

# Rei da Estrada



## Hora da verdade

Após sucesso do lançamento, primeiras unidades da Série R Highline chegam ao mercado e comprovam na prática suas qualidades

# Jornada de SUCESSO

Chegamos ao fim de uma fantástica jornada. São 49,5 mil unidades de caminhões Scania Série 4 rodando por todas as estradas do Brasil, e até por onde não existem estradas. Veículos utilizados nas mais diferentes aplicações, transportando as mais variadas cargas, entregando produtividade e economia ao transportador e, no final, facilitando a vida de cada brasileiro.

Quero destacar também que, com a Série 4, introduzimos no transporte brasileiro de cargas diversas novidades tecnológicas, sempre com o foco em desempenho, segurança e baixo custo operacional. Alguns exemplos são o sistema de freio auxiliar Retarder Scania, o câmbio automatizado Opticruise e a suspensão a ar. Essas inovações foram aprovadas pelos transportadores

e usuários e algumas até criaram um novo nicho de mercado, como as configurações 8x4 e 10x4 para aplicações na mineração. A liderança da Scania na aplicação de mineração com unidades 8x4 é incontestável.

Agora, vamos virar a página. Esta Rei da Estrada vai começar outra história de sucesso, mostrando o início da utilização das Séries P, G e R no Brasil. O foco continua sendo ofertar aos nossos clientes uma gama de produtos especialmente desenvolvida para entregar a melhor performance em cada aplicação. Produtos desenhados para oferecer o menor custo operacional ao transportador e que excedam as expectativas em relação ao consumo de combustível. Com a Série 4, tínhamos o caminhão pesado com o menor consumo de combustível do mercado. Agora, com as novas séries, nossos caminhões são ainda mais

econômicos, podendo chegar a até 2% de economia em relação aos anteriores, nas mesmas condições de operação.

Apresentamos as Séries P, G e R de maneira completa durante o lançamento central, em São Paulo (SP). Durante a Fenatran, recebemos milhares de clientes e amigos, que tiveram contato com os novos produtos e foram brindados com o lançamento mundial da cabine G. O Brasil foi o país escolhido na América Latina para apresentar primeiro esta novidade aos seus clientes e a receptividade foi excepcional.

A chegada da nova linha de caminhões possibilitou a ampliação da nossa gama de produtos. Passamos a ter especificações ideais para cada aplicação e a Rede de Concessionárias Scania está preparada para auxiliar os clientes em relação à melhor opção para cada negócio. Com isso, em conjunto com o novo leque de serviços disponíveis em todo o Brasil, podemos desenhar a melhor solução de transporte que, certamente, trará mais rentabilidade e competitividade para o negócio do cliente Scania.

É o início de uma nova história e a renovação do compromisso de entender cada vez mais do negócio de nossos clientes, para buscar a melhor solução para a atividade de transporte, sempre com o foco na máxima eficiência e nos menores custos operacionais.

Um excelente 2008 a todos.

## **Roberto Leoncini**

gerente executivo de Vendas de Caminhões da Scania Unidade de Vendas de Veículos e Serviços Brasil





## 7 Marketing

Scania apresenta as novas Séries P, G e R na Fenatran 2007

Wagner Meneses

## 4 Notícias da Scania

### 10 Motores

Medabil adquire usina de energia movida por motores Scania DC16 46A

### 12 Operação

Tradição e tecnologias avançadas unem família Mioranza do cultivo da uva até a distribuição do vinho

### 20 Tecnologia

Motorista da transportadora Marvel, de Chapecó (SC), comprova maior potência do R 470 Highline com turbocompound

### 21 Homenagem

Corpo de Bombeiros presta homenagem à Scania por seu cinqüentenário no Brasil

### 22 História

Transportadores falam sobre a chegada da Scania ao Rio Grande do Sul e a paixão pela marca na região

### 24 Responsabilidade social

Scania assina pacto do Programa Na Mão Certa e entra na luta contra a exploração sexual de crianças e adolescentes nas estradas brasileiras

### 25 México

Especializada em turismo receptivo, Golden Traveler aprova e adquire mais ônibus Scania

### 26 Equador

Rutas Orenses é a primeira empresa do país com frota de ônibus totalmente Scania

### 27 Peru

Scania patrocina a Extemin, maior Convenção de Mineração da América Latina

### 28 Chile

Empresa familiar atribui sólida posição na mineração a seus caminhões Scania

### 29 Argentina

Transportes Llanos é referência no transporte entre San Carlos de Bariloche e Buenos Aires

### 30 Vendas & Clientes

## 8 Evento

Clientes são reunidos em 34 pontos do Brasil para o Lançamento Regional das Séries P, G e R



Vilma Borges e J. Gomes

## 14 Meio ambiente

Ônibus Scania movido a etanol é apresentado em São Paulo



Mônica Zanoni

## 16 Reportagem de capa

Empresas que já começaram a operar com caminhões da nova Série R Highline confirmam as boas expectativas geradas durante o lançamento



Wagner Meneses

## Expediente

**Rei da Estrada**

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

### Scania Latin America

Corporate Relations - Gerente: João Miguel Capussi - Editor-chefe: Mauricio Jordão (Mtb 28.568) - Editora: Helen Faquinetti (Mtb 39.138)

Repórter: Camilla Cremácio - Redação: Helen Faquinetti, Camilla Cremácio, Tatiane Leonardo e Mauricio Jordão

Revisão: Vicente dos Anjos - Foto de capa: Renato Merlini

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

Impressão: Margraf Edit. e Ind. Gráfica - Tiragem desta edição: 40.300 unidades

Correspondências: Av. José Odorizzi, 151 - São Bernardo do Campo - SP - CEP 09810-902 - Home page: www.scania.com.br



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

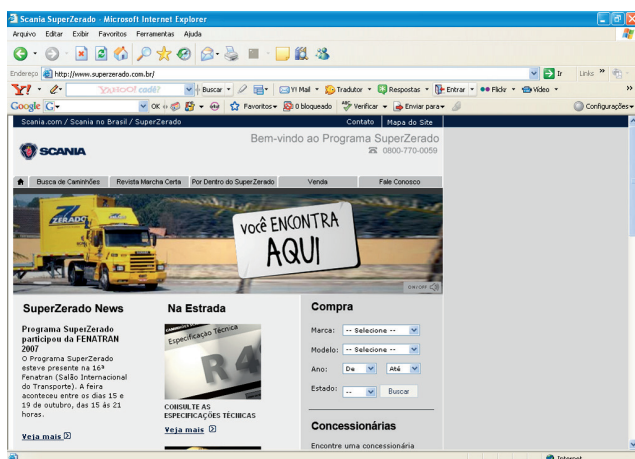
## Cotrasa concentra atendimento

A Battistella Veículos Pesados (Cotrasa), concessionária Scania no Paraná, concentrou o atendimento a clientes de Curitiba e região metropolitana em uma única casa, a de São José dos Pinhais. Construída em 2005, com investimentos superiores a R\$ 10 milhões, a sede, localizada no Contorno Leste, é considerada a maior concessionária Scania da América Latina e também a mais moderna do Brasil e havia primeiramente substituído o atendimento da sede da concessionária que ficava localizada no bairro Cajuru.

Desde outubro, todas as atividades realizadas no antigo endereço do bairro Pinheirinho, foram transferidas para a nova sede também. Com a concentração do atendimento em um único espaço, a Battistella Veículos Pesados tem a intenção de oferecer a todos os clientes da região uma infra-estrutura ainda mais completa e um horário de atendimento extenso e flexível.

Este ano, a concessionária venceu o **Top de Marketing**, promovido pela ADVB-PR (divisão paranaense da Associação dos Diretores de Vendas e Marketing do Brasil), na categoria Veículos/Mercado Automobilístico, com a apresentação do caso "Visão de Futuro: estratégia, foco e modernidade", que abordou o processo de mudança da concessionária, em 2006, da antiga sede do bairro Cajuru, em Curitiba (PR), para a cidade metropolitana de São José dos Pinhais. ■

## Mais conteúdo



O site do programa de vendas de veículos seminovos da Scania, o SuperZero, está de cara nova. A página, que sofreu uma grande reestruturação, ganhou novas seções e conteúdo mais dinâmico. Além disso, a partir de agora, o internauta tem também acesso a todos os programas SuperZero na TV. Criado em 2002, o SuperZero superou em novembro de 2007 a marca de três mil unidades comercializadas. Para conferir as novidades do programa é só acessar [www.superzerado.com.br](http://www.superzerado.com.br) ■

## Ação solidária

Pelo quarto ano consecutivo, a Scania disponibilizou caminhões aos Amigos do Bem. A instituição é responsável por arrecadar e distribuir no Sertão Nordestino alimentos, roupas, colchões, brinquedos e cadeiras de rodas, além de levar atendimento médico e odontológico aos povoados carentes da região. Em 2007, quatro caminhões Scania transportaram todo o material arrecadado.



Fotos: Wagner Meneses



O grupo de amigos liderado por Alcione de Albanesi foi formalizado como instituição dez anos após a sua criação, no ano de 2003. Hoje, os Amigos do Bem têm como objetivo principal contribuir para a

erradicação da fome e da miséria por meio de ações educacionais e projetos auto-sustentáveis, favorecendo o desenvolvimento social da população carente do Sertão Nordestino. ■

## A melhor em caminhões pesados

A Scania recebeu o Prêmio NTC Fornecedores do Transporte, promovido pela NTC&Logística – Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística, na categoria Montadora de Caminhões Pesados. A entidade, fundada em 1963, representa os empresários dos setores de transporte de cargas e logística brasileiros. É a oitava vez que a montadora conquista o Prêmio, que este ano está em sua 10ª edição.



Christopher Podgorski, da Scania, recebe Prêmio NTC Fornecedores do Transporte

O Prêmio NTC Fornecedores foi criado em 1997 com o objetivo de estimular o desenvolvimento no mercado de fornecedores de produtos e prestadores de serviços para o transporte rodoviário de cargas. O evento para entrega dos prêmios deste ano aconteceu no dia 23 de novembro, em São Paulo. Os selecionados para as 11 categorias da premiação foram escolhidos por mais de 400 empresas do segmento associadas da NTC&Logística em todo o Brasil. ■

# Sustentabilidade marca SAE Brasil 2007

Com público de 8.150 visitantes e centrada no tema 'Desafios da Engenharia da Mobilidade no Contexto Mundial', o Congresso SAE Brasil 2007 promoveu entre 28 e 30 de novembro 20 fóruns, 190 artigos técnicos, além da Mostra de Engenharia. "O que vimos na ocasião foi a introdução do tema sustentabilidade na engenharia da mobilidade em todas as oportunidades de discussão e cabe a nós, a partir de agora, dar continuidade ao que foi iniciado", afirma José Henrique Senna, gerente executivo de Assuntos Institucionais do Produto da Scania Latin America e presidente da SAE Brasil 2007.

Durante o congresso, Urban Wästljung, da área de Meio Ambiente da Scania na Suécia, participou do painel internacional "Aquecimento Global: Perspectiva e ações da cadeia produtiva do setor automotivo, no contexto mundial, na redução do aquecimento global – processos industriais, materiais e produtos". Evandro Cirineu, gerente executivo de Desenvolvimento do Produto da Scania na América Latina, recebeu em nome da Scania uma homenagem na categoria de empresas que se destacaram no desenvolvimento dos combustíveis alternativos, referente às iniciativas de desenvolvimento de motores movidos a etanol.

Fundada em 1991, a SAE Brasil (Sociedade de Engenheiros da Mobilidade) é uma associação sem fins lucrativos que congrega pessoas físicas (engenheiros, técnicos e executivos) unidas pela missão comum de disseminar técnicas e conhecimentos relativos à tecnologia da mobilidade em suas variadas formas: terrestre, marítima e aeroespacial. A SAE Brasil é filiada à SAE International, uma associação com os mesmos fins e objetivos, fundada em 1905, nos Estados Unidos. ■

Divulgação



## Brasdiesel comemora 50 anos

A Brasdiesel, concessionária Scania no Rio Grande do Sul, comemorou, no dia 8 de novembro, seu cinquentenário em um evento que reuniu mais de 1,5 mil pessoas nos Pavilhões da Festa da Uva em Caxias do Sul (RS).

Logo na entrada dos pavilhões, um túnel do tempo conduzia os convidados pela história da Brasdiesel e a evolução dos produtos Scania ao longo dos últimos 50 anos. O Coral Vozes da Terra e o Grupo Sul Paion animaram o evento. Show de humor, transmissão da assembléia do Consórcio Scania Brasil ao vivo para todo o País, além de sorteio de viagens para Portugal e de televisores contribuíram para abrilhantar ainda mais a noite.

Fundada por Olinto Luiz Biazus e Ângelo Alberto Zanandréa, coube a Brasdiesel, primeira concessionária da Scania no Brasil, receber e comercializar os três primeiros caminhões produzidos efetivamente pela Scania no País em 1960. Na época, Carlos José Michelin, da Rodoviário Michelin, foi quem recebeu a nota fiscal referente a compra da primeira unidade.

Fundada em 1957, a Brasdiesel já entregou mais de 10 mil caminhões Scania na sua região, sendo mais da metade negociada por meio do Consórcio Scania Brasil. Hoje, com casas em Caxias do Sul, Garibaldi, Ijuí e Lajeado, a concessionária atende 226 municípios. ■



Fotos: Gilmar Gomes

## São Marcos homenageia 50 anos da Scania



Durante a 36ª Festa de Nossa Senhora Aparecida e dos Motoristas, em São Marcos (RS), em outubro, a Associação dos Motoristas São-Marquenses prestou homenagem ao Jubileu de Ouro da Scania no Brasil. Uma placa comemorativa entregue à Scania destacou o “importante papel no desenvolvimento do ramo do transporte” assumido pela montadora desde sua chegada ao País, em julho de 1957.

Como parte das comemorações dos 50 anos da Scania, a matriz da empresa na Suécia organizou uma visita de 30 jornalistas europeus ao Brasil, com passagem obrigatória pela festa de São Marcos, a cidade mundial Scania. Estiveram presentes profissionais da Suécia, Finlândia, Noruega, Alemanha, Espanha e Romênia.

A tradicional procissão dos caminhões deste ano atraiu 4.180 veículos, entre automóveis, motos, ônibus e caminhões de todas as marcas. Do total de caminhões pesados, a marca Scania representou 51%, desfilando em frente à catedral de São Marcos exemplares dos mais antigos até os atuais. A carreta que serve de altar para as bênçãos foi tracionada por um novíssimo R Highline, das Séries P, G e R. ■



Carl-Erik Andersson

## Encontro de campeões

Guarulhos foi a cidade escolhida para sediar o IV Torneio VivaVôlei – Scania / Codema disputado em novembro de 2007 no ginásio Thomeozão. Dos sete núcleos apoiados pela Scania e suas concessionárias, três participaram do evento: Scania Clube, Codema/São Bernardo e Codema/Guarulhos. Participaram também como convidados os núcleos de Campinas e Pirituba.

A quarta edição do torneio contou com a participação das seleções dos núcleos. As equipes jogaram entre si em sistema de eliminatórias duplas, ou seja, uma equipe podia perder uma partida e ainda assim seguir na disputa. O evento contou com a presença da jogadora da Seleção Brasileira Joycinha, campeã sul-americana este ano no Chile.

Criado para atender crianças carentes com idade entre 7 e 14 anos, o projeto VivaVôlei tem como objetivo promover a inclusão social através do esporte e é desenvolvido pela Confederação Brasileira de Voleibol (CBV). ■



1/2 Photo Studio

## Dupla celebração



Divulgação

A Scania recebeu, no dia 24 de agosto, o prêmio “Preferência do Transporte 2007” na categoria Caminhões Pesados acima de 15 toneladas, em Porto Alegre (RS). A revelação dos vencedores foi uma das atrações na celebração dos 48 anos de fundação do Sindicato das Empresas de Transporte de Cargas no Estado do Rio Grande do Sul (SETCERGS).

O prêmio é uma distinção criada pelo SETCERGS com o objetivo de conhecer quais são os produtos, serviços e marcas preferidos pelos transportadores gaúchos. Para isso, uma pesquisa é realizada com os associados anualmente. São 14 categorias que reúnem os segmentos mais abrangentes de consumo do setor, tais como veículos, pneus, seguros, implementos rodoviários, tecnologia embarcada e combustível. ■

## Motores com mais força

A área de Motores Industriais e Marítimos da Scania passou a se chamar **Scania Engines**, em outubro deste ano, e tem uma nova estrutura organizacional. Segundo Robert Sobocki, vice-presidente mundial da Scania Engines, a mudança indica novos tempos. “Nossa meta mundial é alcançar um volume anual de 10 mil motores até 2010”, afirma.

A nova organização está baseada em três segmentos de aplicação: Industrial, Marítimo e Geração de Energia. De acordo com o vice-presidente mundial, essa estrutura permitirá que a Scania Engines atenda melhor às oportunidades de negócios e tenha maior identidade com seus clientes. ■





# Para todo o público

## Scania apresenta novas Séries P, G e R na Fenatran 2007

A Scania promoveu as ações de lançamento das Séries P, G e R durante o 16º Salão Internacional do Transporte – Fenatran 2007, que aconteceu de 15 a 19 de outubro. Na ocasião, a montadora apresentou sua nova linha de caminhões em um estande com 2.214 metros<sup>2</sup>, no qual estiveram expostos 12 veículos.

A feira, que acontece a cada dois anos no Pavilhão do Anhembi, em São Paulo (SP), teve nesta edição 78 mil metros de exposição e contou com mais de 50 mil visitantes. A abertura aconteceu no dia 14, domingo, e contou com a presença do presidente da República Luiz Inácio Lula da Silva.

“O objetivo da Scania na Fenatran sempre foi tratar de negócios, porém este ano a idéia era também apresentar as Séries P, G e R ao público em geral. Planejamos cada detalhe para que os visitantes reconhecessem que estavam diante do melhor caminhão Scania de todos os tempos”, afirma Emanuel Queiroz, diretor de Marketing da Scania no Brasil.

No estande (foto 1), a cor branca teve destaque e contrastou com o vermelho mandarim dos caminhões. A madeira deu um toque de refinamento ao local. A área VIP tinha capacidade para receber até 230 pessoas em dois ambientes distintos, um para clientes brasileiros e outro para os de outros

países latino-americanos. Isso garantiu um atendimento personalizado tanto em português como em espanhol.

O estande contou também com um mezanino chamado “Café Scania” (2). O local era exclusivo para apresentações técnicas e negociações, além de uma área suporte para reuniões.

Fora da área VIP, os caminhões contaram com iluminação especial. Todas as fichas técnicas dos veículos expostos estavam disponíveis em tela LCD. Em um R Highline, sem a porta e com uma escada de vidro acoplada, os visitantes puderam conhecer melhor o interior de uma cabine Scania.

Em uma área denominada Estação da Assistência Técnica – Diagnose, havia um veículo especialmente preparado para simular possíveis falhas e, em uma tela de plasma, apresentações contínuas mostravam como deveria ser o procedimento para reparar essas falhas.

Além dos novos caminhões, o estande também teve outros atrativos, como o painel comemorativo dos 50 Anos da Scania no Brasil (3), uma loja para comercialização de itens do Scania Selection (4) e a apresentação da cabine em corte (5), realizada a cada uma hora por um ator, que se passava por caminhoneiro e mostrava os detalhes do novo produto.

Por fim, uma estação da competição Melhor Motorista de Caminhão do Brasil (6) foi montada com o objetivo de realizar inscrições. Até meados de dezembro, 13 mil competidores já estavam inscritos em todo o Brasil. As etapas regionais começam em fevereiro de 2008.

TL



FOTOS: MZ Photo Studio

Ao mesmo tempo: clientes Scania de todo o País conhecem as Séries P, G e R

# Poder da multiplicação

Em momento único, lançamento das Séries P, G e R é levado a mais de 11 mil clientes distribuídos em 34 locais diferentes do Brasil

Na mesma semana em que ocorreram os lançamentos centrais das Séries P, G e R, em um espaço de show localizado no Campo de Marte, em São Paulo (SP), no dia 10 de outubro, a novidade também foi transmitida, simultaneamente, para 34 locais diferentes espalhados pelo Brasil. Foi a ação mais abrangente do lançamento, reunindo mais de 11 mil clientes.

“A idéia foi levar ao maior número possível de pessoas o show de lançamento, com a mesma mensagem e conteúdo. Tudo graças ao poder da transmissão via satélite. Foram cerca de 50 minutos em que todos estavam conectados em tempo real”, conta Emanuel Queiroz, diretor de Marketing da Scania no Brasil.

Em cada um dos locais, uma concessionária Scania recebia seus convidados. A programação contemplava a transmissão simultânea do lançamento, com a geração a partir das concessionárias Quinta Roda, em Sumaré (SP), e Brasdiesel, em São Marcos (RS), e depois cada uma continuava o show regionalmente.

Ao final da parte comum, a música ambiente aumentava de volume, o clima apoteótico era criado e caminhões das novas Séries P, G e R, surgiam em cada uma das casas. A oportunidade de ver de perto os novos caminhões era, assim, possibilitada a todos, ao mesmo tempo, independentemente de onde estivessem.

Como aconteceu no lançamento central, quem participou das atividades regionais pôde assistir a uma mensagem do diretor geral da Scania Unidade de Vendas de Veículos e Serviços Brasil, Christopher Podgorski, sobre as vantagens dos novos caminhões. Também foram exibidos filmes sobre o departamento de Design de Veículos da Scania na Suécia, dos testes a que foram submetidos os novos produtos e, claro, o vídeo de lançamento das Séries P, G e R, no Brasil, com a alusão às qualidades da águia e do leão, animais que compõem o grifo, figura mitológica símbolo da Scania.

“O que chamou a atenção de muitos de nós, quando os caminhões apareciam e as pessoas podiam ver de





## Compradores Highline Lançamento Regional

perto as novas Séries, subir e sentar no banco do motorista ou levantar a grade frontal, foi o interesse demonstrado pelos jovens presentes, aqueles que são os filhos de nossos clientes e fazem parte da geração futura dos empresários do transporte. Sem dúvida, um dos sinais mais claros de que nossa estratégia de lançamento e as qualidades das Séries P, G e R haviam agradado a todos!", comemora Queiroz.

Outra prova do sucesso dos lançamentos regionais foi a venda de todos os veículos expostos durante os eventos (veja quadro com as empresas que adquiriram os primeiros caminhões em cada uma das 34 concessionárias participantes).

MJ

SÃO MARCOS	Transportes Presidente Soares Ltda.	R 420 4x2 com 3º eixo
RIBEIRÃO PRETO	José Pedro Reganassi	R 420 6x2
UBERLÂNDIA	Campestre Comércio e Transporte Ltda.	R 420 4x2 com 3º eixo
CONTAGEM	Transportadora JA	R420 6X4
ESTEIO	Tranportes Spolier	R 500 6X4
SÃO PAULO	Trans TM Transportes	R470 4x2 com 3º eixo
FORTALEZA	Terra Fértil Comércio e Representações	R 420 4x2 com 3º eixo
CASCAVEL	Fabiandra Comércio de Combustíveis	R 500 6X4
S. J. DOS PINHAIS	Acessórios para Veículos Simara	R 470 4x2 com 3º eixo
CAMPINA GRANDE	Evilásio Gonçalo das Neves	R 420 4x2 com 3º eixo
RECIFE	Masterboi Ltda.	R 420 4x2 com 3º eixo
SUMARÉ	Posto JS Ltda. - Passos, MG	R 420 4x2 com 3º eixo
SINOP	Auto Posto Reis	R 420 4x2 com 3º eixo
RONDONÓPOLIS	Romagnolli Transportes Ltda.	R 420 6x2
RIO DE JANEIRO	Transportes São Geraldo Ltda.	R 420 4x2 com 3º eixo
PALMAS	Cimentec Comércio de Cimentos Ltda.	R 420 4x2 com 3º eixo
VACARIA	Transportes Cavalinho	R 420 6x2
VIANA	Armani Transportes Ltda.	R 420 4x2 com 3º eixo
IJUÍ	Dolvitsch Transportes Ltda.	R 500 6X4
TUBARÃO	Jandir Agostini	R 470 A 4X2 com 3º eixo
CHAPECÓ	Transportes Marvel Ltda.	R 470 A 4X2 com 3º eixo
PATO BRANCO	Cerealista Santo Expedito Ltda.	R 420 6X2
ITAJAÍ	NV Operadora Logística Ltda. ME	R 420 A4X2 com 3º eixo
SALVADOR	Monique Hiper Material de Const. Ltda.	R420 4x2 com 3º eixo
VIT. CONQUISTA	Marcio Pires Ramos de Conquista	R 420 4x2 com 3º eixo
MARINGÁ	Domarcus Tranportes Ltda.	R 420 4x2 com 3º eixo
CAMPO GRANDE	Diomar Laureth e Cia. Ltda.	R 420 4x2 com 3º eixo
PORTO VELHO	Prete e Prete Importação e Exportação Ltda.	R 420 6X4
SÃO LUÍS	M. do S. Felix - Ediglei Alves	R 470 6x2
TERESINA	G. M. B. Tranportes Comércio Ltda.	R 420 4x2 com 3º eixo
MURIAÉ	FMV Transportes Ltda.	R 420 4x2 com 3º eixo
MARITUBA	Carvoaria Crista Real Ltda.	R 420 6x2
MANAUS	Comércio e Transportes Fernandes Ltda.	R 420 4x2 com 3º eixo
BRASÍLIA	Gildon Estevão Sobrinho e Geraldo Furtado Magalhães	R 420 6x2 com 3º eixo

## Retorno garantido

Fabricante de estruturas metálicas para a construção civil investe na instalação de usina de energia movida por motores Scania DC16 46A

Possibilidade de ampliação: segundo Moacyr Reginatto, coordenador de manutenção da Medabil, a usina já está dimensionada para receber novos grupos geradores

A Medabil, um dos maiores fabricantes de estruturas metálicas para a construção civil do Brasil, acaba de investir na compra de uma usina de energia elétrica. Produzidos pela empresa gaúcha Stemac Grupos Geradores, os três grupos geradores de energia montados em paralelo que compõem a usina estão equipados com motores Scania DC16 46A, de 650 kVA de potência cada, uma das opções da Scania para esse tipo de aplicação.

É cada vez maior o número de empresas enquadradas na Tarifa Verde que optam por grupos geradores. A Tarifa Verde é uma das modalidades tarifárias criadas pela ANEEL, Agência Nacional de Energia Elétrica, para aplicação de preços diferenciados para a demanda de potência e consumo de energia elétrica, conforme horário de utilização durante o dia e períodos do ano.

Inicialmente a Medabil havia adquirido a usina de energia somente para emergências, mas acabou concluindo que o desconto na demanda de energia elétrica contratada viabilizava a expansão da operação para o horário de ponta, podendo dessa forma amortizar o investimento feito.

Como os outros motores da marca, o DC16 46A é fabricado sob o conceito de produto modular da Scania e, mesmo sendo importado, tem todo o sortimento de peças de reposição necessário disponível nas casas da Rede de Concessionárias Scania do Brasil. Com 8 cilindros em V e 16 litros, o motor DC16 46A, assim como os demais motores da linha Scania, conta com o sistema de controle de injeção de combustível EMS, o que o torna totalmente eletrônico.

“A altíssima pressão e o fato de

que a quantidade e o tempo da injeção de combustível são reguladas com extrema precisão, sob todas as condições de operação, possibilitam a obtenção de baixo consumo de combustível e reduzido nível de emissão de poluentes”, esclarece Mauro Costenaro, da área de Marketing da Scania Engines na América Latina, que esteve no local onde a usina foi instalada.

A Stemac responsabilizou-se pelo projeto que viabilizou tanto as instalações elétricas, quanto civis da planta de geradores na fábrica da Medabil em Nova Bassano (RS). Hoje, toda essa unidade da empresa é atendida pela usina de energia no horário de ponta e também em caso de falta do fornecimento de energia elétrica pela concessionária local.

“O resultado tem sido satisfatório e como tivemos o cuidado de adquirir



Fotos: Henrique Amaral

um sistema já dimensionado para uma futura ampliação, prevemos em breve contar com mais dois grupos geradores com as mesmas configurações”, afirma Moacyr Reginatto, coordenador de Manutenção da Medabil, responsável pelo projeto.

Localizada no Estado do Rio Grande do Sul, a Medabil possui três fábricas, duas em Nova Bassano e uma em Nova Araçá (RS), totalizando uma capacidade instalada de 50 mil toneladas. A matriz da empresa fica em Porto Alegre e há escritórios comerciais localizados em São Paulo, Rio de Janeiro e Recife. A empresa iniciou suas atividades em 1967, porém passou a chamar-se Medabil somente em 1985. No início de 2006, transferiu sua sede de Nova Bassano para Porto Alegre, no Centro Empresarial Aeroporto.

HF

## Da indústria para a residência

Com 50 anos de história e há mais de 30 no mercado de geração de energia elétrica, a Stamac Grupos Geradores, acompanhou o crescimento desse segmento e a sua popularização de perto. Desde a decisão, na década de 1970, de focar seu negócio na produção de grupos geradores, optando então pela especialização do grupo, até o boom de vendas gerado pelo “apagão” em 2001, Jorge Luiz Buneder, presidente da empresa, viu crescer a necessidade da garantia, por meio de uma fonte segura, da geração de energia elétrica primeiro por parte da indústria, passando pelo comércio e que, agora, chega às residências.



Divulgação

**Rei da Estrada** – De que forma o mercado de geradores de energia expandiu-se a outros segmentos além da indústria?

**Jorge Luiz Buneder** – Com o crescimento econômico, a consciência de que é preciso economizar energia elétrica e a exigência por mais qualidade de vida por parte da população, a demanda por grupos geradores cresceu em todas as áreas, desde a indústria até a residencial.

**Rei** – Mas com o crescimento da economia, não cresce também a rede de fornecimento de energia elétrica regular?

**Buneder** – Sim, porém com o aumento da rede de fornecimento, há também um aumento da exposição à falta de energia e quem precisa de grupo gerador não é quem não tem energia e sim quem precisa de energia, quem tem uma relação de dependência com a energia.

**Rei** – Qual a relação entre a crise energética que aconteceu em 2001 e o crescimento da indústria de geradores no Brasil?

**Buneder** – A crise de 2001 foi responsável pela popularização dos grupos geradores. Ela determinou que as pessoas soubessem o que era um grupo gerador, alargando o mercado para empresas como a Stamac. A indústria até já conhecia o grupo gerador como uma solução, mas outros mercados, como o de serviços, não.

**Rei** – E daqui para a frente, quais serão os segmentos potenciais para o crescimento da venda de grupos geradores?

**Buneder** – As vendas na indústria devem aumentar sim, porém, como a compra de grupos geradores está muito atrelada à segurança e a qualidade de vida, acreditamos que o crescimento das vendas estará muito mais concentrado no comércio e nas residências.



Fotos: Gilmar Gomes

## Tudo em Família

Tradição e tecnologias avançadas unem Vinícola Mioranza à Alpes Transportes, do cultivo da uva até a distribuição do vinho

Fundadas na década de 1960, a Vinícola Mioranza e a Alpes Transportes desenvolveram-se conforme o aumento da produção nacional de vinho. A vinícola, que começou a operar em 1964 com uma produção anual de 20 mil litros, entrega ao mercado atualmente cerca de 9 milhões de litros anuais. A transportadora, que por sua vez iniciou atividades em 1978, com apenas um caminhão, conta hoje com uma frota de 20 veículos Scania implementados com carretas tanques de aço inox, especiais para o transporte de bebidas.

O mercado de vinhos finos no Brasil ganhou importância na medida em que os consumidores passaram a ter acesso a um leque maior de produtos e aprenderam a apreciar e comparar os produtos. Parte disso foi motivada pela adoção de novas tecnologias na vitivinicultura nacional, sobretudo a

partir da década de 1990, tanto no âmbito dos vinhedos quanto no das cantinas de vinificação. “Foi quando começamos a adquirir o maquinário que temos hoje e o processo de produção do vinho passou a ser muito mais rigoroso”, recorda Cladir Mioranza, Diretor da Vinícola Mioranza.

Localizadas em Flores da Cunha (RS), cidade que mais produz vinhos atualmente no Brasil, a Vinícola Mioranza e a Alpes Transportes foram fundadas e são administradas por descendentes do imigrante italiano Girolamo Mioranza. Entre a família, além da cantina e da transportadora, há também mais de 90 hectares de plantações de uvas finas, para a elaboração dos vinhos. “Com o tempo e a expansão da vitivinicultura na região, modernizamos e ampliamos o negócio, enquanto outros irmãos



Jerônimo e seu pai Gabriel Mioranza, da Transportes Alpes, distribuem 20% da produção da Vinícola Mioranza, administrada por Cladir Mioranza, irmão de Gabriel

passaram a participar do segmento de outras formas, como no transporte”, conta Cladir.

**Modernidade** - Hoje, no roteiro de visita da vinícola Mioranza, que segue o próprio processo de vinificação, tradição e modernas tecnologias são vistas lado a lado. O passeio



Estratégia de distribuição: 80% da produção da Vinícola Mioranza é engarrafada, o restante é transportado a granel pela Alpes Transportes

inicia-se no setor de recebimento de uvas, onde se tem o primeiro contato com todo o maquinário italiano no qual o vinho é processado. Depois, seguindo por entre dezenas de enormes tanques de inox, chega-se à sala de fermentação. Passada essa etapa inicial há um grande e silencioso ambiente, com pipas em ipê e grápia, preservadas para maturar os vinhos.

No tempo certo, os vinhos seguem para o setor de engarrafamento. De um maquinário capaz de produzir até 8.770 garrafas por hora, saem as mais diversas qualidades da bebida. Esse processo todo é capaz de abastecer o Brasil por meio das maiores redes de supermercados do País. A retirada do produto é feita pelos próprios clientes, que tem mais poder para barganhar o preço do frete. Hoje, 80% do vinho produzido pela Mioranza participa desse processo, o restante, distribuído pela Alpes Transportes, é vendido a granel.

Além de atuar em todo o Brasil, principalmente nas regiões Sul, Sudeste e Nordeste, a Alpes opera também nos países do Mercosul, transportando exclusivamente líquidos destinados à industrialização de bebidas e alimentos (vinho, álcool, maltes, aguardentes, sucos, e destilados). Todos os caminhões da transportadora estão equipados com tanques de aço inox, cilíndricos e isotérmicos que permitem uma variação térmica interna de no máximo 2°C. Anualmente, cada um desses veículos roda cerca de 110 mil quilômetros.

“Apesar de apenas 10% do nosso faturamento hoje vir da distribuição do vinho da Mioranza, todo o nosso aprendizado veio dessa operação”, diz Gabriel Mioranza, fundador da

Alpes Transportes, que hoje administra a transportadora ao lado do filho Jerônimo. Toda a frota da Alpes Transportes possui certificado de capacitação 27C, faixa laranja, que indica o transporte de bebidas alcoólicas e produtos alimentícios e é uma exigência do Inmetro (Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial) para identificação do tipo de produto transportado.

Para maior segurança da carga, a manutenção mecânica dos caminhões é feita na concessionária Scania da região, a Brasdiesel. “Temos contrato de Reparo & Manutenção para todos os veículos. Isso nos dá tranquilidade para administrar outras questões do nosso negócio e é garantia de que o número de imprevistos que acontecem nas estradas diminua”, explica Jerônimo. Além disso, um plano de renovação de frota prevê de quatro a cinco anos como idade máxima dos veículos da

transportadora, que também conta com apoio da Codema, de Jundiá (SP), região onde há um depósito de distribuição da Alpes.

Antes de iniciar seus trabalhos na Alpes Transportes, todos os motoristas passam por um treinamento específico. “As bebidas em geral são cargas muito delicadas e não é fácil encontrar motoristas qualificados no mercado para transportá-las. Entendemos que além de ser necessário valer-se das mais avançadas tecnologias tanto na produção quanto no transporte do vinho, é preciso investir na preparação daqueles que lidam com ele em todo o processo”, declara Jerônimo.

HF





## No país da cana-de-açúcar

Ônibus Scania movido a etanol é apresentado em São Paulo (SP) como alternativa para a redução da emissão de poluentes

A Universidade de São Paulo (USP), por meio do Cenbio (Centro Nacional de Referência em Biomassa), órgão do Instituto de Eletrotécnica e Energia (IEE), demonstrará a partir de dezembro de 2007 a viabilidade da operação de um ônibus Scania movido a etanol no corredor Jabaquara-São Matheus, com parada em nove terminais e atendimento a quatro municípios: São Paulo, Diadema, São Bernardo do Campo e Santo André.

A ação faz parte de um projeto denominado BEST (BioEthanol for Sustainable Transport) de iniciativa da prefeitura de Estocolmo, na Suécia, e apoiado pela União Européia, que tem como missão sensibilizar o mundo sobre a importância do uso, no transporte público, do etanol – um combustível renovável que é capaz de reduzir em até 90% a emissão de material particulado e mais de 90% dos gases responsáveis pelo aquecimento global.

Coordenado no Brasil pelo Cenbio, o projeto conta com o apoio da Scania e de mais oito parceiros: BAFF/SEKAB, Copersucar, EMTU/SP, SPTrans, Mar-

copolo, Petrobrás – Conpet, Petrobrás Distribuidora e Unica (União da Indústria de Cana-de-Açúcar). O ônibus foi apresentado ao prefeito da cidade de São Paulo, Gilberto Kassab, e a autoridades estaduais e federais, em cerimônia realizada na USP no dia 23 de outubro.

O professor doutor da USP José Roberto Moreira, presidente do Conselho Gerenciador do Cenbio e principal articulador do BEST no Brasil, afirma que o momento é muito favorável para a implantação do programa no País. "O ônibus movido a etanol será uma alternativa para diminuir a poluição da região metropolitana de São Paulo, exatamente onde a tecnologia será demonstrada", comenta.

O Brasil é o primeiro país das Américas a ter um ônibus movido a etanol em circulação pelo projeto BEST. Hoje, outras oito cidades da Europa e Ásia – Estocolmo (Suécia), Madri e País Basco (Espanha), Rotterdam (Holanda), La Spezia (Itália), Somerset (Inglaterra), Nanyang (China) e Dublin (Irlanda) – participam do programa. A Scania é a única fabricante da tecnologia no mun-



Prefeito de São Paulo, Gilberto Kassab, após iniciativa do uso de ônibus movidos a etanol



do e na Suécia seus ônibus movidos a etanol circulam desde 1989.

O motor Scania DC9 E02 de 5 cilindros e 270 cavalos de potência, da terceira geração de motores a etanol, é avançado até para as exigências europeias referentes à emissão de poluentes. Ele conta com injeção eletrônica e já atende à Euro 5, norma que será obrigatória na União Européia somente a partir de 2009, e EEV (Enhanced Environmentally Friendly Vehicles), ainda mais rigorosa. "Espera-se, graças a esse motor, um ganho substancial correspondente à redução das emissões de poluentes", afirma o professor Moreira.

**Poucas mudanças** - Os motores Scania movidos a etanol, porém de ciclo diesel (sem velas de ignição, diferente dos motores a gasolina) apresentam uma eficiência equivalente aos movidos a diesel. Entre as adaptações do motor diesel para o etanol estão o aumento na taxa de compressão para 28:1 (no motor diesel o equivalente é de 18:1) e o uso de injetores com maior capacidade volumétrica.

Hoje, ainda não há um combustível renovável capaz de oferecer ao mesmo tempo os benefícios e a performance proporcionados pelo etanol. Conforme José Henrique Senna, gerente executivo de Assuntos Institucionais do Produto da Scania na América Latina, o etanol é um combustível renovável disponível em larga escala que começa a tornar-se uma solução economicamente viável.

Em Estocolmo, como resultado da operação dos ônibus a etanol nos

últimos quinze anos, cerca de 140 mil toneladas de dióxido de carbono (CO<sub>2</sub>) deixaram de ser emitidas na atmosfera. Anualmente, a redução de emissão de CO<sub>2</sub> desses ônibus equivale ao emitido por 5 mil carros de passeio. Em São Paulo, segundo informações da Unica, a substituição de mil ônibus movidos a diesel por veículos similares movidos a etanol eliminaria a emissão de 96 mil toneladas de CO<sub>2</sub>. Isso equivale, em emissões de poluentes, a tirar 15 mil automóveis de circulação.

Mais do que estimular o uso do etanol no transporte público, a iniciativa lançada no Brasil pelo Cenbio avança, no entanto, na discussão sobre o modelo econômico de desenvolvimento buscado pelo País atualmente. Segundo maior produtor de etanol no mundo, atrás apenas dos Estados Unidos, que extrai o produto do milho, o Brasil tem hoje uma safra de 17,8 bilhões de toneladas de etanol e deve chegar a 2012 com 37,5 bilhões, segundo a Unica.

Ainda de acordo com a entidade, para cada 300 milhões de toneladas de cana-de-açúcar produzidas no Brasil, criam-se aproximadamente 700 mil postos de trabalho. Diante desse quadro, o estímulo à produção, aumento do consumo e a exportação de etanol podem ajudar na criação de mais empregos no campo, além da redução da dependência do Brasil em relação ao petróleo proporcionada pela diversificação da matriz energética do setor de transportes.

HF

Interesse comum: representantes das empresas parceiras do projeto BEST demonstram comprometimento com a viabilização do etanol como combustível alternativo para o transporte público e a consequente redução das emissões de poluentes

## Pioneirismo reconhecido

A Scania foi eleita recentemente como fornecedora preferencial pela Clinton Climate Initiative Purchasing Consortium (CCI). A reconhecimento deu-se ao trabalho da montadora, desde 1989, no desenvolvimento de ônibus urbanos movidos a etanol. Um dos principais objetivos da CCI é a promoção de equipamentos de transporte que reduzam as emissões dos gases responsáveis pelo efeito estufa. O consórcio trabalha com a "C40 Large Cities Climate Leadership Group", uma associação de grandes cidades dedicadas à questão das mudanças climáticas e à implementação de ações que acelerem a redução da emissão de poluentes no ar.





# A primeira **impressão** é a que fica

Transportadores e motoristas que já estão operando com os novos caminhões R Highline confirmam expectativas geradas durante o lançamento das Séries P, G e R: maior conforto para o motorista e melhor produtividade

Com o lançamento das Séries P, G e R no Brasil, ocorrido em outubro de 2007, um lote de cerca de 400 unidades do modelo R Highline foi disponibilizado ao mercado nacional. As vendas se esgotaram rapidamente e diversos clientes puderam verificar na prática os melhores resultados operacionais anunciados.

O impacto inicial do visual atualizado das cabinas, com o contraste da nova grade, torna os caminhões facilmente reconhecidos na estrada, quando comparados com a linha anterior, a Série 4. A novidade chama a atenção tanto em movimento como parada, em postos de abastecimento de combustível.

Com as primeiras viagens realizadas, o melhor desempenho na economia de combustível tem sido reportado, dentro dos parâmetros de cerca de 2%, e em alguns casos até mais, sempre comparado com a linha anterior e modelos similares.

E, claro, os comentários dos motoristas, impressionados com o maior conforto e espaço interno da cabina. Para os que já pernoitaram, a cama, mais larga e com colchão de maior densidade, tem agradado bastante. O elogio à proximidade dos comandos, junto ao volante, confirma a preocupação com a maior segurança da condução.





Volta à estrada: Nestor de Cesaro, da Unidão, fez questão de realizar a primeira viagem com o seu R Highline 470 e comprovou sensível economia de combustível

uma segunda turbina aproveita os gases de escape novamente e ajuda no movimento dos pistões.

Outra empresa de São Leopoldo que já experimentou o R Highline é a Spolier, dedicada ao transporte para o setor siderúrgico. Lá, um R 500, com motor V8, traciona um rodotrem. Mariano Spolier, sócio-proprietário, veio à fábrica da Scania, em São Bernardo do Campo (SP), buscar o veículo e até gravou um depoimento em vídeo caseiro do retorno, contando suas impressões.

“O caminhão é sensacional, maravilhoso. Depois de mais de mil quilômetros ao volante, eu não quero descer”, diz ele em um trecho do vídeo. Spolier destaca os itens voltados para o conforto do motorista, como o ar-condicionado digital, o volante com regulagem mais precisa e pneumática, o novo banco do motorista e a cama ortopédica. A Transportes Spolier opera

Uma das primeiras transportadoras a pôr uma unidade R Highline em operação foi a Unidão, de São Leopoldo (RS). Ela adquiriu um modelo R 470 para trabalhar com implemento bitrem no transporte de polietileno. Quando o caminhão chegou à sede da empresa, ainda em outubro, o proprietário Nestor Augusto de Cesaro fez questão de fazer ele mesmo a primeira viagem, de São Leopoldo a Belo Horizonte (MG), passando por Caxias do Sul (RS).

“O caminhão é realmente muito confortável, principalmente graças ao maior espaço interno. É impossível não reconhecer a melhoria proporcionada pela diminuição do túnel do motor e

o piso praticamente plano. Também a nova posição da cama possibilita ao motorista sentar-se nela sem dificuldade”, conta ele.

Na viagem inaugural, Cesaro pôde conferir um resultado bastante expressivo na economia de combustível, tracionando bitrem. Segundo ele, a média foi muito boa, melhorando em quase 5% em relação ao referencial da empresa para aquela aplicação. “A segunda turbina ajuda a oferecer mais potência e melhora o consumo de combustível”, acrescenta, referindo-se à tecnologia Turbocompound, introduzida com as Séries P, G e R. Além da turbina tradicional, que injeta mais ar para a combustão,



Caminhão impõe respeito: novas unidades na Transportes Ivoglo contribuem para a imagem da transportadora



Poucas unidades na estrada: lote das primeiras 400 unidades foi rapidamente vendido e veículos como o R Highline 500, da Spolier, já causam sensação por onde passam

com veículos de potência na faixa dos 380 e 420 cavalos, o que faz de um R Highline 500 uma novidade ainda maior. "Não temos uma base concreta de dados para comparar. Por enquanto, fico com a minha impressão pessoal ao dirigir, que foi a melhor possível".

**Novo visual** - A Transportes Ivoglo, de Cuiabá (MT), está aplicando no transporte de minério um R Highline 420, levando zinco de Rio Branco (MT) até Três Marias (MG) ou níquel, de Americano do Brasil (GO) para Fortaleza de Minas (MG), em distâncias de 3.400 km e 1.600 km, respectivamente. Também transporta outros produtos ocasionalmente, como açúcar, de Barra do Bugres (MT) para o Estado do Rio de Janeiro.

As viagens já realizadas têm indicado boas médias de consumo, um dos objetivos principais da empresa. "Da parte técnica e do visual, não temos o que falar. O caminhão é fantástico! Esperamos poder aferir, com mais

viagens, médias ainda melhores, acompanhadas de uma menor necessidade de manutenção do veículo, o que vai aumentar nossa produtividade", diz Luiz Ivoglo, o proprietário.

Ele acrescenta que a renovação regular da sua frota, que não ultrapassa cinco anos de idade média, feita com as novas Séries P, G e R confere um ganho considerável para a imagem da transportadora. "São equipamentos aperfeiçoados, modernos. A presença do caminhão impõe respeito".

Já a Transportes Cavalinho, da Vacaria (RS), foi uma das que testaram as Séries P, G e R bem antes do lançamento. A empresa operou um veículo importado de março de 2004 a junho de 2005, perfazendo mais de 130 mil quilômetros rodados. Ao término do teste, o caminhão retornou para o departamento de Engenharia da Scania na Suécia.

Com o início da produção no Brasil, agora em outubro, a Cavalinho adquiriu duas unidades R 420 Highli-

ne. A empresa atua no transporte de produtos químicos líquidos e também na distribuição de bebidas. Os novos caminhões estão operando no pólo petroquímico de Paulínia (SP).

"O veículo que testamos dois anos atrás não era Highline, este sim. A cabine é mais espaçosa e o conforto e a segurança para o motorista melhoraram bastante, se comparamos com a Série 4", comenta Paulo Ricardo Ossani, o proprietário da empresa.

As viagens iniciais desses novos caminhões têm registrado médias de consumo até 3% melhores do que os modelos similares da Série 4. A Cavalinho possui 250 caminhões pesados, sendo que 85% deles são da marca Scania. "Devido ao nível de satisfação dos motoristas que estão conduzindo os R Highline, podemos esperar realmente que eles vão trabalhar melhor, com mais segurança e realizando médias até superiores ao que a Scania nos informava, que era de 2%", revela Ossani.

Para ele, o investimento em itens que conferem conforto para o motorista se reverte diretamente em melhores resultados operacionais para a empresa, tanto em produção como na maior segurança, fator de alto impacto no transporte de produtos químicos. "Sabemos que 90% dos acidentes são causados por falha humana, mas essas falhas podem ocorrer devido ao cansaço ou à dificuldade de operação. Os comandos localizados no volante ou mais próximos do alcance do motorista nesses novos caminhões minimizam esses riscos", acrescenta.

Como primeiros usuários dos caminhões R Highline no Brasil, as quatro empresas desfrutam do assédio e também do prestígio da novidade. Abordagens em postos de abastecimento, pedidos de fotos e perguntas de curiosos são freqüentes.

"Quando fiz a primeira viagem, cruzei com apenas um desses, na volta. O pessoal virava o pescoço na estrada para acompanhar o meu caminhão passando", conta Nestor de Cesaro, da Unidão.

"Em cada posto que o caminhão pára, o motorista tem de dar uma entrevista", brinca Mariano Spolier, que tem um R 500, com motor V8, mais raro ainda.

**Imagem e produtividade** - Os empresários são unânimes em afirmar que o pioneirismo em operar com os veículos recém-lançados confere uma imagem de vanguarda às suas empresas, que é valorizada pelos geradores e embarcadores de carga.

"Essa realidade é mais forte agora, nesta virada de ano, pois produzimos um lote de apenas 389 unidades do modelo R Highline, por ocasião do lançamento. A produção regular das Séries P, G e R, com as variações de cabines P e R, terá início na segunda quinzena de janeiro, depois da mudança completa de nossas linhas de montagem, que deixarão de fabricar a atual Série 4", explica Roberto Leoncini, gerente executivo de Vendas de Caminhões da Scania Unidade de Vendas de Veículos e Serviços Brasil.

Será o fim da Série 4, lançada em 1998, e o início do conceito de introduções contínuas. As novidades serão introduzidas tão logo sejam desenvolvidas ou demandadas pelos mercados. Con-

forme esse novo conceito, as Séries P, G e R permanecerão ao longo do tempo, recebendo as atualizações sem a necessidade de uma mudança completa da linha de produtos, como vinha ocorrendo.

"Os caminhões das Séries P, G e R são um investimento de longo prazo. Não serão substituídos por uma outra série e sim atualizados regularmente. É bom ouvir que as melhorias técnicas informadas durante o lançamento estão sendo confirmadas na prática pelos

clientes que adquiriram esse lote das primeiras unidades. Temos certeza de que, com a produção regular e mais veículos P, G e R disponíveis, mais clientes comprovarão que vale a pena investir em tecnologia e no maior conforto para o motorista. Afinal, o impacto é direto sobre o custo

operacional. E com menor custo, maior rentabilidade para o transportador", conclui Leoncini.



MJ

Maior conforto e segurança: empresas como a Cavalinho reconhecem os benefícios dos novos caminhões da Scania na melhoria do ambiente de trabalho do motorista



Fotos: Valter Menezes



## Caminhão dos sonhos

Foi assim que Orides Fazzioni, motorista da Marvel, de Chapecó (SC), definiu suas primeiras impressões sobre o R 470 Highline equipado com a tecnologia Turbocompound

Há 34 anos na estrada, Orides Fazzioni, 54 de idade, é o motorista referencial da transportadora Marvel, de Chapecó (SC). É ele quem conduz os caminhões que trazem novidades na empresa para a qual trabalha há 17 anos. Com a aquisição da primeira unidade R 470 Highline não seria diferente. Orides recebeu o caminhão como um prêmio e já tem seus comentários sobre o veículo e a tecnologia Turbocompound.

“O caminhão é um sonho! É uma verdadeira máquina e tem uma força fantástica na subida”, relata ele, que também destaca o conforto da nova cama do veículo. “Sinto a alegria de como se estivesse começando minha carreira na estrada novamente”, confessa.

Para Lodovino Costella, diretor presidente da Marvel, experimentar novas tecnologias faz parte da estratégia da empresa e, como Orides é o motorista mais antigo da casa, o caminhão foi a ele designado como um reconhecimento aos bons serviços prestados. Costella espera que a maior potência do R 470

Highline seja traduzida também em médias de velocidade mais altas. A Marvel possui caminhões Scania de 360, 380 e 420 cavalos, operando por seis países da América do Sul: Brasil, Argentina, Paraguai, Uruguai, Chile e Peru.

“O novo caminhão vai trabalhar em todas as rotas, sem distinção. Vamos poder verificar seu desempenho nas mais diferentes situações, como em nossa rota mais longa, que vai de Manaus a Lima, no Peru, em um total de 20 mil quilômetros ida e volta e 45 dias de viagem, com 12 deles em balsa”, revela.

A concessionária Scania da região, a Battistella Veículos Pesados (Ediba), de Cordilheira Alta (SC), está acompanhando as primeiras viagens do R 470 da Marvel. Para Vicente Luiz Rodolfi, gerente regional de veículos, a transportadora tem um histórico de abertura a novidades e a opinião do motorista Orides é bastante respeitada.

“Tínhamos duas novidades nesse caso, que eram as Séries P, G e R em si e o Turbocompound. Acredito que não só



Abertos a novidades: André João Telöqken, diretor administrativo, Lodovino e Leuvir Costella, sócios-proprietários, experimentam novas tecnologias a fim de melhorar o desempenho dos veículos da Marvel

o maior conforto da cabina e a maior velocidade média serão percebidos pela Marvel. A tecnologia Turbocompound, que consiste em um segundo turbo que auxilia o movimento dos pistões, proporciona menor consumo de combustível e isso será logo reportado por eles”, prevê Rodolfi.

A Marvel é especializada em transporte de cargas perecíveis, operando com carretas frigorificadas. Com 93% de sua frota da marca Scania. Além da matriz em Chapecó, a empresa conta com uma filial em Manaus (AM) e outra em Buenos Aires, na Argentina. Por ano, seus caminhões chegam a rodar 1,7 milhão de quilômetros.

MJ

# Parceria reconhecida

Corpo de Bombeiros da Polícia Militar do Estado de São Paulo homenageia Scania por seus 50 anos de presença no Brasil



O Corpo de Bombeiros da Polícia Militar do Estado de São Paulo prestou homenagem aos 50 anos da Scania no Brasil durante o 16º Salão Internacional do Transporte, a Fenatran, que aconteceu de 15 a 19 de outubro, no Anhembi, em São Paulo (SP) (ver matéria nesta edição). Na ocasião, a corporação entregou um troféu desenvolvido com miniaturas de caminhões Scania a Christopher Podgorski, diretor da Scania Unidade de Vendas de Veículos e Serviços da montadora no Brasil.

“A Scania sempre ofereceu ao Corpo de Bombeiros caminhões com capacidade técnica excepcional. Por isso, quando se trata de combater incêndios de grandes proporções ou de atuar em eventos grandiosos, os caminhões da marca apresentam-se como a melhor op-

ção”, afirma o coronel Valdeir Rodrigues Vasconcelos, comandante do Corpo de Bombeiros da Polícia Militar do Estado de São Paulo na região do ABCD.

**Em equipe** - A idéia de desenvolver o troféu a partir de miniaturas de caminhões Scania foi aprovada em uma reunião de comandantes liderada pelo Coronel Manoel Antonio da Silva Araújo, comandante geral do Corpo de Bombeiros da Polícia Militar do Estado de São Paulo, na qual discutia-se que tipo de homenagem a corporação deveria prestar a Scania no ano de seu cinquentenário.

“Foi do Sargento Ricardo José Sene da Silva, que além de bombeiro é um artista plástico, a sugestão que levei para a reunião de construir uma obra que demonstrasse que a Scania e o Cor-

po de Bombeiros atuam sob os mesmos princípios”, comenta Vasconcelos.

Atualmente, mais de 100 caminhões Scania fazem parte da frota do Corpo de Bombeiros da Polícia Militar no Estado de São Paulo. Desde 1989, a Scania contribui também para a produção do calendário da corporação, material distribuído gratuitamente que é desenvolvido com a intenção de divulgar a cada ano um assunto diferente, porém, de relevância social. “Fogo, Terra, Água e Ar”, por exemplo, é o tema da edição de 2008, que propõe um retrato da riqueza das atividades dos bombeiros em cumprimento a missões de proteção à vida, ao meio ambiente e ao patrimônio público e privado, por meio de ações que envolvem sempre um desses quatro elementos da natureza.

Outra iniciativa dos bombeiros apoiada pela Scania é o Centro de Memória do Corpo de Bombeiros. Inaugurado em 10 de março de 2005, o local foi criado com o intuito de preservar a história da corporação, desde sua criação, em 1880, até os dias atuais. Com 170 peças, entre materiais, fotos, reportagens e equipamentos antigos e modernos, o local busca descrever a história centenária da instituição e retratar a evolução dos serviços prestados aos paulistas.

HF



Christopher Podgorski e Rogério Resende, da Scania, recebem do Corpo de Bombeiros da Polícia Militar do Estado de São Paulo troféu projetado com miniaturas de caminhões Scania

## O berço da Scania

Transportadores gaúchos falam sobre a chegada da Scania ao Brasil e a paixão instantânea pela marca



A região Sul teve uma formação diferente das demais regiões brasileiras. Com forte presença do imigrante europeu a partir do século 19, ela adquiriu contornos distintos do restante do País, principalmente nos hábitos alimentares e na arquitetura. Mas além de levar para lá os costumes europeus, os colonos foram responsáveis por criar na região uma economia próspera baseada em negócios familiares na agricultura, na indústria e, por fim, no comércio e na prestação de serviços.

Foi lá, mais especificamente na cidade de Caxias do Sul (RS), que surgiria em 1957 a primeira concessionária Scania do País. Fundada por Olinto Luiz Biazus e Ângelo Alberto Zanandrea, a Brasdiesel daria início a uma relação entre a marca e os transportadores daquela região que perdura até os dias de hoje. Uma relação na qual os caminhões tornaram-se mais do que simples ferramentas de trabalho.

Reunidos por ocasião do cinquentenário da Brasdiesel, Flávio Luiz Wender, veterinário (foto 1); Selso Martini (2), da Transportes Martini; Sérgio Muraro, da Transportes Muraro (3); Celso Pellenz, da Irapuru Transportes (4); Gabriel Mioranza, da Alpes Transportes (5); Vanius Galiotto, da Transportadora Galiotto (6); e Gerson Tolotti, da Terra Fácil (7), comentam como foi o início da história do transporte e da paixão pela marca Scania na região Sul.



Fotos: Gilmar Gomes



### **Rei da Estrada – Como a Scania conseguiu popularizar-se tão rapidamente aqui na região Sul?**

**Flávio** – A região Sul, em especial a Serra Gaúcha, foi colonizada por italianos e alemães, que adoravam caminhões. Studebaker, Alfa Romeo e GMC eram algumas das marcas mais populares nas décadas de 1930 e 1940. Mas a Scania chegou na década seguinte com uma nova proposta no que dizia respeito à potência, economia e conforto, e acabou assim conquistando a região.



### **Rei – E o seu relacionamento com a marca, como começou?**

**Flávio** – Sou veterinário, mas meu pai era caminhoneiro. Quando criança lavava o caminhão dele somente para poder estacioná-lo e assim dirigi-lo um pouquinho. Um dia, em uma viagem entre Canela e Gramado vi um Scania do ano de 1960 e decidi que o compraria. Deixei meu cartão com o transportador e dois anos depois adquirei o veículo que há dez anos utilizo para transporte interno em minha fazenda.



**Vanius** – A princípio, para quem já estava no ramo de transportes como meu pai, o valor de revenda dos veículos era um dos motivos que motivava a preferência. Mas a parceria mesmo fez-se ao longo do tempo, graças especialmente ao relacionamento que desenvolvemos com a Brasdiesel.



**Gabriel** – Sem dúvida, no início, o que nos motivou a comprar caminhões Scania foi o menor consumo de combustível e a maior velocidade média do mercado. A marca foi a primeira a oferecer um veículo no qual podíamos engatar uma carreta de três eixos e conseqüentemente transportar mais.



**Martini** – O Scania era o caminhão que todo caminhoneiro gostaria de ter. Até hoje, sou aficcionado por caminhões top de linha e, em 1966, tive a oportunidade de adquirir o meu primeiro Scania, um L 76 que era o destaque da marca naquela época.

### **Rei – Houve algum fato em especial que fez com que os laços com a marca aumentassem?**

**Vanius** – Em 1965, quando caiu a ponte do Rio Pelotas, isolando o Rio Grande do Sul do restante do País, passávamos o vinho de um lado a outro do rio por meio de um encanamento transferindo-o de um caminhão a outro. Em uma ocasião, na qual fazíamos uma operação simulada para um representante da Scania, o governo militar julgou o evento como um ato de subversão e foi a Brasdiesel que interveio explicando o que de fato havia ocorrido.

### **Rei – E hoje, como é essa relação?**

**Celson** – Ser consumidor de uma marca forte, que acredita no Brasil, nos dá tranquilidade. Temos caminhões Scania novos, que fazem o transporte de mercadorias entre diversos Estados do Brasil e utilizamos os antigos modelos 110 e 111 para movimentação em curtas distâncias.

### **Rei – O que o motivou a continuar comprando caminhões Scania?**

**Gerson** – Sem dúvida, a confiança na marca é a razão de continuar comprando caminhões Scania. Tenho um Scania ano 1957, importado, que continua trabalhando normalmente.

**Sérgio** – Dois motivos levaram-me a adquirir outros veículos da marca Scania: a melhor mecânica dos caminhões da marca e o bom atendimento da Brasdiesel. Hoje, tenho nove caminhões Scania, entre baús e contêineres.

**Martini** – No transporte de fumo, passei a utilizar o rodotrem como implementação, e a Scania foi capaz de oferecer veículos top de linha e com potência de sobra para tracioná-los, como o Rei da Estrada, com motor V8 e 480 cavalos.

HF

# Assinatura de valor

Scania assina pacto contra a exploração sexual de crianças e adolescentes nas estradas brasileiras e passa a apoiar o Programa Na Mão Certa



## Na mão certa

**VAMOS ACABAR COM A EXPLORAÇÃO SEXUAL DE CRIANÇAS E ADOLESCENTES NAS ESTRADAS**

A Scania acaba de entrar na lista das signatárias do pacto contra a exploração sexual de crianças e adolescentes nas estradas brasileiras. A ação faz parte do Programa Na Mão Certa, uma iniciativa da Childhood Brasil – braço brasileiro da World Childhood Foundation – e nasceu da necessidade urgente de encontrar soluções viáveis para um problema muito grave que atinge milhares de crianças e adolescentes brasileiros. O objetivo do Na Mão Certa é mobilizar o governo, as empresas e toda a sociedade para, juntos, atuarem para acabar com a exploração sexual de crianças e adolescentes nas estradas. O pacto existe há um ano e já possui mais de 215 empresas signatárias.

“Os caminhões da Scania circulam por todas as estradas brasileiras, inclusive naquelas que apresentam focos de exploração sexual de crianças e adolescentes. Essa abrangência faz dos motoristas e dos proprietários de veículos Scania excelentes aliados no combate a este devastador problema.

É por meio de nossos produtos e contando com a força da marca Scania, que pretendemos alertar e conscientizar os agentes causadores do problema, contribuindo para um quadro social mais justo e para o resgate da cidadania das crianças e adolescentes afetados”, afirma Christopher Podgorski, diretor geral da Scania Unidade de Vendas de Veículos e Serviços Brasil.

Em seus materiais de divulgação, o Programa Na Mão Certa alerta que para se tornarem adultos saudáveis, as crianças e os adolescentes precisam crescer em condições favoráveis, emocional e fisicamente. Elas precisam de um tempo para desenvolver sentimentos, pensamentos e opiniões e, por isso, têm direito ao respeito, à liberdade e à integridade física. Hoje, a miséria é o principal fator para que



Conscientização pela informação: cartilhas serão distribuídas a caminhoneiros em eventos e ações por todo o Brasil

crianças e adolescentes tenham seus corpos vendidos. Segundo o programa, matar a fome, garantir a sobrevivência da família e sustentar o café, criminoso que lucra com esse comércio sujo, são alguns dos motivos que as levam a esse caminho.

A Secretaria Especial de Direitos Humanos identificou a exploração sexual comercial de crianças e adolescentes em 937 municípios no Brasil e a Polícia Rodoviária Federal mapeou 1.819 pontos de exploração sexual nas rodovias federais brasileiras.

Devido à abrangência do problema, o Programa Na Mão Certa destaca o caminhoneiro, profissional que mais viaja pelas estradas do País, como um importante aliado para a mudança de cenário. Para instruí-los e motivá-los a entrar na luta contra a exploração sexual de crianças e adolescentes, o programa elaborou “O Guia Na Mão Certa”, uma série de cartilhas com orientações sobre o tema, que serão distribuídas pelas empresas signatárias em eventos e ações que reúnem esses profissionais por todo o Brasil.

HF



# Viva a diferença

Especializada em turismo receptivo, a mexicana Golden Traveler aprovou os ônibus Scania

Uma das empresas mais representativas de seu segmento no México, com mais de 20 anos de experiência, a Golden Traveler conta com mais de 30 ônibus dedicados ao turismo receptivo, charters e viagens de fins de semana. Atualmente, cerca de 70% das suas operações são dedicadas ao transporte receptivo de turistas provenientes da Europa.

Rafael Aceves Paredes, diretor geral da Golden Traveler, conta que os primeiros Scania Irizar Century chegaram à empresa há dois anos. "A combinação Scania e Irizar é muito reconhecida na Europa. No México, no entanto, nunca tivemos a chance de contar com esse tipo de veículo. Os primeiros que chegaram à nossa empresa logo tornaram-se os mais produtivos da frota. Por isso,

recentemente adquirimos mais duas unidades", esclarece.

**Porta estratégica** – Conforme Paredes, nestes dois anos de operação dos ônibus Scania na Golden Traveler, os resultados foram excelentes, mas reconheceu que antes de optar pela compra, tinham algumas dúvidas. "A velocidade de atendimento, tanto da Scania como da Irizar, é muito rápida e isso nos deixa tranquilos. De fato, a incorporação dos primeiros ônibus ocorreu porque nos sentimos respaldados pelas duas companhias", recorda.

Disse também que uma empresa como a Golden Traveler deve contar com unidades que tenham embarcadas as tecnologias mais avançadas. "A incorporação dos dois primeiros

veículos Scania teve como objetivo apresentar ao mercado o que existia na época de mais avançado no México em matéria de ônibus. Hoje, podemos dizer que os ônibus da marca são os mais solicitados pelos nossos clientes", afirma.

Paredes conta que, com o Scania Irizar PB, a Golden Traveler pôde ampliar a sua linha de serviços. "Agora temos unidades para todos os tipos de clientes, tanto no segmento de turismo receptivo, como para o turismo nacional", comemora. Para ele, há uma grande diferença entre os ônibus Scania e os outros que compõem o restante de sua frota. "Certamente, em 2008, incorporaremos novos ônibus Scania Irizar PB"

O percurso mensal dos veículos da Golden Traveler pode variar, mas a média é de aproximadamente 10 mil quilômetros. A idade da frota é de menos de quatro anos. "Com isso os nossos custos de operação e serviço são reduzidos e ainda temos a certeza de estar oferecendo a nossos clientes o que há de mais moderno no segmento de transporte de passageiros", afirma Paredes.

Marco Hernández, do México



# 100% Scania!

Com a aquisição de 18 novos ônibus K 360, Rutas Orenses tornou-se a primeira empresa do Equador com frota totalmente composta por veículos da Scania



A partir de setembro, ao somar 18 novos ônibus a seus outros 20 veículos, a cooperativa Rutas Orenses tem toda a sua frota de transporte de passageiros de uma só marca: Scania. Feito que é inédito no Equador e comprova o bom desempenho dos produtos Scania em conformidade com as exigências deste cliente e com o extenso processo de renovação da frota nacional daquele país.

O processo de renovação, que neste momento está ocorrendo na cidade do Guayaquil, um dos destinos principais da Rutas Orenses, inclui a melhoria do sistema de transporte, com ênfase nos serviços de qualidade, o que significa que as unidades que prestam o serviço aos usuários devem ter especificações de emissões aprovadas internacionalmente, no caso, a Euro 3.

"Algumas das principais razões para que a Rutas Orenses escolhesse a marca Scania foram o baixo consumo de combustível, a facilidade de manutenção e o sistema de freio Retarder Scania. No caso da Euro 3, os ônibus Scania cumprem a norma de

forma satisfatória", comenta Guillermo Montufar, gerente da Camiones y Buses del Ecuador, o representante Scania no país.

O governo equatoriano decidiu impulsionar a renovação da frota automotora através da exoneração de tarifas, incentivo da indústria local, entrega de prêmios por venda de unidades antigas e financiamento. Tudo isso proporcionará ao país no médio prazo um transporte renovado, seguro e com a qualidade necessária, tanto para o usuário como para a preservação do meio ambiente.

"Logo depois de superar vários inconvenientes graças ao esforço da cooperativa, junto ao apoio de várias instituições financeiras locais e internacionais e dos diretores e sócios da Camiones y Buses del Ecuador, foi possível finalizar esta esperada aquisição", comemora Luis Valarezo, presidente da Rutas Orenses.

Com a entrega das unidades foi assinado também um contrato de manutenção com o representante Scania no

país que implica a prestação do serviço de mão-de-obra assim como a venda de peças de reposição por cinco anos. A cooperativa tem duas rotas principais, Machala – Guayaquil e Machala – Concha. Além disso, fornece o serviço de turismo nacional e internacional, transportando uma média de 70 mil passageiros por mês.

A cooperativa nasceu em 27 de outubro de 1977 em Machala, na província de El Oro, com 16 sócios. Em 1978, o número de sócios cresceu para 38, número mantido até hoje. Nos terminais próprios da empresa o usuário conta com vários serviços, como telefonia, salas de espera com ar-condicionado, televisão a cabo e bar. Além disso, a Rutas Orenses fornece um serviço direto entre as cidades onde chega, centralizando todo o fluxo de passageiros nos terminais de Guayaquil, Machala e Concha.

MJ



# Presença de peso

Scania participa e patrocina a Extemin 2007, maior convenção de mineração da América Latina



Beto Samillán

A Extemin, a maior convenção de mineração da América Latina, ocorre a cada dois anos na cidade da Arequipa, no Peru. A edição de número 28 aconteceu entre os dias 10 e 14 de setembro de 2007. A feira reuniu mais de 710 expositores que apresentaram a última palavra em tecnologia e avanços em logística para este setor. Superando o volume de público de edições anteriores, estiveram presentes mais de 20 mil visitantes de 40 países.

A Scania patrocinou o evento e participou como expositora com um estande de 50 metros quadrados. No espaço, a força comercial de Caminhões, Ônibus e Motores da marca, assim como representantes do setor de Serviços, estiveram presentes para

atender o grande público que buscava informações sobre os produtos Scania e suas diferentes aplicações.

Como patrocinador da Extemin, a Scania teve a seu cargo o coquetel inaugural da convenção que foi realizado no Palácio Goyeneche. A ocasião reuniu figuras importantes do setor mineiro, não só peruano, mas também dos diversos países que investem e participam ativamente desta atividade econômica.

A participação da Scania na Extemin esteve focada no reforço da presença dos produtos da marca na mineração peruana. Foi enfatizado o importante suporte dado na área de Serviços, na qual destacam-se os Acor-dos de Manutenção e o suporte dentro

das minas. Augusto Arenas, de Vendas de Caminhões, expôs as vantagens dos Veículos e Serviços Scania para a mineração na palestra "Novas Soluções Scania para a Mineração Peruana".

Os caminhões Scania ideais para operar no contexto mineiro peruano são as caçambas P 380 6x4 e P 420 6x4 e 8x4 e os cavalos-mecânicos P 380 6x4 e P 420 6x4. Em ônibus, os modelos para a aplicação na mineração são o Scania F 330 e o Scania K 310, ideais para o transporte de pessoal. A Scania conta também com um amplo leque de motores industriais para geradores de energia com aplicação no segmento.

Desirée Lustig, do Peru



# No caminho da rentabilidade

Em meio ao competitivo e agitado segmento de mineração, esta empresa familiar conseguiu posicionar-se como uma sólida referência para seus pares chilenos graças à sua excelência e a de seus caminhões Scania

O ano de 2007 foi marcado pelo apogeu do mercado de mineração mundial. Os bons preços apresentados por diversos minerais e um explosivo aumento da produção foram elementos preponderantes que acarretaram mais trabalho e responsabilidade para as produtoras. A necessidade de melhorar a confiabilidade da produção e transporte foram fatos que definiram o sucesso ou o fracasso de uma empresa do segmento.

Por quase uma década, a Comisol, companhia chilena liderada e fundada por Carlos Guerra Vivanco, tem como principal negócio o serviço de fornecimento de gesso. Ela explora, perfura,

processa e transporta o material, a partir de várias jazidas localizadas no norte e centro do Chile.

“Em nossa empresa tudo é previamente calculado e analisado. Tudo o que fazemos tem um suporte, um orçamento e, também, um planejamento e, nesse sentido, a falha de algum maquinário prejudica toda a operação. Necessitamos de equipamentos de transporte com grande disponibilidade, e isso somente foi possível obter da Scania”, comenta Paulo Guerra, subgerente de Finanças da Comisol e filho do fundador da companhia.

Além disso, o elevado preço do petróleo e, portanto, dos combustíveis, não é algo que possa ser esquecido. “Devo reconhecer que somos muito fiéis a Scania e isso torna difícil comparar o comportamento com outros veículos. Mas realizamos pesquisas e, observando o consumo da nossa frota, estamos bastante satisfeitos”, conta o subgerente.

Outro ponto fundamental para o desenvolvimento das tarefas é a necessidade de fornecer conforto aos operadores que passam muitas horas em seus caminhões. “O conforto da cabine é fundamental para a nossa operação. Os caminhões Scania têm um excelente amortecimento interno, seus indicadores são claros e de fácil leitura e o conjunto interior é muito harmônico. Nossos motoristas sempre comentam a satisfação por trabalhar com estes veículos”, afirma.

O executivo afirma que os resultados têm sido tão bons que por mais de sete anos seguem operando com caminhões Scania. “Os veículos realizam o transporte do minério, desde as minas até as fábricas. Eles operam em condições nas quais são fundamentais a robustez do caminhão, um grande raio de giro e um suporte constante e comprometido por parte do fornecedor, especialmente no que tange aos Contratos de Reparo & Manutenção”, afirma Guerra.

Embora a parte técnica dos caminhões consiga destacar-se por si só, a lealdade para com os clientes é uma característica apreciada pela Comisol. “A Scania está em vantagem sobre seus competidores ao fazer com que os Contratos de Reparo & Manutenção sejam cumpridos com preços competitivos, já que os prazos e os compromissos não são passíveis de questionamento em nosso segmento”, esclarece Guerra.

Jaime Cahmi (ASK Comunicaciones), do Chile

# Entre as montanhas e a planície

Transportes Llanos é destaque no transporte de cargas refrigeradas e gerais entre San Carlos de Bariloche e Buenos Aires

Em San Carlos de Bariloche, nas margens do lago Nahuel Huapi, circundada pelos imponentes cumes nevados da cordilheira, a Transportes Llanos traslada cargas refrigeradas e gerais para Buenos Aires com uma frota de seis caminhões, que inclui o primeiro R 420 da edição limitada Silver Line que chegou a Bariloche.

Em 1977, Jorge Llanos adquiria seu primeiro caminhão, um veículo usado com o qual viajava ao Chile, e às cidades de Neuquén e General Roca com cargas gerais. Também transportava madeira para o Vale do Rio Negro, de onde voltava com tijolos para casas de materiais de construção, uma tarefa bastante difundida na região nos fins da década de 1970.

“Ao conduzir os caminhões velhos tinha a sensação de que alguém devia fazer força desde a cabine para ajudá-los a subir as ladeiras da Cordilheira. Hoje em dia, pelo contrário, quase não se sente o esforço”, afirma Llanos.

Vários anos depois de iniciar-se no transporte, Llanos comprou cinco caminhões pequenos, nos quais instalou caçambas para participar dos trabalhos de asfaltamento da estrada que une Bariloche com El Bolsón. Em 1987, o transportador conseguiu adquirir seus dois primeiros Scania: Um L 111 e um T 112 usados, motivos de muita alegria para Llanos, que confessou que até esse momento sempre quisera ter “um caminhão grande”. Nessa época ele trabalhava para um depósito de

materiais de construção e seu destino principal era Zapala.

Em 1992, a empresa deu a virada definitiva: Llanos começou a realizar fretamentos para a Transportes Imaz, outra empresa de Bariloche. Essa tarefa lhe permitiu crescer e comprar, em 1994, seu primeiro Scania 0 Km, um T 113. Nessa época, os trabalhos que devia cumprir eram muitos e Jorge decidiu descer dos caminhões para ocupar-se de maneira exclusiva da administração. Três anos mais tarde, comprou outro Scania novo e em 1998, mais dois.

Atualmente, os seis caminhões que possui – cinco deles Scania – estão a serviço da Imaz. Embora viajem por todo o país, a rota principal da Transportes Llanos é a que une Bariloche a Buenos Aires. Os veículos conduzem cargas refrigeradas usando semi-reboques térmicos e também outras cargas gerais. A frota é renovada de forma contínua no intuito de fornecer um serviço pontual, algo que caracteriza a empresa.

Daniel Jatimlinsky, da Argentina



Sinhá Senhor

## Mais um motivo **para comemorar**



Ulisson Peron

A pedreira Pau Pedra, especializada no processo de extração e classificação de pedra britada, localizada em Guarulhos, São Paulo, completa 50 anos. Com o objetivo de acompanhar as tendências mais modernas do mercado, a empresa comemora esta fase com a compra de 20 novos caminhões Scania do modelo R 380 4x2.

“A Scania atende muito bem as nossas necessidades. Estamos satisfeitos”, afirma Fausto Martello, proprietário da empresa. “Os veículos têm mais valor na troca, a assistência técnica da Codema

de Guarulhos é de primeira linha e a manutenção é mais barata”, completa Martello, que prevê a renovação da frota a cada cinco anos.

A especialidade da Pau Pedra é a produção de granito. No entanto, matérias-primas como pó de pedra, pedrisco e areia lavada também são extraídas, totalizando uma produção de 80 mil metros por mês. Entre seus clientes estão as prefeituras de Guarulhos, de São Paulo, e o Aeroporto de Guarulhos. Da frota atual de 53 caminhões utilizados para entrega, 38% são Scania. ■

## Caxias escolhe sua **rainha**



Carl-Erik Andersson

Em um evento que reuniu cerca de 12 mil pessoas em Caxias do Sul (RS), Andressa Grillo Lovato foi escolhida, entre 29 candidatas, a Rainha da Festa Nacional da Uva 2008, que acontecerá de 21 de fevereiro a 9 de março de 2008 na cidade gaúcha. Criada em 1931, para celebrar a colheita da uva, a festa conta hoje com carros alegóricos que desfilam pelas ruas de Caxias, confraternizações e bailes de gala. Filha de Neri Carlos Lovato e estudante de Jornalismo, Andressa tem 21 anos e trabalha há dois como assistente comercial na Translovato, transportadora da família que recebeu em setembro cinco novas unidades de caminhões Scania P 340 na concessionária Bradiesel. ■

## Os bons da **estrada**

A Ryder e a Scania promoveram em novembro o evento de premiação e encerramento da campanha nacional “O Bom da Estrada”. Com o objetivo de contribuir para a melhoria das condições de trabalho e da segurança dos motoristas agregados da Ryder, o programa promoveu, com o apoio da Scania, diversas ações de conscientização direcionadas a segurança, cidadania, saúde, qualidade de vida e capacitação profissional.

A campanha “O Bom da Estrada” proporcionou a melhoria nos índices de acidentes e no relacionamento entre os motoristas e as equipes de apoio e de atendimento a clientes da Ryder. A estratégia de reconhecimento e recompensa do programa possibilitou a premiação de quase 100% dos motoristas participantes. O evento de encerramento contou com a presença dos motoristas, patrocinadores e convidados. Uma premiação master conferiu a três finalistas uma câmera digital e a outros três, scooters. ■



Divulgação





## Feito para carregar muito. E muito mais.

Pedra, rocha, calcário, cimento, areia, o que vier. Os novos caminhões Scania das séries P, G e R não escolhem o que transportar. Feitos para aplicações severas, combinam durabilidade e robustez com grande capacidade de carga e o máximo desempenho em qualquer tipo de tarefa. Motor, caixa de câmbio e até eixo de tração. A força é evidente em todo o chassi. Cada peça é dimensionada para garantir que o caminhão possa enfrentar qualquer condição de superfície. Scania. Este é um veículo confiável por excelência.

**Scania.**  
Sempre na direção do futuro.

[www.scania.com.br](http://www.scania.com.br)



**SCANIA**