano Olivares.

Por Rodrigo Troncoso, do Chile



Divulgação

Experiência em urbanos

Principais empresas do setor de ônibus urbanos participam do XIII Congresso Latino-Americano de Transporte Público e Urbano no Peru

De 3 a 7 de outubro, foi realizado o XIII CLATPU, Congresso Latino Americano de Transporte Público e Urbano, no Peru, com a participação dos principais fabricantes de ônibus urbanos, fornecedores, assessores e consultores do segmento na região.

Na ocasião, estiveram presentes também autoridades e representantes das instituições responsáveis pelo sistema viário peruano e das reguladoras do transporte urbano e metropolitano do país.

O objetivo principal do CLATPU foi a troca de experiências de ordem prática entre os diversos países participantes, bem como a discussão

e apresentação de temas relacionados com o transporte público, especialmente quando analisado em seu contexto urbano.

A Scania marcou presença no congresso veiculando vídeos sobre os produtos e a marca e oferecendo assistência profissional para informações técnicas e comerciais ao público que visitou o seu estande.

Hélio Ota, gerente de Suporte a Vendas da Scania para a América Latina, e Carlos Guillén, chefe de Vendas de Ônibus da Scania no Peru, foram responsáveis por uma palestra para uma platéia de mais de 400 pessoas



Bom público: Hélio Ota, da Scania, participa de palestra sobre produtos urbanos para mais de 400 pessoas

sobre os tipos de motores e chassis de ônibus urbanos que a Scania fornece.

O evento, muito expressivo devido à presença de especialistas do setor, permitiu também o encontro entre consórcios e empresários peruanos que serão responsáveis por apresentar propostas na próxima licitação de transporte urbano em Lima.

Por Desirée Lustig, do Peru

Passeio pelas nuvens

Estrella Roja realiza o transporte de passageiros no difícil trajeto que liga o aeroporto da Cidade do México até Puebla

Quando a Estrella Roja decidiu iniciar o transporte de passageiros do aeroporto da Cidade do México até Puebla, sem a necessidade de sair do terminal aéreo para embarque, sabia que se tratava de um projeto que exigiria veículos da mais alta tecnologia. Ainda assim, a empresa apostou no serviço investindo em ônibus de qualidade e conseguiu criar um excelente serviço, tornando-se na opinião de seus usuários referência no segmento.

A princípio, a operação sem escalas parece ser simples: sair do aeroporto da maior cidade do mundo, a Cidade do México, que entre outras coisas está a 2,2 mil metros de altitude e possui um sistema de vias caótico, e seguir até o destino final, a cidade de Puebla, com altitude similar à da capital e a mais de 200 quilômetros de distância.

Porém, antes de chegar ao destino, é preciso percorrer a estrada Zagarzo, uma das de maior tráfego, o que exige frenagens constantes dos veículos, e

superar a cordilheira neo-vulcânica que está localizada no Vale de Puebla. Os ônibus Scania com carroceria Irizar enfrentam diariamente esse difícil trajeto, vencendo especialmente grandes diferenças climáticas,

Na seqüência, os veículos encaminham-se para a rodovia México-Puebla, passando por um trecho acidentado e enfrentando vários quilômetros de subida, de onde se pode observar uma das paisagens mais exóticas do mundo: os vulcões mexicanos Popocatepetl e Iztaccíhuatl.

Um pouco mais adiante, chega-se a um dos vales mais impressionantes do México, o do Rio Frio. Situado a mais de 3 mil metros de altura, ele é repleto de bosques. Nessa rodovia, considerada uma das mais perigosas do país, pode-se também observar uma grande quantidade de ônibus Scania transportando passageiros pela região.

Depois, inicia-se a descida até a cidade de Puebla, onde o destino final é o terminal conhecido como Capu. Muito próximo dali, a Scania, por meio de sua filial de Puebla, oferece todo o tipo de serviço aos mais de 150 ônibus da marca que integram a frota da Estrella Roja.

Todos os dias, vindas diretamente do Centro Logístico da Scania no México, chegam peças para manter em circulação essa frota de veículos. Os primeiros quatro veículos para o serviço Expresso Aeroporto da Estrella Roja já iniciaram suas operações com uma excelente resposta por parte dos usuários.

Salvador Cué, integrante da diretoria da Estrella Roja, conta que foram poucos anos até que o serviço sem escalas do aeroporto da Cidade do México à Puebla fosse implementado com sucesso. Em 2005, as operações da empresa de transporte rodoviário de passageiros mexicana foram ampliadas para manter as atuais operações. O diretor afirma que o objetivo, como sempre, é continuar oferecendo o melhor serviço.

Por Marco Hernández G., do México

Foto: M.H.G.





Pedro Dornas

Campeão na Fenatran

Marcos Antonio Simioni, campeão da competição "Melhor Motorista de Caminhão do Brasil", teve a oportunidade de ver de perto os mais importantes lançamentos do segmento de transportes do ano. Ele e a esposa, Nadia Munaretto Simioni, estiveram presentes na Fenatran – Salão Internacional do Transporte 2005, que aconteceu de 24 a 28 de outubro. Na ocasião, Simioni recebeu das mãos de Richard König, vice-presidente de Comunicações da Scania para a América Latina, uma miniatura alusiva à competição de motoristas e uma carta de compromisso, garantindo ao campeão uma viagem com acompanhante à Copa do Mundo da Alemanha em 2006 e uma visita à fábrica da Scania na Suécia. Simioni, de Concórdia (SC), é cooperado da Coopercarga, um dos maiores frotistas Scania do País. Na profissão desde 1993, administra atualmente a Simioni Transportes, que conta com 10 caminhões, entre eles oito veículos Scania, que transportam cargas gerais e frigorificadas no mercado interno e em países do Mercosul.



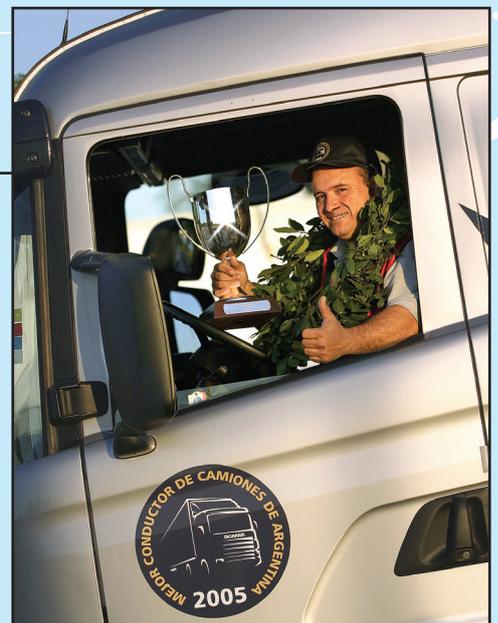
Divulgação

Vitória com gostinho de revanche

O belga Laurens D´Huyvetter, de 28 anos, venceu a segunda edição da competição Young European Truck Driver (Jovem Motorista de Caminhão Europeu). Na primeira edição, em 2003, D´Huyvetter havia conquistado a segunda colocação, ficando atrás do italiano Michele Sandri, que este ano ficou com o terceiro lugar. D´Huyvetter, que é motorista profissional desde 1996, trabalha na empresa da família transportando pallets e fibras sintéticas para a indústria têxtil, pela França e pela Alemanha. A transportadora possui uma frota de 23 caminhões, sendo apenas um Scania. "Eu vejo esta competição como uma importante forma de contribuição para a valorização do motorista de caminhão", disse ele. A próxima edição da Young European Truck Driver está prevista para 2007.

O último ficou em primeiro

O vencedor da competição "Mejor Conductor de Camiones de Argentina", encerrada no dia 14 de outubro, foi Tulio Soloreski. Com 38 anos, o competidor da cidade de Posadas, na província de Misiones, classificou-se para a final nacional da competição na última das 10 finais regionais realizadas na Argentina. O campeão trabalha para a Transportes Sauer. A final do "Mejor Conductor de Camiones de Argentina" foi realizada na 1ª Brigada Aérea El Palomar, na província de Buenos Aires. Todos os participantes demonstraram excelente desempenho nas provas de manobra e condução, que foram acompanhadas com interesse pelo público presente. No total mais de 1.500 motoristas, de todas as províncias argentinas, inscreveram-se no concurso que, assim como o brasileiro, teve o objetivo de fomentar a segurança nas estradas. Dos 250 competidores que se classificaram para as finais regionais, 10 tiveram a oportunidade de mostrar suas habilidades nas provas da final.



Scania Argentina



Pela terceira vez, Scania é uma das “Empresas mais admiradas no Brasil”

Pela terceira vez consecutiva, a Scania ocupa o primeiro lugar como Montadora e Importadora de Caminhões na lista das “Empresas mais admiradas no Brasil”, uma referência criada pela revista Carta Capital em parceria com a consultoria TNS InterScience.

Este ano, 138 empresas foram consideradas pela pesquisa. A análise setorial englobou 43 ramos de atividade e elegeu as melhores companhias a partir da avaliação de 11 quesitos, entre eles respeito pelo consumidor, qualidade de produtos e serviços, ética, responsabilidade social e solidez financeira.

Na categoria de montadora e importadora de caminhões mais admirada, os itens respeito pelo consumidor e qualidade de produtos e serviços foram os mais valorizados. Dos 25 pontos possíveis na avaliação geral dessa categoria, a Scania somou 23,43. A pesquisa completa foi publicada em edição especial da revista Carta Capital de novembro.

O diretor de Marketing da Scania no Brasil, Emanuel Queiroz, representando o presidente da Scania Latin America, Hans-Christer Holgersson, recebeu o prêmio de “Montadora e Importadora de Caminhões mais Admirada no Brasil” das mãos da ministra da Casa Civil, Dilma Rousseff.



Prefeita de Mossoró, Fátima Rosado, participa de inauguração da nova concessionária junto com diretores da Conterrânea e da Scania

Nova concessionária no Rio Grande do Norte



A Scania inaugura no município de Mossoró (RN) mais uma

concessionária. Única representante da marca no Rio Grande do Norte, a casa é uma filial da Conterrânea, representante Scania no Ceará, que agora estende suas operações para o Estado vizinho.

A Conterrânea Mossoró prestará serviços de revisão, reparo e manutenção de caminhões, ônibus e motores, além de comercializar veículos da marca. Com a nova casa, a Scania contabiliza 93 pontos de atendimento da marca distribuídos por pontos estratégicos em todo o território brasileiro.

O endereço da Conterrânea Mossoró é Avenida do Contorno - km 38 - número 2001 - Loja 3 - Nova Betânia - Mossoró (RN). Maior produtora de petróleo em terra do País, Mossoró também é destaque na extração de sal marinho, sendo responsável por cerca de 95% da produção nacional.

Tráfego liberado

Mais uma vez, o Departamento Nacional de Infra-estrutura de Transporte – DNIT voltou atrás na decisão e liberou os caminhões implementados com bitrem da necessidade de AET (Autorização Especial de Trânsito) para a circulação pelas rodovias federais que cortam os Estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Espírito Santo, Bahia, Mato Grosso do Sul, Tocantins, Sergipe, Piauí, Ceará, Pará, Pernambuco, Maranhão e Amazonas.

Em setembro deste ano, o DNIT havia publicado uma portaria determinando a volta da exigência das AETs, alegando não haver recursos destinados ao programa de sinalização rodoviária das vias por onde os bitrens poderiam trafegar livremente.



Divulgação

Novo presidente na Scania na América Latina

Michel de Lambert, que integra o Grupo Scania desde 1º de setembro de 2005, vai ocupar o cargo de Presidente da Scania Latin America a partir de 1º de janeiro de 2006. Ele substitui Hans-Christer Holgersson, que nessa data assume a vice-presidência mundial do Grupo Scania para Vendas e Serviços. Lambert será também membro do Group Management da Scania e responderá a Leif Östling, presidente e CEO mundial da Scania.

Aos 58 anos de idade, Michel de Lambert ocupou várias posições na indústria de transporte, tendo atuado mais recentemente como CEO da Charles André Group na área de transporte de cargas perigosas. Entre 2000 e 2003, fez parte do Grupo Fiat como CEO da Iveco. Antes, Lambert foi CEO da Fraikin, uma companhia europeia líder em contratos de aluguel de caminhões. De 1989 a 1993, trabalhou na Bombardier Group e, como CEO da Bombardier Eurorail, forneceu os trens de passageiros para o Eurotunnel.



Divulgação

Bons negócios para barcos

A 8ª edição do São Paulo Boat Show, maior salão náutico indoor da América Latina, gerou este ano um volume de negócios de R\$ 134 milhões. O evento, que aconteceu entre os dias 27 de outubro e 1º de novembro, reuniu cerca de 100 expositores e atraiu mais de 35 mil pessoas.

A Scania apresentou o motor DI 16M, de 16 litros e 800 cavalos de potência. Lançou também o DI 12M EMS de 675 cavalos, totalmente eletrônico, com tecnologias WET TURBO, uma turbina refrigerada a água, e SEA WATER COOLER, um resfriador adicional dos gases de admissão que utiliza água do mar, garantindo assim maior potência e vida útil dos componentes do motor.

Durante a feira, foi fechada negociação com o Schaefer, terceiro maior estaleiro de lazer do Brasil, que terá em seu portfólio a opção de equipar suas lanchas com motores Scania.

Presidente da Scania e ônibus K 310 recebem prêmio Autodata

O presidente da Scania Latin America, Hans-Christer Holgersson, foi homenageado com o prêmio Autodata 2005 – Tributo Especial, na cerimônia de entrega dos prêmios Autodata – Os Melhores do Setor Automotivo 2005, realizada em São Paulo (SP). A Scania também recebeu o prêmio Melhor Veículo Ônibus, com o produto K 310, lançado em janeiro deste ano.

Na homenagem a Hans-Christer Holgersson, os editores da Autodata ressaltaram a contribuição do presidente da Scania Latin America na análise do cenário econômico brasileiro, tendo ele contribuído com os jornalistas para a realização de matérias mais aprofundadas sobre o setor automotivo.



Mônica Zanoni

Wilson Pereira, Ônibus, e Hans-Christer Holgersson, Tributo Especial

Na categoria Melhor Veículo Ônibus, o Scania K 310 foi reconhecido como o chassi que emplacou a liderança para a Scania em 2005, com mais de 40% do segmento de rodoviários intermunicipais para médias e curtas distâncias. O diretor de Vendas de Ônibus da Scania no Brasil, Wilson Pereira, recebeu o prêmio.

O Prêmio Autodata, entregue pela AutoData Editora, propõe-se a ser um reconhecimento do Setor Automotivo às empresas, produtos e profissionais que mais se destacaram ao longo do ano.

A escolha dos candidatos é feita pelos jornalistas da editora e os vencedores são eleitos pelos leitores da revista AutoData, os assinantes da agência AutoData de notícias e os participantes do seminário anual Perspectivas.

Rede de Concessionárias Scania

ALAGOAS

- Rio Largo
Novepe - Tel. (82) 3262-1414
E-mail: novepeal@novepeal.com.br

AMAZONAS

- Manaus
Supermac - Tel. (92) 2101-4043
E-mail: supermac@supermac-am.com.br
Supermac (loja) - Tel. (92) 3622-0298
E-mail: supermac.filial@supermac-am.com.br

BAHIA

- Barreiras
Movesa - Tel. (77) 3611-4831
E-mail: consolebarreiras@movesa.com.br
- Feira de Santana
Movesa - Tel. (75) 3602-9400
E-mail: administracaofeira@movesa.com.br
- Salvador
Movesa - Tel. (71) 3281-9100
E-mail: ssageral@movesa.com.br
- Teixeira de Freitas
Movesa - Tel. (73) 3292-5200
E-mail: txfgeral@movesa.com.br
- Vitória da Conquista
Movesa - Tel. (77) 3423-5135
E-mail: conqgeral@movesa.com.br

CEARÁ

- Fortaleza
Conterrânea - Tel. (85) 3279-2222
E-mail: lisboa@conterranea.com.br

DISTRITO FEDERAL

- Brasília
Varella - Tel. (61) 2104-5000
E-mail: veiculos.df@varellaveiculos.com.br

ESPÍRITO SANTO

- Viana
Venac - Tel. (27) 2123-7900
E-mail: veiculos@venac.com.br

GOIÁS

- Aparecida de Goiânia
Varella - Tel. (62) 4006-4000
E-mail: varella@varellapesados.com.br
- Rio Verde
Varella - Tel. (64) 3611-5500
E-mail: varella@varellapesados.com.br

MARANHÃO

- Balsas
Alpha - Tel. (99) 3542-9494
E-mail: alpha.bls@alphamaquinas.com.br
- Imperatriz
Alpha - Tel. (99) 3253-1922
E-mail: alpha.imp@alphamaquinas.com.br
- São Luís
Alpha - Tel. (98) 3214-1919
E-mail: alpha.slz@alphamaquinas.com.br

MATO GROSSO

- Cuiabá
Rota-Oeste - Tel. (65) 3611-5000
E-mail: diretoria@rotaoeste.com.br
- Rondonópolis
Rota-Oeste - Tel. (66) 3411-5555
E-mail: rondonopolis@rotaoeste.com.br
- Sinop
Rota-Oeste - Tel. (66) 3511-1500
E-mail: comerciaisnp@rotaoeste.com.br

MATO GROSSO DO SUL

- Campo Grande
P. B. Lopes - Tel. (67) 3393-5080
Homepage: www.pblopes.com.br

MINAS GERAIS

- Betim
Itaipu - Tel. (31) 2103-0600
E-mail: itaipube@itaipumg.com.br
- Contagem
Itaipu - Tel. (31) 3399-1000
E-mail: itaipujf@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: veiculos@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@nanet.com.br

PARÁ

- Belém
Guataparã - Tel. (91) 3242-0211
- Marabá
Guataparã - Tel. (94) 3322-6206
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) 3232-1686
E-mail: novepa@novepa.com.br
- Campina Grande
Novepa - Tel. (83) 3335-6633
E-mail: novepacam@novepa.com.br

PARANÁ

- Cascavel
Cotrasa - Tel. (45) 3225-6011
E-mail: cotrasa-cv@cotrasa.com.br
- Curitiba
Cotrasa (Cajuru) - Tel. (41) 3361-7272
E-mail: cotrasa-cj@cotrasa.com.br
Cotrasa (Pinheirinho) - Tel. (41) 3346-0202
E-mail: cotrasa-ph@cotrasa.com.br

- Guarapuava
Cotrasa - Tel. (42) 3624-2188
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) 3228-5757
Homepage: www.pblopes.com.br

- Pato Branco
Cotrasa - Tel. (46) 3224-8080
E-mail: cotrasa-pb@cotrasa.com.br

- Ponta Grossa
Cotrasa - Tel. (42) 2101-5600
E-mail: cotrasa-pg@cotrasa.com.br

PERNAMBUCO

- Petrolina
Novepe - Tel. (87) 3864-5000
E-mail: noveppet@uol.com.br
- Recife
Novepe - Tel. (81) 3253-8228
E-mail: novepe@novepe.com.br

PIAUÍ

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

RIO DE JANEIRO

- Barra Mansa
Equipo - Tel. (24) 3348-3332
www.equipojr.com.br

- Rio de Janeiro
Equipo - Tel. (21) 3452-9600
www.equipojr.com.br

RIO GRANDE DO NORTE

- Mossoró
Conterrânea - Tel. (84) 3314-2287

RIO GRANDE DO SUL

- Canoas
Suvesa - Tel. (51) 3462-4646
E-mail: canoas@suvesa.com.br
- Caxias do Sul
Brasdieisel - Tel. (54) 238-0900
E-mail: brasdieisel@brasdieisel.com.br
- Eldorado do Sul
Suvesa - Tel. (51) 3481-5050
E-mail: eldorado@suvesa.com.br
- Garibaldi
Brasdieisel - Tel. (54) 463-8800
E-mail: brasdieisel.pecas.gb@brasdieisel.com.br
- Ijuí
Brasdieisel - Tel. (55) 3331-0500
E-mail: brasdieisel.adm.ij@brasdieisel.com.br
- Lajeado
Brasdieisel - Tel. (51) 3714-7700
E-mail: brasdieisel.ij@brasdieisel.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) 3274-3535
E-mail: pelotas@suvesa.com.br

- Portão
Suvesa - Tel. (51) 3562-3335
E-mail: portao@suvesa.com.br

- Uruguiana
Mariani - Tel. (55) 3413-2013
E-mail: electricamariani@uol.com.br

- Vacaria
Mecacil - Tel. (54) 232-1433
E-mail: mecacil@mecacil.com.br

RONDÔNIA

- Ji-Paraná
Rovema - Tel. (69) 3421-5696
E-mail: rovemaji-parana@rovema.com.br

- Porto Velho
Rovema - Tel. (69) 3222-2766
E-mail: rovema@rovema.com.br

- Vilhena
Rovema - Tel. (69) 3322-3715
E-mail: rovemavilhena@rovema.com

SANTA CATARINA

- Biguaçu
Ediba - Tel. (48) 296-0011
E-mail: biguacu@ediba.com.br

- Concórdia
Ediba - Tel. (49) 3442-5011
E-mail: concordia@ediba.com.br

- Cordilheira Alta
Ediba - Tel. (49) 3328-0111
E-mail: cordilheira@ediba.com.br

- Itajaí
Mevale - Tel. (47) 341-0800
E-mail: mevale@mevepi.com.br

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

- Lages
Ediba - Tel. (49) 3226-0411
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) 3631-1010
E-mail: qrodadar@quintaroda.com.br

- Araraquara
Escandinávia - Tel. (16) 3301-1000
E-mail: escandinavia@sunrise.com.br

- Bauru
Quinta Roda - Tel. (14) 3223-2626
E-mail: qrodaba@quintaroda.com.br

- Caçapava
Codema - Tel. (12) 3653-1611
E-mail: cacapava@codema.com.br

- Guarulhos
Codema - Tel. (11) 6461-8500
E-mail: guarulhos@codema.com.br

- Jundiaí
Codema - Tel. (11) 4817-0900

- Porto Ferreira
Quinta Roda - Tel. (19) 3581-4144
E-mail: qrodapf@quintaroda.com.br

- Presidente Prudente
P. B. Lopes - Tel. (18) 231-7090
Homepage: www.pblopes.com.br

- Registro
Codema - Tel. (13) 3821-6711
E-mail: registro@codema.com.br

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

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

- Santo André
Codema - Tel. (11) 4472-8822
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

- Sorocaba
Codema - Tel. (15) 3221-2838
E-mail: sorocaba@codema.com.br

- Sumaré
Quinta Roda - Tel. (19) 3854-8900
E-mail: quintaroda@quintaroda.com.br

SERGIPE

- Nossa Senhora do Socorro
Movesa - Tel. (79) 3253-1204
E-mail: movesa@movesa.com.br

TOCANTINS

- Gurupi
MCM - Tel. (63) 3311-4000
E-mail: mcm@mcmtocantins.com.br
- Araguaína
MCM - Tel. (63) 3421-2447
E-mail: mcm@mcmtocantins.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 - Montevideo
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 019 4224



Todo mundo sonha. Alguns conquistam.

RINO



Scania DI 12. Qualidade, robustez, economia de combustível, potência máxima de 675hp. Motor 4 tempos, com injeção direta e turboalimentados. Totalmente produzido no Brasil. O motor com a força Scania de confiança.



www.scania.com.br



SCANIA

A marca que você quer.