

Rei da Estrada



Scania 
Assistance



Tudo pelo cliente

Em 2008, Scania reforça compromisso de excelência na prestação de Serviços, que vão muito além da comercialização de veículos

Casa arrumada

Nos idos de 2004 começamos a falar sobre as primeiras noções do Compromisso de Excelência em nossa Rede de Concessionárias. Naquele momento, visualizávamos claramente a seqüência de passos que seriam necessários para cumprir esse objetivo.

Na época, sentíamos como se estivéssemos nos preparando para arrumar a nossa casa para receber visitas. Afinal, o que está por trás desse compromisso é o comprometimento e a transparência das atividades, sendo que o cliente deveria, necessariamente, passar a freqüentar a concessionária como parte natural das atividades de seu dia-dia, com acesso a todas as áreas e às pessoas que nelas trabalham.

Quem seria visita em um primeiro momento, tomaria conhecimento de tudo o que nossas concessionárias podem oferecer e se tornaria, por assim dizer, "da casa".

A primeira etapa foi realmente de arrumação geral. Reformas tanto na estrutura física como operacional das casas foram realizadas e garantiram o ambiente propício para as mudanças seguintes. A revitalização da identificação visual, a valorização e centralização da área de recepção dos clientes, a transparência dos estoques de peças por meio de paredes de vidro, a redistribuição dos equipamentos e ferramentas da oficina, facilitando e agilizando a execução dos serviços, foram algumas das novidades implementadas.

Então chegou a hora de fazer o convite para que o cliente visitasse a concessionária e passasse a freqüentá-la. Isso foi feito na forma do compromisso assumido publicamente de que as

Casas Scania estão prontas para apoiar o cliente em seu negócio, cuidando do veículo, de sua manutenção, do treinamento de motoristas e muito mais. Era criado nosso selo de "Compromisso de Excelência Scania", identificando as casas já em acordo com os padrões Scania de atendimento.

Por fim, agora, estamos demonstrando, na prática, esses serviços oferecidos. O portfólio de produtos ofertados é amplo, estudos de readequação de preços foram implementados, e opções de personalização conforme as necessidades de cada operação de transporte foram disponibilizadas.

Para se ter uma idéia, nesse processo, a Scania e sua Rede de Concessionárias investiram mais de 25 milhões de reais. Um total superior a 50 mil horas de treinamento foi aplicado aos cerca de 3 mil funcionários das casas, incluindo mecânicos e pessoal operacional.

As boas práticas de cada casa foram compartilhadas entre todos, o que levou a um padrão comum de procedimentos operacionais, administrativos e de gestão. Hábitos e vícios encontrados foram analisados, trabalhados e corrigidos.

Hoje, podemos dizer que solidificamos as bases para um verdadeiro atendimento de excelência. Não é à toa que adotamos para este ano a campanha "Tudo por Você", que resume nosso comprometimento e dedicação em oferecer toda uma gama ampla de Serviços e o que mais nossos clientes demandarem.

Que nossos clientes, ao freqüentarem qualquer uma das concessionárias Scania, percebam em sua plenitude a mensagem de boas-vindas: "Sua Casa é Aqui".

Guilherme Cajado
Diretor de Vendas de Serviços
da Scania no Brasil





8 Melhor Motorista

Competição chega à semifinal com recorde de inscrições e ações sociais para motoristas e a comunidade



15 Meio Ambiente

Começa a circular o primeiro ônibus a etanol das Américas

Divulgação

4 Notícias da Scania

6 Balanço 2007

Brasil volta a ser o maior mercado mundial para a Scania

11 Responsabilidade Social

Peça teatral aborda o tema "Exploração Sexual de Crianças e Adolescentes nas Estradas" durante a competição de motoristas

12 Mercado

Versatilidade de evoluções no produto leva os motores de 420 cavalos à liderança entre os caminhões Scania

14 Motores

Motores Scania garantem o fornecimento de energia elétrica para os camarotes do Carnaval do Rio de Janeiro

20 Concessionárias

Cotrasa e Ediba unem-se como Battistella Veículos Pesados

22 Contratos de Serviço

Opções oferecem economia e tranquilidade para o cliente na manutenção dos veículos da sua frota

24 Tecnologia

Engenheiros da Scania usam o mundo virtual para o desenvolvimento de novos modelos de caminhão

25 Linha de Montagem

Desde janeiro, os caminhões das Séries P, G e R substituíram a Série 4 na fábrica da Scania

26 Ônibus

Empresa de Nova Iguaçu (RJ) coloca em operação veículos executivos buscando o motorista de automóvel como passageiro

28 História

Último caminhão da Série 4 é produzido no Brasil

29 Vendas & Clientes



16 Reportagem de Capa

Após sucesso do lançamento das Séries P, G e R, as atividades de Serviços voltam a ser o centro das atenções da Scania

Fotos: Arquivo Codama (Ulison Pezzani)



21 Marketing

Scania apóia mais uma vez o Judô nacional, com um novíssimo ônibus K 380

Wallace Feitosa

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: Maurício Jordão (Mtb 28.568)

Redação: Maurício Jordão, Renata Nascimento e Ana Paula Serpa Bizarro

Revisão: Vicente dos Anjos - Arte da capa: Technoart Design Gráfico & Comunicação

Projeto Gráfico, Editoração e Produção: Technoart Design Gráfico & Comunicação - e-mail: technoart@technoart.com.br

Impressão: Margraf Edit. e Ind. Gráfica - Tiragem desta edição: 43.750 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. Filiada à ABERJE.

P. B. Lopes treina motoristas da Cocal

Entre os dias 14 de janeiro e 14 de fevereiro, a concessionária P. B. Lopes realizou um treinamento Master Driver em seu posto avançado nas instalações da Cocal, em Paraguaçu Paulista (SP).

No total, 194 motoristas participaram do treinamento. Entre eles, oito atuarão como monitores de novos motoristas contratados e acompanharão o desempenho dos demais.

Durante o treinamento, foram abordados diversos temas que testaram os conhecimentos técnicos e teóricos dos participantes, como cuidados na manutenção do veículo, condução eficaz e segurança. As médias de consumo e o rendimento energético do caminhão também foram avaliados.

Com o programa, a Cocal, que tem na cana-de-açúcar o seu principal ramo de atuação, já apresentou resultados na diminuição de quebras operacionais e no consumo de combustível dos veículos de sua frota ■



Scania e Yanmar no Rio Boat Show

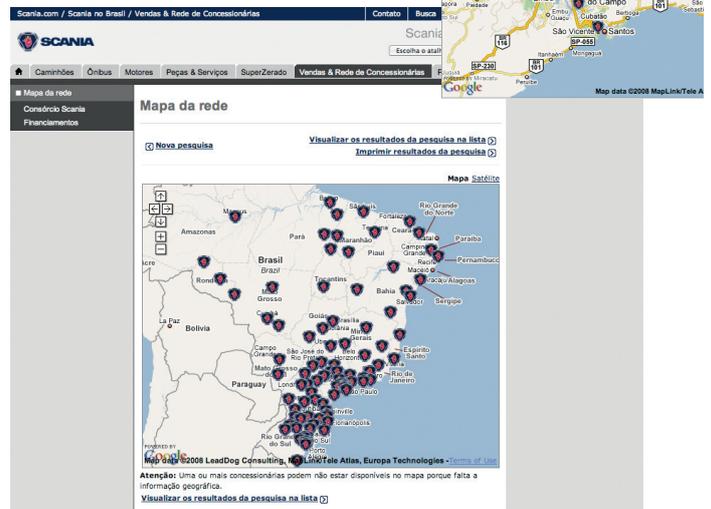


Casas Scania ganham mapa dinâmico na internet

Em junho de 2007, a Scania disponibilizou à sua Rede de Concessionárias a localização das casas em um mapa dinâmico na internet. O projeto, intitulado Localizador de Concessionárias, consiste na substituição dos mapas estáticos em preto e branco, disponíveis para todas as casas da Rede no site da Scania, por mapas gerados por satélite.

O novo mapa permite ao usuário navegar pelas ruas com recurso de "zoom" para aproximar ou afastar a visualização. Além de todas as funcionalidades, o Localizador de Concessionárias dispõe de um mecanismo de busca na Rede Scania a partir de parâmetros como nome da casa, país, CEP ou cidade, raio de quilometragem e serviços oferecidos. Esse modelo já vinha sendo adotado desde 2006 pelas principais montadoras do mundo e pela Scania na Europa.

Atualmente, 98 casas dispõem das facilidades do novo mapa. Até o fim do ano, o novo mapa será implementado também para as casas especializadas em motores industriais e marítimos ■



© Copyright Scania 2005 Todos os direitos reservados. | Contato | Scania Latin America Ltda, Av. José Osório, 151 - 09810-902 - S. B. Campo - SP - Tel. 11 4344 9333

De 4 a 13 de abril, na Marina da Glória, no Rio de Janeiro (RJ), a Scania e a Yanmar participaram do Rio Boat Show, um dos mais importantes salões náuticos da América Latina. No estande conjunto das duas empresas estavam expostos os motores 6 SY, da Yanmar, com 720 hp @ 2.300 rpm (cor branca), e DI 12 60 M, da Scania, com 477 hp @ 1.800 rpm (cor vermelha).

A Mecmarine, concessionária das duas marcas para o segmento de motores marítimos nos litorais do Rio de Janeiro e São Paulo, também prestou atendimento aos visitantes durante o evento. Os motores marítimos para lanchas de grande porte modelos 6 SY e 8 SY são fabricados pela Scania e adaptados para o segmento de lazer pela Yanmar. Para as aplicações de trabalho, como pesca, transporte de passageiros e empuradores de carga, a Scania disponibiliza diretamente ao mercado seus motores DI 12 e DI 16 ■



Ônibus a etanol no aniversário de São Paulo

O ônibus Scania movido a etanol que está operando na Grande São Paulo como parte do projeto BEST (Bio-Etanol para o Transporte Sustentado) participou das comemorações dos 454 anos da cidade de São Paulo (SP), no dia 25 de janeiro. O veículo permaneceu em exposição próximo ao Teatro Municipal e ao Viaduto do Chá, pontos turísticos do centro.

Representantes da Scania, do Cenbio (Centro Nacional de Referência em Biomassa) do Instituto de Eletrotécnica e Energia (IEE) da USP e da EMTU/SP (Empresa Metropolitana de Transportes Urbanos de São Paulo) estiveram juntos ao ônibus para divulgar à população paulistana a viabilidade do etanol como combustível alternativo para o transporte coletivo nas grandes cidades, objetivo do BEST, que tem o apoio da União Européia ■

Volkswagen aumenta participação na Scania

No início de março, a Volkswagen mundial adquiriu as ações da Scania que estavam em poder do grupo sueco Investor e das fundações Wallenberg. Agora, a Volkswagen detém 68,6% dos direitos de voto e 37,73% do capital da Scania.

“A Volkswagen tem sido um dos principais acionistas da Scania desde 2000. Nós entendemos como um passo natural o fato de a Volkswagen tornar-se agora nosso acionista majoritário, ressaltando seu comprometimento de longo prazo com a Scania e todos os seus parceiros”, comentou Leif Östling, presidente mundial da Scania.

Segundo Martin Winterkorn, presidente do Conselho Diretivo da Volkswagen mundial, a Scania é uma marca forte com futuro próspero e a Volkswagen vai respeitar as estratégias da Scania de crescimento sustentado ■

Scania Assistance oferece padronização mundial de atendimento



Com o lançamento das novas Séries P, G e R, em outubro do ano passado, o Scania Plus 24, serviço de atendimento de emergência 24 horas, passou a se chamar Scania Assistance.

A mudança oferece ao cliente um atendimento padronizado, mantendo a alta qualidade já conhecida no Scania Plus 24 e aplicada a todas as concessionárias Scania do mundo. O sistema consiste em uma central de atendimento localizada na Scania em São Bernardo do Campo (SP), com profissionais preparados pela própria fábrica, que recebem as ligações e encaminham os casos mais complicados para a concessionária mais próxima do veículo. Nos casos mais simples, os próprios atendentes dão auxílio e dicas ao motorista, de forma que ele possa chegar a uma concessionária Scania ou até mesmo prosseguir viagem.

Hoje, o Scania Assistance está presente em mais de 90 pontos espalhados pelo País ■

Revista **Rei da Estrada** ganha versão eletrônica no site

A partir do mês de abril, a versão eletrônica da revista Rei da Estrada no site da Scania está mais dinâmica e fácil de ler. As mudanças na ferramenta de visualização da publicação deixaram-na com um aspecto mais real, pois o internauta pode, com apenas um clique, virar as páginas como se estivesse lendo a versão impressa.

Além disso, a opção de “zoom” permite que o leitor aproxime mais o texto, o que torna a leitura mais fácil e rápida. Existe também a opção de busca que mostra a relação completa de páginas onde a palavra pesquisada se encontra.

O leitor pode também mandar uma mensagem a um amigo, que será enviada automaticamente ao destinatário pela ferramenta ■



Balanco 2007

Brasil,

o maior mercado Scania

País volta a ser o local onde a Scania mais vende caminhões, ônibus e motores no mundo



A marca das 1.000 unidades

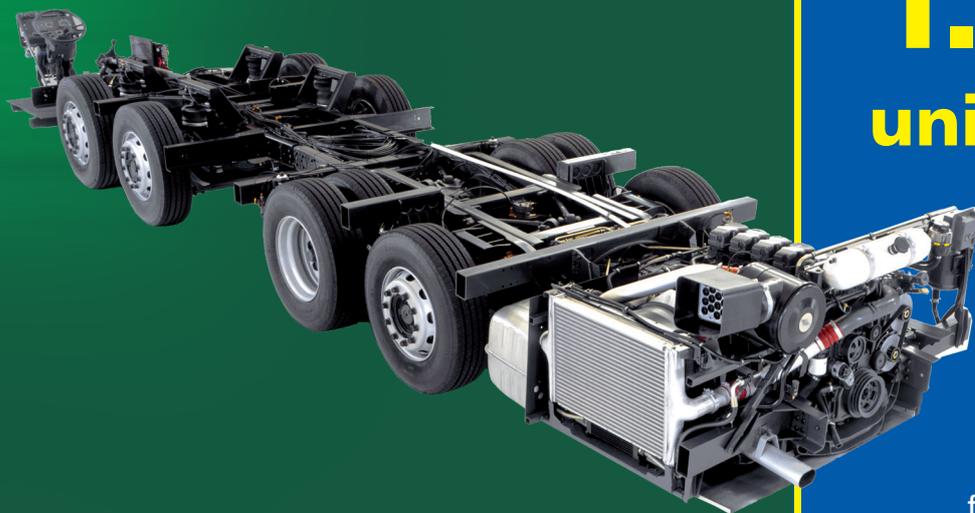


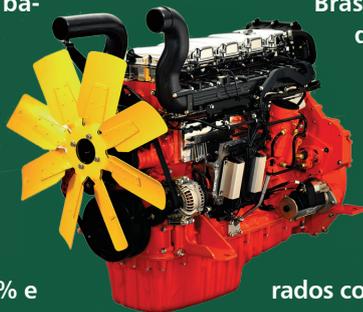
Foto: Arquivo Scania

Desde 2000, a Scania não ultrapassava a marca anual de 1.000 chassis de ônibus vendidos no Brasil. O resultado de 2007, com 1.019 unidades, rompeu finalmente a barreira dos três dígitos. Desse total, 43 foram chassis urbanos e 976, rodoviários. O volume de chassis rodoviários comercializado no ano passado também foi o maior desde 1995 e correspondeu a uma participação de mercado de 37% no segmento.

“O aumento nas vendas de ônibus da Scania deveu-se, em muito, à estratégia de marketing de relacionamento e aproximação com nossos clientes, iniciada em 2003 com o projeto “Ponto a Ponto” e seguida pelo “Projeto K94”, “Força & Tecnologia” e “Time dos Sonhos”. No ano de 2007, conseguimos conquistar 95 novos clientes, recuperamos 23 clientes que haviam se afastado da marca e fidelizamos outros 20. O excelente trabalho de nossa força de vendas e a maior oferta de produtos nos levaram a este expressivo resultado”, comemora Wilson Pereira, gerente executivo de Vendas de Ônibus da Scania no Brasil.

Atualmente, a Scania disponibiliza uma gama completa de chassis para o segmento rodoviário, que contempla motorizações desde os 270 cavalos até 420 cavalos e opções de tração 4x2, 6x2 e 8x2. Para o transporte coletivo urbano, o destaque fica para os veículos de maior capacidade, como os articulados e os ônibus de 15 metros de comprimento, estes com um terceiro eixo direcional. Todos os modelos urbanos apresentam suspensão a ar, motor traseiro e opção de piso baixo, com rebaixamento da altura para o embarque e desembarque de passageiros.

Depois de dois anos seguidos atrás da Grã-Bretanha, o Brasil volta à posição de maior mercado mundial da Scania, conforme balanço anual de 2007. O País foi responsável pela venda de 6.502 caminhões, 1.019 ônibus e 2.268 motores, resultados que superaram o desempenho de 2006 em 29%, 45% e 17%, respectivamente.



Os números de 2007 também marcam dois fatos históricos para a Scania no Brasil. O mês de outubro registrou o maior volume mensal de vendas de caminhões nestes 50 anos de presença nacional, com 788 unidades, já contemplando os primeiros exemplares das Séries P, G e R, lançados no próprio mês. E o volume total das vendas de ônibus foi, pela primeira vez depois do ano 2000, superior a 1 mil unidades.

“A principal indicação que temos quando ocupamos o primeiro lugar entre todos os mercados da Scania no mundo é que estamos fazendo o possível para atender à demanda de nossos clientes, mesmo nessa época de crescimento inesperado, quando enfrentamos limitações dentro da própria cadeia produtiva de nossos fornecedores. O lugar onde a Scania mais vendeu caminhões, ônibus e motores no mundo em 2007 foi o

Brasil, que é nossa prioridade há 50 anos”, comenta Christopher Podgorski, diretor geral da Scania Brasil, Unidade de Vendas de Veículos e Serviços.

Em todo o mundo, a Scania comercializou, ano passado, 68.654 caminhões, 7.224 ônibus e 7.228 motores. Esses volumes, quando comparados com 2006, representam crescimentos de 16% nas vendas de caminhões, 22% nas vendas de ônibus e 10% nas vendas de motores. Na América Latina, as vendas da Scania em 2007 cresceram 23% para os caminhões, com 9.790 unidades, 40% para os ônibus, com 2.344 unidades, e 22% para os motores, com 2.576 unidades.

“A capacidade de produção mundial da Scania aumentou mais de 15% em 2007, atingindo em dezembro um ritmo de 82.000 unidades por ano. Isso só foi possível graças à dedicação de nossos colaboradores e fornecedores. Em 2008, os novos caminhões das Séries P, G e R começam a ser montados na América Latina e a Scania passa a oferecer o mesmo produto em todos os seus mercados, o que proporcionará maior produtividade e flexibilidade em nossas fábricas”, disse Leif Östling, CEO e presidente mundial da Scania, por ocasião da divulgação do balanço mundial de 2007.

MJ

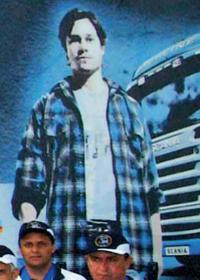
Para os **bons**



Competição Melhor Motorista de Caminhão do Brasil chega à fase semifinal com recorde de inscrições e promove ações sociais em benefício de motoristas e comunidade durante as etapas regionais



A MAIOR COMPETIÇÃO ENTRE MOTORISTAS DE CAMINHÃO DO BRASIL AQUI NA SUA CIDADE!!!!



Os motivos para participar variam de motorista para motorista. Alguns afirmam que a ação contribui para a conscientização e diminuição dos acidentes nas estradas, outros dizem que ser considerado o melhor do Brasil pode dar visibilidade e ajudar profissionalmente. Há ainda aqueles que estão de olho no prêmio para o primeiro lugar, que inclui eletrônicos, eletrodomésticos, móveis e, ainda, uma viagem com direito a acompanhante para conhecer a matriz da Scania na Suécia.

Independentemente da razão, mais de 21 mil motoristas aceitaram o desafio e se inscreveram para a segunda edição da competição "Melhor Motorista de Caminhão do Brasil". O resultado é recorde mundial entre os países onde a Scania promove a ação e supera em mais de 80% as inscrições da edição brasileira realizada em 2005, que reuniu cerca de 12 mil motoristas.

"Atingir esse número de inscritos é uma prova de que os motoristas de caminhão abraçaram as questões da valorização da profissão e da segurança no seu dia-a-dia e estão dispostos, juntos com a Scania, a contribuir para a sua preservação", comenta João Miguel Capussi, gerente de Corporate Relations da Scania e coordenador da competição no Brasil e na Argentina.

O período de inscrições aconteceu de 4 de setembro a 31 de dezembro de 2007. O motorista interessado em participar tinha de responder a um questionário com questões que abordavam temas sobre segurança, meio ambiente e legislação no trânsito. Foram selecionados para as semifinais 480 motoristas com melhor desempenho nas respostas.

Os testes das semifinais acontecem, de fevereiro a maio, em doze cidades diferentes: Maringá (PR), Rondonópolis (MT), Itumbiara (GO), Ribeirão Preto (SP), Caxias do Sul (RS), Concórdia (SC), São José dos Pinhais (PR), São Bernardo do Campo (SP), Vitória da Conquista (BA), Sete Lagoas (MG), Sumaré (SP) e Guarulhos (SP).

"Os locais para a realização das semifinais foram escolhidos estrategicamente para privilegiar as cidades próximas às principais rotas de escoamento da produção e com grande concentração de motoristas. Todos os eventos são realizados com o apoio da concessionária Scania responsável pela região", afirma Rodrigo Vendramini Machado, coordenador da competição no Brasil.

Para cada uma das semifinais são convocados 40 motoristas, submetidos a testes teóricos e a testes de percurso e de manobra, em que devem demonstrar, além de conhecimentos relacionados à segurança nas estradas, habilidade ao volante. Para os testes práticos, são utilizados quatro caminhões das Séries P, G e R, dois R 420, sendo um com uma carreta de três eixos, e dois modelos R 470, bitrens.

Os 12 finalistas se encontrarão, no dia 31 de maio, em São Bernardo do Campo, para disputar o título de Melhor Motorista de Caminhão do Brasil.

Responsabilidade Social - A edição 2008 da competição "Melhor Motorista de Caminhão do Brasil" oferece ao público diversas atividades durante as semifinais, além da disputa entre os motoristas.

"Toda a competição, desde a inscrição até as provas realizadas na final, foi planejada para conscientizar e educar o motorista, levando benefícios ao dia-a-dia dele. Nesta edição, incluímos nas semifinais regionais atividades que beneficiassem também o público do evento, para que os motoristas pudessem compartilhar a experiência com a família e com a comunidade", afirma Capussi.

Durante os dois dias, sempre às sextas e aos sábados, há ações voltadas para os familiares dos competidores, comunidade e clientes.

Na sexta-feira, os caminhões utilizados na competição ficam disponíveis para clientes e motoristas interessados em realizar um Test-Drive para conhecer os veículos das novas Séries P, G e R.

Atividades infantis - É também na sexta que crianças e adolescentes de escolas e entidades carentes visitam o local onde são realizadas as semifinais e participam de palestras sobre educação no trânsito, apresentadas pela Polícia Rodoviária Federal, e recebem de dentistas do Sest-Senat orientações sobre higiene bucal.

As crianças também têm à disposição as atividades de recreação em que é utilizada uma minipista para simular situações do dia-a-dia nas estradas. O objetivo da ação é conscientizar crianças por meio de brincadeiras.

"É muito produtivo para as crianças e para os adolescentes participarem de eventos com atividades que abordam o

tema segurança no trânsito. Devemos lembrar que essas mesmas crianças serão os motoristas do futuro. É preciso educar no presente, para colher os frutos de um trânsito mais humano", afirma Maria Auxiliadora do Nascimento Amorim, secretária da Educação do município de Itumbiara.

As atividades de recreação são estendidas aos sábados para os filhos dos motoristas e para as crianças da comunidade que visitam o evento. A estimativa é que, até o final do projeto, sejam recebidas mais de 2 mil crianças.

O Sest-Senat oferece, ainda, atendimento gratuito aos motoristas com exames oftalmológicos, aferição de pressão e teste de glicemia. Para as mulheres, há palestras com temas que variam desde saúde feminina à alimentação saudável.

A campanha Óleo Solidário é outra ação social inserida na programação da competição. A cada 5 litros de óleo Scania comercializados durante o evento, são revertidos 2 reais para uma instituição carente indicada pela prefeitura da cidade onde acontece o evento.

O público também pode contribuir com a doação de alimentos não perecíveis. A cada semifinal, são ar-

recadados, em média, 300 quilos de alimentos e R\$ 1.300,00 na campanha Óleo Solidário.

Os patrocinadores da competição, Aymoré, Pirelli e Repsol, possuem espaços onde apresentam seus produtos e disponibilizam atividades recreativas durante todo o evento.

A última atração antes da cerimônia de premiação, no sábado, é a apresentação de uma peça de teatro que aborda o tema "Exploração Sexual de Crianças e Adolescentes nas Estradas". Patrocinada pela Deca/Duratex, com apoio da Scania, a peça faz parte das ações do Programa **Na Mão Certa**, uma iniciativa da WCF-Brasil – braço brasileiro da **World Childhood Foundation** – que nasceu da necessidade urgente de encontrar soluções para um problema que atinge milhares de crianças e adolescentes brasileiros.

RN



Competição e ação social: a disputa entre motoristas atrai o público e chama a atenção para a segurança nas estradas



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

Os motoristas responsáveis pelo início do debate são os personagens Geraldo e Marcelo, protagonistas do Guia do Caminhoneiro – uma cartilha de educação continuada desenvolvida pelo Programa Na Mão Certa – que tomam vida durante a palestra e interferem na apresentação do especialista sugerindo, de maneira lúdica, a reflexão a respeito do tema e convidando os motoristas a se tornarem agentes de proteção.

De acordo com Elder Cerqueira, psicólogo e consultor do programa de educação continuada do Na Mão Certa, a idéia é criar uma identificação entre os atores e os motoristas, de modo que eles se sintam à vontade para participar do debate. “A união da peça teatral com a apresentação tornou ainda mais rica a programação do evento e conseguiu criar empatia no público. Os atores interpretam caminhoneiros que passam pelas mesmas situações dos motoristas que assistem à encenação, o que gera aproximação entre eles, facilitando a recepção da mensagem”, diz.

Criada e dirigida por Gisela Arantes, que participou da produção de programas infantis como Castelo Rá-Tim-Bum e Glub-Glub, a peça Geraldo e Marcelo – Dirigindo por um Brasil Melhor tem no elenco os atores Francisco Carvalho e Plínio Soares.

Fotos: Divulgação

Por um Brasil melhor

Competição Melhor Motorista de Caminhão do Brasil usa a arte para abordar o tema “Exploração Sexual de Crianças e Adolescentes nas Estradas” durante as etapas regionais

Os olhos atentos da platéia confirmam que o tema da apresentação é conversa séria: Exploração Sexual de Crianças e Adolescentes nas Estradas. Do palco, um especialista apresenta dados a respeito do assunto e é interrompido bruscamente por um motorista mais exaltado, Geraldo, que se sente revoltado com o problema. Logo, outro motorista, Marcelo, entra na discussão e o que seria uma simples palestra transforma-se em um grande debate com a participação de todo o público.

A situação se repete a cada etapa regional da competição “Melhor Motorista de Caminhão do Brasil” durante a apresentação da peça Geraldo e Marcelo – Dirigindo por um Brasil Melhor. A atração, que tem o apoio

da Scania e é patrocinada pela Deca/Duratex, faz parte das ações de conscientização do Programa Na Mão Certa, uma iniciativa da Childhood Brasil (Instituto WCF), que visa proteger crianças e adolescentes em situação de risco. “O objetivo da competição é valorizar o motorista de caminhão responsável, comprometido com a segurança nas estradas e com a redução dos acidentes. Todos os competidores são exemplos para sua categoria profissional e se tornarão, seguramente, eficientes multiplicadores desse alerta contra a exploração sexual de menores e inspiradores de boas práticas de cidadania”, afirma Christopher Podgorski, diretor geral da Scania Unidade de Vendas e Serviços Brasil.

RN



A grande virada

Versatilidade e evoluções contínuas no produto e nos serviços mudam a imagem e levam os veículos equipados com motores de 420 cavalos à liderança entre os caminhões Scania

No ano em que se comemora uma década desde o seu lançamento no Brasil, os caminhões equipados com motores de 420 cavalos de potência se consolidam como os preferidos pelo transportador, respondendo por mais de 50% das vendas entre os modelos comercializados pela Scania no mercado nacional.

Do primeiro caminhão produzido, que começou a rodar no final da década de 90 com a introdução da Série 4 no País, até os veículos das novas séries PGR, diversas adaptações foram realizadas na categoria para que atin-gissem essa posição.

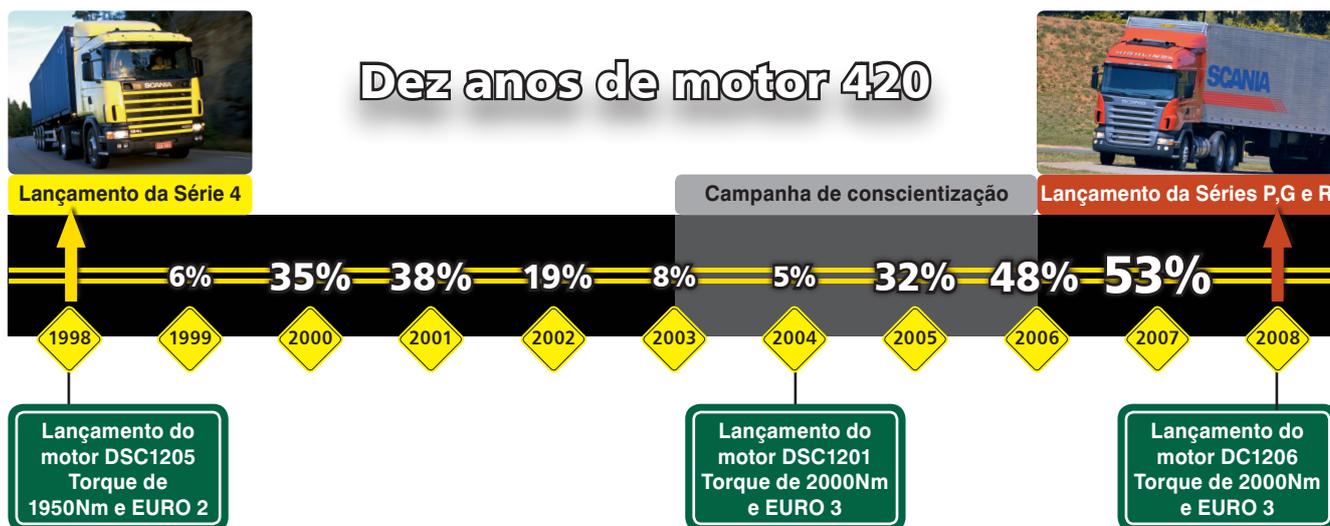
Na época de seu lançamento, os modelos equipados com motores de potência de 420 cavalos foram os pioneiros da Scania a apresentar o gerenciamento eletrônico do sistema de injeção de combustível. Apesar de benefícios, como consumo reduzido de combustível e menores níveis de emissão de poluentes, para muitos transportadores a tecnologia embarcada neste tipo de veículo era uma novidade.

“Com base no fato de os veículos possuírem gerenciamento eletrônico da injeção de combustível, criou-se o mito de que manutenções preventivas



Henrique Lora

Dez anos de motor 420



não seriam necessárias e, na realidade, elas são fundamentais para manter o bom funcionamento do sistema de injeção, permitindo o bom desempenho do veículo. A ausência das manutenções fez com que muitos transportadores tivessem dificuldades com os primeiros caminhões eletrônicos”, conta Armando Eliezer, gerente de Assistência Técnica da Scania.

O resultado dos boatos a respeito das manutenções preventivas foi caminhões apresentando um desempenho abaixo do esperado e com necessidade de manutenções corretivas antes do período.

Correção de rumo - Diante do mal-entendido, a Scania desenvolveu uma série de evoluções técnicas nos veículos, em especial no sistema de injeção, e ampliou os serviços de pós-venda oferecidos nas concessionárias para melhor atender o transportador, de forma que o seu veículo eletrônico alcançasse a produtividade desejada.

As casas da rede Scania passaram a contar com procedimentos aperfeiçoados de diagnose de motores eletrônicos, executando a análise completa do sistema de injeção do veículo. Um programa de computador para simular a realidade dos caminhões em operação e avaliar cada detalhe do sistema de injeção passou a ser utilizado, permitindo que qualquer falha fosse precisamente encontrada e que os reparos necessários fossem

executados com mais rapidez, garantindo a disponibilidade do veículo.

Foi desenvolvido, ainda, um equipamento que verificava as condições das Unidades Injetoras e um Kit de Reparo que permitia o conserto de diversos problemas mecânicos e eletrônicos, sem a necessidade da troca de todo o sistema injetor.

As ações de comunicação também fizeram parte dos esforços para consolidar os motores eletrônicos no mercado. A “Campanha de Conscientização”, que durou de 2003 a 2006, buscava informar o cliente a respeito dos cuidados com a manutenção e da importância da utilização de combustível de boa qualidade e de filtros desenvolvidos especialmente para os motores eletrônicos para preservar o sistema de injeção. Nas concessionárias, foi montado o “Cantinho da Conscientização”, uma exposição em que o cliente podia comparar um filtro High Performance Scania com filtros do mercado paralelo.

No início de 2005, novas melhorias. Os caminhões Scania com potência de 420 cavalos receberam um novo motor eletrônico que já atendia às exigências de emissões da Euro 3 (Conama P5). A partir deste ponto, os modelos passaram a ocupar um espaço significativo, com um crescimento superior a 25% nas vendas (veja quadro).

“O fator decisivo para a consolidação do modelo foi, sem dúvida, a propaganda boca-a-boca entre os nossos

clientes. A Scania sempre entregou o desempenho e a produtividade prometidos, além de oferecer todo suporte após a venda. Ao receber o que deseja, o transportador responde de forma positiva”, diz Roberto Leoncini, gerente executivo de Vendas de Caminhões da Scania.

Com o lançamento das novas Séries P, G e R, em 2007, os motores de 420 cavalos passaram a contar com sistemas de gerenciamento de injeção que possibilitam ajustes constantes e variáveis, tanto nos tempos de injeção quanto no volume de combustível, resultando em um desempenho constante e eficiente.

Outra característica dos atuais 420 é a versatilidade. Os veículos estão disponíveis com cabines modelos P, G ou R, sendo ideais para operações rodoviárias e fora-de-estrada.

“Nossos clientes que atuam em operações rodoviárias buscam agilidade, confiabilidade e economia, tanto nas aplicações com carreta de três eixos, como em bitrens e rodotrens. Já nas aplicações fora-de-estrada, em que há casos de atividades que necessitam do veículo trabalhando 24 horas sem interrupções, é ideal um caminhão resistente, com disponibilidade e bom desempenho. Nos dois casos, o 420 atende perfeitamente às necessidades das operações”, completa Leoncini.

RN

Geradores para o público VIP no **Carnaval**

O Carnaval é alegria. São quatro dias de diversão. E tudo termina na quarta-feira, como dizem. Mas, atualmente, essa festa que apareceu há mais de um século é um evento bem planejado e da mais alta qualidade, presente no calendário global de quase todos os turistas do mundo.

Há profissionais dedicados a quase todas as atividades envolvidas, e um dos momentos mais complexos é o desfile das escolas de samba no Rio de Janeiro. Trata-se de uma competição quando o trabalho de um ano inteiro é colocado à prova. Isso se aplica não apenas ao desempenho das escolas de samba, mas também ao dos organizadores do evento.

Para pontuar no quesito confiabilidade, muitos estão adotando os geradores de energia elétrica para garantir que não haja problemas de fornecimento de eletricidade. A empresa Poit, de São Paulo (SP) atua nesse ramo há 9 anos e trabalha nos Carnavais de diversas das principais cidades brasileiras. Ela oferece tanto os geradores como o serviço completo, quando solicitado, que inclui transporte dos equipamentos, instalação, operação, etc.

Espectáculo garantido - No Carnaval carioca deste ano, a Poit contava com 7 geradores de 450 kVA, todos eles movidos por motores Scania, os quais funcionaram durante uma média de 15 horas diárias. Dois desses geradores foram dedicados ao fornecimento de energia para a transmissão televisiva ao vivo (mais de 100 países receberam cobertura ao vivo do Carnaval carioca), enquanto outros dois alimen-

Motores Scania garantem o fornecimento de energia elétrica para os camarotes da maior festa do Brasil, o Carnaval do Rio de Janeiro



taram um painel de LEDs, que mostrava as imagens para os espectadores.

Os três aparelhos remanescentes foram alugados para as áreas VIP, sendo dois para o camarote Rio Samba & Carnaval e um para o camarote da Brahma. 5 mil pessoas passaram pelo primeiro durante os dias do Carnaval; já o segundo foi freqüentado por cerca de 4 mil pessoas.

Mas qual a utilidade de um gerador nesses camarotes? A resposta é: ar condicionado e serviço de alimentação. Isso mesmo, do lado de fora, muito calor; do lado de dentro, temperaturas agradáveis e culinária elaborada. Um luxo para os VIPs brasileiros e para os convidados especiais, como as atrizes de Hollywood Lucy Liu e Monica Bellucci, a tenista Anna Kournikova e o músico Quincy Jones, só para citar alguns.

“O Carnaval não permite nenhuma falha”, afirma Wilson Poit, diretor gerente da Poit. “Nossos clientes não gostam nem de pensar na possibilidade de uma súbita falta de energia. Com a confiabilidade dos geradores, nós contribuimos muito para o sucesso do Carnaval. É por isso que trabalhamos com eles há tantos anos e conquistamos novos clientes a cada ano”, acrescenta.

Além de sua atuação no Carnaval, a Poit é também uma das empresas líderes no fornecimento de geradores de energia elétrica para muitos outros eventos ao longo do ano, além de indústrias, lojas, torres de transmissão de telefonia e usinas de energia em pequenas comunidades rurais do País.

MJ





Começou a circular...

...o primeiro ônibus a etanol das Américas, no corredor metropolitano ABD, ligando São Paulo ao ABC paulista

No último dia 20 de dezembro, o ônibus Scania movido a etanol entrou em operação no corredor metropolitano ABD, como parte do projeto BEST (BioEthanol for Sustainable Transport ou Bioetanol para o Transporte Sustentável), que conta com o apoio da União Européia e é coordenado, no Brasil, pelo Centro Nacional de Referência em Biomassa (CENBIO), da Universidade de São Paulo (USP). A iniciativa busca demonstrar a viabilidade desse combustível alternativo para o transporte coletivo em grandes cidades e a Scania é a única fabricante desse tipo de veículo no mundo, com mais de 300 unidades circulando pela capital da Suécia, Estocolmo.

Durante o período de um ano, o ônibus vai operar por todas as linhas do corredor da Empresa Metropolitana de Transportes Urbanos (EMTU/SP) que liga o bairro de São Mateus, no extremo leste de São Paulo, ao Jabaquara,

na zona sul, passando pelos municípios de Mauá, Santo André, São Bernardo e Diadema. O percurso total é de 33 km em via exclusiva para ônibus.

Inicialmente, o ônibus a etanol circulará pela linha 284 (São Mateus – Santo André Oeste) por ser uma linha com grande volume de passageiros e possuir relevo acidentado. A linha tem 8,05 km de extensão e a demanda média por veículo operando nesta linha é de 1.900 passageiros por dia em 28 viagens.

Ao final de cada viagem serão avaliados consumo de combustível, desempenho e falhas ocorridas, tendo como parâmetro comparativo um veículo a diesel equivalente que percorrerá a mesma rota no mesmo horário, chamado ônibus-sombra.

Treinamento - Os motoristas da concessionária Metra, que opera as linhas do Corredor ABD, receberam treinamento especial da Scania para dirigir o ônibus a etanol. Por apresentar características mecânicas um pouco diferentes, o veículo exige uma sensibilidade diferente no manuseio da direção e pedais.

Além da operação dedicada no corredor ABD, o ônibus a etanol poderá ser testado em linhas em situações com outras variáveis, como o trânsito fora de um corredor segregado.

Atualmente, a Scania disponibiliza para seus ônibus a etanol o motor DC9 E02 de 5 cilindros e 270 cavalos de potência, da terceira geração de motores a etanol, que é avançado até para as exigências européias referentes à emissão de poluentes. Ele conta com injeção eletrônica e já atende a Euro 5, norma que será obrigatória na União Européia somente a partir de 2009, e a EEV (Enhanced Environmentally Friendly Vehicles), ainda mais rigorosa. Os motores Scania movidos a etanol são de ciclo diesel (sem velas de ignição, diferente dos motores a gasolina) e apresentam eficiência equivalente aos movidos a diesel. A principal adaptação está na taxa de compressão, que muda de 18:1 para 28:1.

Junto com São Paulo, participam do projeto BEST outras oito cidades da Europa e Ásia, que são Estocolmo, na Suécia; Madri e o País Basco, na Espanha; Roterdam, na Holanda; La Spezia, na Itália; Somerset, na Inglaterra; Nanyang, na China; e Dublin, na Irlanda. O uso do etanol como combustível é capaz de reduzir em até 90% a emissão de material particulado e mais que 90% dos gases responsáveis pelo aquecimento global.

MJ

Tudo pelo cliente



Após sucesso do lançamento das Séries P, G e R, as atividades de Serviços voltam a ser o centro das atenções, com o conceito de “one-stop shopping”, ou seja, tudo o que o cliente precisa, em um único lugar: a concessionária.

Eficiência e hospitalidade: todo o pessoal das casas Scania está preparado para atender às demandas dos clientes, com equipamentos de ponta e um ambiente verdadeiramente profissional

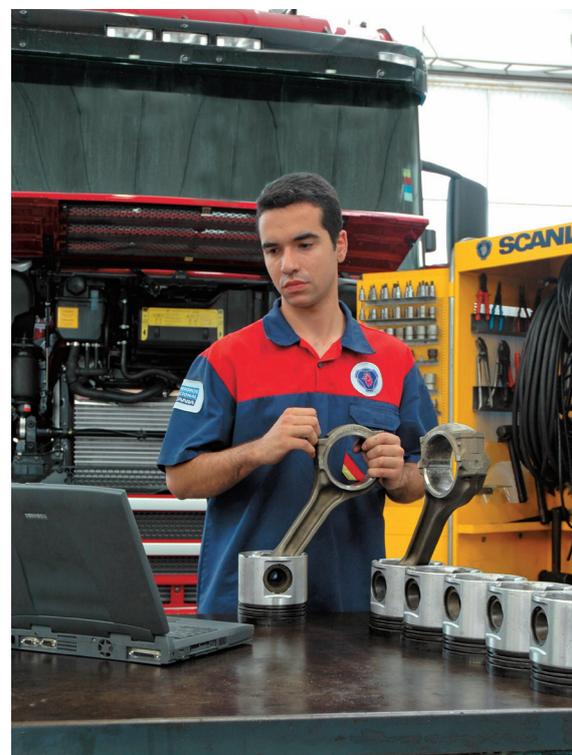
A troca do slogan publicitário da Scania, agora em 2008, não é sem motivo. "A Marca que Você Quer" muda para "Tudo por Você". O foco, sem dúvida, está nos Serviços que podem ser prestados aos clientes, entre eles, claro, a venda de veículos. Mas o portfólio de Serviços ocupa lugar central nas relações atuais entre fabricante de veículos e empresários do transporte.

Com o sucesso do lançamento das Séries P, G e R ao final do ano passado, a linha de caminhões da Scania está totalmente renovada. Os produtos reúnem o que há de mais moderno em tecnologia e conforto, com uma oferta de variantes jamais vista. E, acreditem, toda essa mudança aconteceu preservando 60% dos componentes iguais à geração anterior, a Série 4.

Como isso foi possível? Alterações sensíveis foram feitas nas cabines, é verdade, só que a maior parte da real inovação está na eletrônica embarcada e no sistema elétrico dos caminhões. O transportador ganhou maior confiabilidade e, conseqüentemente, maior disponibilidade operacional. Dá para usar mais o veículo, com menos tempo para a manutenção e baixíssima probabilidade de eventuais falhas, que caso ocorram são rápida e precisamente identificadas.

Ao oferecer um caminhão que se pode usar mais, a Scania oferece também os meios para que essa disponibilidade máxima seja usufruída. E reúne tudo em um único lugar, que são as concessionárias de sua rede espalhadas pelo Brasil.

"Quando temos a introdução de uma linha de veículos, a novidade pode impressionar em um primeiro momento. Mas qualquer receio mostra-se sem fundamento, pois junto oferecemos desde o treinamento de motoristas até todos os serviços para



garantir que o veículo trabalhe o máximo possível, garantindo os mais altos índices de produtividade e o retorno do investimento. Este é o conceito que reforçamos a cada dia, de 'one-stop shopping'. Compra-se o veículo e a melhor forma de operá-lo", afirma Christopher Podgorski, diretor geral da Scania no Brasil.

A idéia de oferecer "tudo" ao cliente vem acompanhada de uma postura ainda mais receptiva. A Scania propõe também chamar suas concessionárias de "casas" e estimula aqueles que têm contato com os clientes a atuarem como verdadeiros anfitriões.

"Trata-se de uma sincera dedicação ao negócio do cliente. De todas as formas. Ele pode esperar mais de nós, e seguramente vamos ultrapassar suas expectativas. Isso vai além do veículo e transforma-se em uma relação de longo prazo, de interesse e comprometimento com o negócio do cliente", acrescenta Podgorski.

SCANIA
Tudo por Você

Para levar adiante seu relacionamento com o cliente, a Scania parte de uma análise de particularidades do mercado de transportes e suas mudanças recentes. Antes, identificavam-se, por exemplo, uma economia protecionista, inflação e as marcas eram sinônimo de seus próprios produtos. Hoje, temos caminhado para uma economia aberta e estável, com maior oferta de crédito e as marcas são vistas como parceiros, o que conduz a relacionamentos (veja quadro na seqüência).

Uma das novidades dentro do conceito de "One-stop shopping" já implantada nas casas Scania é o reparo e manutenção de implementos rodoviários, afinal, segundo estudos da Scania, praticamente 80% dos caminhões que freqüentam as oficinas da rede chegam implementados ou atrelados com seus semi-reboques.

"O potencial de serviço é imenso e o benefício para o cliente é enorme. Fazemos a revisão e a manutenção dos itens vitais do implemento ao mesmo tempo em que cuidamos do caminhão, com preços competitivos e mão-de-obra especializada", informa Guilherme Cajado, diretor de Vendas de Serviços da Scania no Brasil.

Atualmente, já há cerca de 440 componentes para implementos disponíveis nos estoques da Rede Scania. São peças para os freios, suspensão, elétrica e pneumática. As vantagens de se fazer o reparo de um implemento



Valorização da frota do transportador: manutenção de implementos rodoviários na concessionária Scania

no próprio local onde já se leva o caminhão são a otimização no tempo de reparo, a mão-de-obra capacitada, peças com procedência e qualidade, garantia nacional e ferramental adequado, além da cobertura de toda a estrutura das concessionárias Scania.

"Com a manutenção do implemento feita em uma concessionária Scania, a frota do transportador acaba sendo valorizada, pois trata-se de um serviço Scania. Caminhão e implemento recebem a mesma atenção e tiramos mais essa preocupação do cliente", conta Cajado.

Para orientar a introdução dessa atividade de reparo e manutenção de implementos, a Scania ouviu um grupo de

30 clientes, com frotas pequenas, médias e grandes. A maioria tem realizado as manutenções em oficinas próprias ou independentes, raramente em locais credenciados. As peças são adquiridas no mercado paralelo e não se segue uma periodicidade nos intervalos de manutenção, ou seja "repara quando quebra".

O tempo para a execução do reparo, o preço praticado e a qualidade dos serviços foram apontados como as principais dificuldades encontradas. Dificuldades que, se amenizadas, justificariam, na opinião de todos, a opção por uma concessionária para a realização do serviço.

Recentemente, foi publicado na imprensa especializada em transporte

Cenário Nacional

- Economia protecionista
- Inflação
- Marca como produto
- Frota nacional em crescimento
- Malha rodoviária em crescimento
- Baixa profissionalização do setor de transportes
- Conquista de novos clientes
- Concessionárias voltadas prioritariamente para a venda de veículos

Vem mudando para

- Economia aberta (globalização)
- Estabilização econômica, com maior oferta de crédito
- Marca como parceiro (oferta de Serviços)
- Frota em crescimento e também renovação
- Gargalos logísticos e rodoviários
- Maior profissionalização do setor de transportes
- Fidelização de clientes (relacionamentos de longo prazo)
- Concessionárias transformam-se em centros de Serviços



Situações comuns em uma concessionária Scania: diagnose eletrônica de falhas e ativação de funcionalidades do caminhão, tudo por computador; estoque de peças abastecido automaticamente direto da fábrica; e mão-de-obra altamente capacitada e motivada para receber o cliente

que enquanto os caminhões precisavam rodar cerca de 74% do tempo útil para que o transportador mantivesse sua rentabilidade há 10 anos, hoje é preciso rodar 95% desse tempo. Isso significa que resta apenas 5% do tempo útil para a manutenção.

“A busca por maior eficiência leva à concentração dos recursos e das tarefas, liberando o maior tempo possível para que o veículo realize sua função, que é transportar. Ao oferecer o reparo de implementos em nossas casas, estamos ajudando o cliente a planejar melhor suas atividades não produtivas, com impacto positivo em sua rentabilidade”, analisa Cajado.

Séries P, G e R - Os novos caminhões P, G e R trazem, junto com a eletrônica embarcada, uma nova oportunidade de serviços a serem realizados nas casas da rede Scania: a programação de parâmetros como altura da suspensão a ar, marcha de partida para o Scania Opticruise, acendimento automático dos faróis, temperatura de ativação do ventilador do motor, entre outros. A programação desses parâmetros é feita eletronicamente pela concessionária, sem a necessidade de instalação de nenhum componente novo, atendendo à demanda específica de cada cliente.

“São mais de 70 parâmetros que podem ser definidos depois da aquisição do veículo, para melhor adequar sua operação em uma determinada atividade, às normas da empresa, às preferências da condução. Depois, é possível alterar novamente, para uma

outra situação, e assim por diante. Tudo de maneira eletrônica”, explica Armando Eliezer, gerente executivo de Assistência Técnica da Scania no Brasil.

O que antes demandava a aquisição e a instalação de peças, agora é feito por um técnico de Serviços da concessionária, por meio de programas de computador que interagem com os sistemas do próprio caminhão. Na era da eletrônica, é possível comprar a funcionalidade de se ter, por exemplo, os faróis acesos ao acionar a chave de contato, sem a instalação de fios ou outros componentes.

Outras soluções de Serviços que já estavam disponíveis com a Série 4 recebem também atualizações com a linha P, G e R. É o caso dos Contratos de Manutenção Preventiva e de Reparo e Manutenção (R&M), que passam a se chamar Contratos de Serviços (veja matéria nesta edição).

“O mais importante continua sendo o comprometimento, a agilidade, a disponibilidade e a qualidade dos serviços realizados na rede de casas Scania, atributos que sempre foram muito valorizados pelos clientes. Com a eletrônica embarcada nos P, G e R a possibilidade de falhas é muito menor e a disponibilidade operacional, por consequência, é maior. Só que a confiabilidade dos reparos passa a demandar uma capacitação só presente em nossa rede de serviços”, analisa Eliezer.

Para os contratos de serviço, os preços também são muito importantes para o cliente. A Scania trabalhou forte na análise de custos junto a seus

parceiros e fornecedores para tornar os contratos ainda mais atrativos, incluindo até a possibilidade de se utilizar peças remanufaturadas do Sistema de Troca Scania. A atual estrutura e a personalização dos contratos, com planos de manutenção específicos para cada tipo de operação do veículo, colocam o Brasil de igual para igual com a maioria dos mercados da Scania na Europa, onde a média de comercialização de contratos por cada dez veículos novos vendidos fica entre 4 a 6.

Para completar, a disponibilidade das peças nas casas da Rede Scania, com um sortimento adequado para cada região e ajustes sazonais, como a época da safra por exemplo, fortalece o conceito de “one-stop shopping”. Os estoques são administrados remotamente desde a fábrica da Scania, em São Bernardo do Campo (SP), e toda vez que uma peça é vendida, outra é repostada automaticamente, no menor tempo possível, graças a dois armazéns regionais, um em Recife (PE) e outro em Anápolis (GO), garantindo rápida cobertura nacional.

“Além da disponibilidade, o preço das peças Scania é também altamente competitivo. Faz parte de nossa estratégia de Serviços oferecer pacotes que são mais baratos que as peças adquiridas separadamente. Sem falar na mão-de-obra especializada. Atualmente, se comparar, o cliente verá que a concessionária é a melhor alternativa. Lá ele encontra tudo e em um único lugar”, conclui Guilherme Cajado, o diretor de Vendas de Serviços da Scania.

MJ

União pela **força**

Concessionárias Cotrasa e Ediba unem-se e passam a se chamar Battistella Veículos Pesados

Battistella Veículos Pesados

Em janeiro, as empresas Cotrasa e Ediba, que revendem a marca Scania no Paraná e em Santa Catarina, foram unificadas e deram origem à Battistella Veículos Pesados, que integra o Grupo Battistella.

Com a reestruturação, a Battistella Veículos Pesados passou a atuar em três unidades de negócios: Veículos Novos, Veículos Seminovos e Peças e Serviços, criadas para potencializar as atividades das revendas nos dois Estados e trazer resultados financeiros ainda mais positivos. As equipes de trabalho foram preservadas, mas agora estão divididas em áreas que respondem às unidades e não mais à localidade.

Para Antônio de Barros Neto, Gerente Executivo de Desenvolvimento de Negócios com a Rede da Scania Brasil, a mudança trará muitos benefícios para o grupo. "O modelo de gestão diferenciado e a criação das unidades de negócios permitirão que a mesma filosofia, assim como

a mesma estratégia, sejam aplicadas em toda a região de atuação da Battistella, trazendo sinergia e bons resultados a todas as casas", declara.

A partir desse novo modelo de gestão, a sede comercial da Battistella Veículos Pesados passa a ser São José dos Pinhais, considerada a maior e a mais moderna concessionária Scania da América Latina. As filiais paranaenses estão localizadas nas cidades de Cascavel, Guarapuava, Pato Branco, Ponta Grossa e Telêmaco Borba. Já as filiais catarinenses estão nos municípios de Biguaçu, Concórdia, Cordilheira Alta, Lages, Tubarão e Videira.

Para José Mario Marim, Diretor da unidade Veículos Novos da Battistella, o novo modelo permite o crescimento das unidades de negócio e otimiza os resultados. "As nossas vendas foram recordes comparadas aos mesmos períodos de anos anteriores. Além disso, nós já temos entregas futuras para quatro

meses, sinal de que vamos conseguir cumprir os desafios estabelecidos", afirma.

Sobre o grupo de empresas Battistella - A Battistella, com 59 anos de atuação no mercado, detém oito unidades de negócios em quatro setores de atuação: Battistella Veículos Pesados, (antigas Cotrasa e Ediba), Battistella Florestal (Mobasa/Flobasa/BIC), e Battistella Distribuidora (Abadir/Maquigeral), com sedes no Paraná, Santa Catarina e São Paulo, respectivamente. As empresas da marca Battistella comercializam produtos e serviços em todo o território nacional, sendo que parte de seu portfólio também é exportada. O grupo ainda está lançando o projeto do porto de contêineres de Itapoá, Battistella Logística, que deverá operar a partir de 2009.

AB

Judô Brasileiro de **ônibus novo**

Neste ano olímpico, a Scania apóia mais uma vez o Judô nacional, com um novíssimo K 380 para os deslocamentos, treinos e campeonatos nacionais

A CBJ, Confederação Brasileira de Judô, contará em 2008 com um novo ônibus Scania exclusivo para o transporte dos atletas, como ocorreu durante todo o ano de 2007. O novo veículo, cedido para a CBJ em regime de comodato pela Scania, é um K 380 com tração 6x2 e carroceria Marcopolo Paradiso 1550 LD, novamente personalizado com motivos alusivos ao judô e, desta vez, com o selo olímpico estilizado e o slogan "Rumo a Beijing 2008".

Equipado com motor de 380 cavalos de potência, o ônibus Scania K 380 conta com câmbio CS (sistema pneumático que auxilia o motorista na troca de marcha) e rebaixamento do posto de motorista. Apresenta também aparelho de DVD, três monitores rebatíveis de 15" com tela plana e um monitor embutido de 14", câmeras de vídeo na traseira para manobras em marcha à ré e no salão com monitor junto ao motorista, gerenciador de itinerário eletrônico, geladeira, bebedouro e ar condicionado.

"Ao apoiar a Seleção Brasileira de Judô no ano passado, participamos com muito orgulho do excelente resultado obtido nos Jogos Pan-Americanos da cidade do Rio de Janeiro. São atletas vitoriosos, exemplos de garra, dedicação, determinação e conquista de



Mayra Aguiar, Leandro Guilheiro, João Gabriel Schlittler, Tiago Camilo e demais atletas da Seleção Brasileira de Judô seguem com o apoio da Scania em 2008

resultados. Os atletas do judô brasileiro reforçam ainda mais os atributos de força, robustez e eficiência da marca Scania. Novamente, vamos disponibilizar um ônibus de última geração e todos os serviços de manutenção à CBJ, confiantes em outra campanha vi-

toriosa para o Brasil", comenta Wilson Pereira, gerente executivo de Vendas de Ônibus da Scania no Brasil.

A estréia do ônibus está prevista para a Copa do Mundo de Judô, que ocorre em maio, em Belo Horizonte (MG).

MJ

Programação até os jogos olímpicos de Pequim 2008

21 de março a 8 de abril	Treinamento Internacional no Japão
10 a 14 de abril	Viagem da comissão técnica para observar o Campeonato Europeu, em Portugal
11 a 13 de abril	Torneio de Ranqueamento Olímpico, em Buenos Aires, Argentina
1 a 5 de maio	Copa do Mundo de Judô, em Belo Horizonte (MG)
8 a 12 de maio	Campeonato Pan-Americano Sênior, em Miami, Estados Unidos
12 a 16 de maio	Treinamento de Campo Internacional com a equipe olímpica masculina da França, no Rio de Janeiro (RJ)
24 a 30 de maio	Super Copa do Mundo de Judô, em Moscou, Rússia
1 a 6 de junho	Treinamento de Campo Internacional com as equipes masculinas da França e Japão, em Paris, França
8 de junho	Desafio Internacional Brasil x Itália (masculino) e Brasil x Espanha (feminino), em Brasília (DF)
15 de junho	Desafio Internacional Brasil x Japão (masculino), em São Paulo (SP)
23 de junho a 5 de julho	Treinamento Internacional (feminino) em Paris, França
25 de julho a 4 de agosto	Aclimação para os Jogos Olímpicos, no Japão
5 de agosto	Entrada na Vila Olímpica, em Pequim

Manutenção

com tranquilidade

Contratos de Serviço oferecem economia e tranquilidade para o cliente na manutenção dos veículos da sua frota



**Contrato de
Manutenção Preventiva**



**Contrato de Reparo
e Manutenção (R&M)**

Nos últimos anos, o avanço da tecnologia, alinhado à globalização e à facilidade de comunicação, trouxe uma série de benefícios ao setor de transportes, que concentra hoje em torno de 7% de todo o PIB nacional. Ao mesmo tempo, a exigência para a entrega da carga no menor tempo possível tornou-se cada vez maior, o que só é possível com veículos que estejam em boas condições de rodagem.

Frente a essa necessidade, a Scania e sua Rede de Concessionárias oferecem aos seus clientes os Contratos de Manutenção Scania, que ganharam um novo nome e passaram a se chamar Contratos de Serviço no início deste ano.

Os Contratos estão disponíveis para todos os produtos Scania, sejam eles caminhões, ônibus ou motores industriais e marítimos, e foram divididos em dois tipos diferentes de serviços. Com o Contrato de Manutenção Preventiva, o cliente tem a oportunidade de programar as revisões preventivas de sua frota em qualquer Casa Scania, pagando um valor fixo, que varia de acordo com a operação do veículo. As manu-

tenções preventivas incluem trocas de peças (filtros), mão-de-obra especializada, lubrificantes e check-list no veículo. Já o Contrato de Reparo e Manutenção (R&M) possui todas as vantagens do Contrato de Manutenção Preventiva, incluindo também os reparos do veículo. Assim, caso aconteça alguma falha imprevista com o produto do cliente, esse terá um atendimento padronizado à sua disposição em qualquer parte do País.

No caso do R&M, principalmente para o segmento fora-de-estrada, existe a opção da instalação de um posto avançado de serviço nas dependências do cliente.

A mudança traz uma série de vantagens para o cliente. Destacamos a economia no custo de manutenção do produto, que pode chegar a 15% quando comparado ao mesmo serviço executado fora do Contrato.

O cálculo do valor dos Contratos de Serviço é formado considerando-se as principais características da atividade do cliente, como rota, segmento do transporte, implemento, configurações do produto, entre outros, proporcionando assim um valor justo para cada tipo de operação.

Os Contratos estão disponíveis nos mais variados segmentos, entre eles o rodoviário de longa distância, o de distribuição de curta distância, o de construção civil, madeira, cana-de-açúcar, mineração, ônibus urbano, rodoviário e motores industriais e marítimos.

Para Evaldo Valero, Gerente Executivo de Suporte a Vendas de Serviço da Scania Brasil, o valor pago mensalmente com os Contratos de Serviço volta para o bolso do cliente. "Se pensarmos nos Contratos de Serviço como um investimento, veremos que eles se tornam extremamente viáveis, pois o cliente tem o retorno desse investimento na forma de economia de combustível, redução de custo operacional e disponibilidade do produto, entre outras vantagens", declara.

Com os Contratos de Serviço, o cliente não precisa se preocupar em manter uma oficina própria, com ferramental adequado, profissionais capacitados e compra de peças. Na maioria das vezes, as manutenções feitas fora da concessionária utilizam peças do mercado paralelo, que desgastam antes do tempo, provocando paradas imprevistas e prejuízos ao transportador.

A vantagem competitiva dos Contratos pode ser notada por meio de alguns pontos importantes, com a otimização na logística da empresa, o aumento de disponibilidade da frota, a melhoria na qualidade do serviço, a confiabilidade no prazo de entrega, a otimização da gestão de custos, a redução do custo operacional global, o aumento de rendimento do equipamento e da produtividade e a melhoria do fluxo de caixa e da gestão de riscos.

Entre os outros benefícios, podemos destacar o menor tempo de parada na concessionária, atendimento de profissionais capacitados, mão-de-obra especializada e valorização na venda do produto. Um veículo sempre revisado e com peças Scania gasta menos combustível, pára menos e entrega a carga dentro do prazo, trazendo mais rentabilidade para a empresa.

Além disso, os Contratos de Serviço firmam uma parceria entre o cliente, a Rede de Concessionárias e a Scania.

Para este ano, a Scania tem como objetivo que 20 % de todos os veículos novos saiam da fábrica com um Contrato de Serviço Scania.

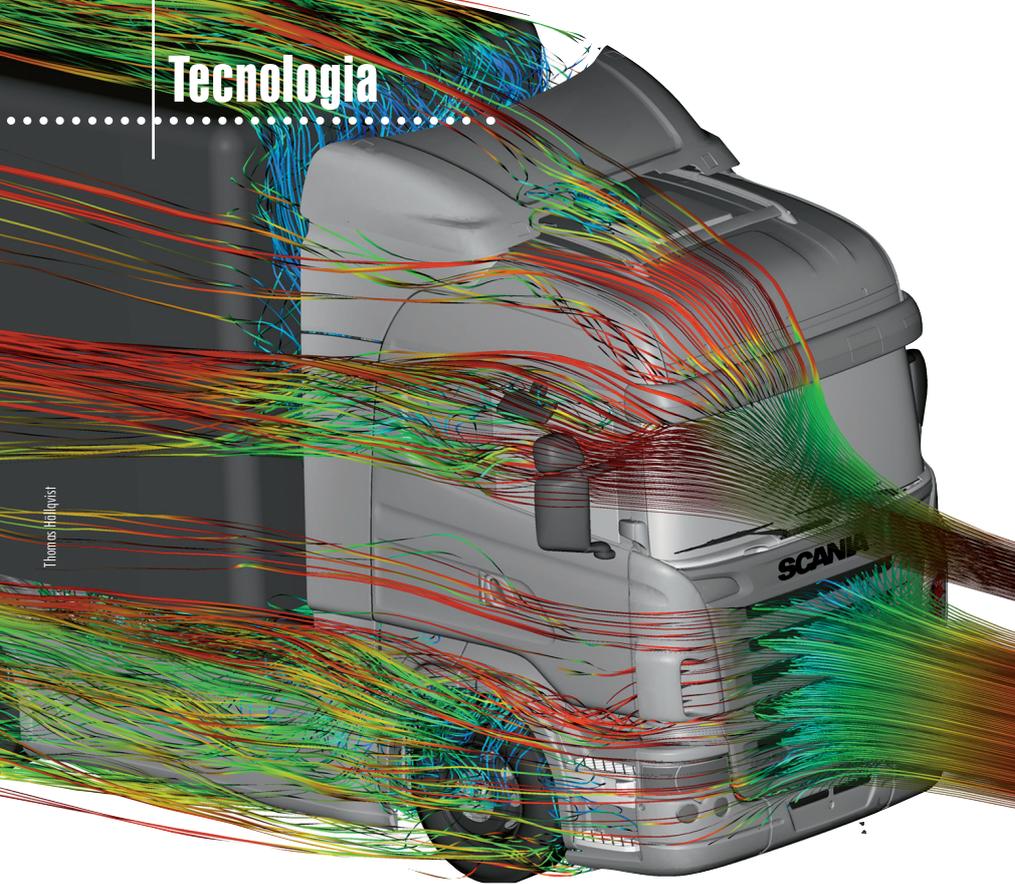
Confiança e disponibilidade - A Golden Cargo, empresa do Grupo Arex especializada em transporte de produtos agroquímicos, utiliza os serviços dos Contratos R&M desde 2004.

João Batista Gomes, gerente de Operações da Golden Cargo, ressalta a importância de uma rede padronizada e as vantagens de se adquirir um Contrato de Serviço. "A extensa rede de concessionárias garante um atendimento ágil, independentemente do ponto onde está o veículo e do problema apresentado. Além disso, com o Contrato, temos a garantia e a confiabilidade de um serviço bem executado", afirma.

Gomes destacou também a eficiência do Scania Assistance, serviço de atendimento de emergência 24 horas. "Quando precisamos, o Scania Assistance é muito eficiente e possui sempre um técnico à nossa disposição", revela.

AB





Thomas Hällqvist

Sopro de vento virtual

Os engenheiros da Scania usam o mundo virtual para calcular fluxos de ar e acelerar o desenvolvimento de novos modelos de caminhão.

Antigamente, os engenheiros de desenvolvimento da Scania testavam novos conceitos quase que exclusivamente por meio de ensaios, usando modelos em tamanho real e modelos em escala em túneis de vento.

Hoje, é possível realizar testes semelhantes e mais detalhados diretamente em um ambiente virtual.

Don Bonman



Aquilo que costumava levar vários meses e depender de muitas pessoas agora pode ser feito em uma semana, desde a concepção na prancheta até os resultados analíticos completos.

"Nós entramos logo no começo do processo de desenvolvimento, geralmente ainda na fase conceitual de um novo modelo de caminhão ou componente", explica Thomas Hällqvist, da Engenharia da Scania na Suécia. "A idéia é que os nossos cálculos e análises sirvam de orientação em um estágio inicial do desenvolvimento do produto."

“Como o nariz de um Spitfire - um formato delicado e esguio, sem nenhuma parte saliente.”

O caminhão Scania dos sonhos do engenheiro de desenvolvimento Thomas Hällqvist

A técnica empregada é chamada de dinâmica de fluidos por computador (CFD, Computational Fluid Dynamics) e envolve o cálculo de diversos fluxos de ar e fluidos com o auxílio de computadores.

"Nos últimos anos, conseguimos realizar simulações de caminhões completos com carretas e estudar desde as características dos fluxos e a difusão de temperatura no compartimento do motor até como o fluxo de ar em torno do retrovisor contribui para a produção de ruído na cabine", relata Hällqvist. "Hoje podemos também 'congelar o tempo' e ver de perto como o fluxo de ar e o campo térmico se comportam em torno de determinado componente."

O processo típico de desenvolvimento de um conceito na Scania começa com um engenheiro de design, que constrói um modelo tridimensional completo de um caminhão ou componente em um programa gráfico. Em seguida, os engenheiros de CFD executam o modelo em um programa específico para obter resultados sobre os fluxos aerodinâmicos.

Esse processo exige um poder de processamento gigantesco: geralmente, 128 processadores precisam operar a alta velocidade durante cerca de 96 horas. Isso equivale a 128 computadores domésticos extremamente rápidos funcionando na capacidade máxima durante o mesmo período.

Per-Ola Kanutas, da Suécia

Vantagens do CFD

Ajudar a diminuir a resistência do ar de um caminhão, melhorando a economia de combustível.

Estudar o fluxo de ar que atravessa e circunda o conjunto do radiador, e também em volta do motor e da caixa de câmbio.

Analisar a distribuição do calor e a radiação térmica no compartimento do motor.

Otimizar o formato do compartimento do motor: um compartimento bem projetado significa menor diferencial de pressão e, portanto, maior fluxo de ar frio.

Identificar fontes de ruído relacionadas a fluxos de ar ou turbulência.

Estudar o processo de combustão e de formação de fuligem no cilindro.

Otimizar os sistemas de exaustão e admissão.

Produção regular

A partir de janeiro, os caminhões das Séries P, G e R substituíram em definitivo a Série 4 na linha de montagem da fábrica da Scania em São Bernardo do Campo (SP)



Wagner Almeida

Para o lançamento das Séries P, G e R em outubro de 2007, um lote de 400 caminhões R Highline foi produzido em uma linha especial na fábrica da Scania em São Bernardo do Campo (SP). A linha de montagem principal continuou produzindo os caminhões da Série 4 até o final de dezembro para atender a todos os pedidos de 2007. Desde janeiro deste ano, entretanto, é nessa linha que são fabricados todos os novos P, G e R Highline para o Brasil, a América Latina e vários outros países da Europa, África, Ásia e Oriente Médio.

A introdução desse produto global, concluída com sucesso no início deste ano, envolveu muitas áreas da Scania, implicou em mudanças nas fábricas e demandou a construção de duas linhas especiais temporárias,

uma para a montagem das cabines e outra para os veículos completos. Essas linhas serviram para as primeiras unidades e para treinar os funcionários da Scania, minimizando assim os desvios ao iniciar a montagem na linha principal.

A linha de treinamento de Chassis começou a ser montada em outubro de 2005 e produziu o primeiro caminhão da nova geração em fevereiro de 2007. Ela tinha todos os postos da linha principal, em escala reduzida. O objetivo foi treinar os colaboradores da linha principal com os processos e a reciclagem dos conceitos do Sistema de Produção Scania, além de verificar fluxos logísticos, sistemas envolvidos e ferramentas novas. As cabines também foram produzidas em uma linha de treinamento até dezembro.

Ao todo, foram treinados mais de 500 funcionários das linhas de montagem da Scania, em um total de 27 mil horas. A capacidade de produção anual da fábrica da Scania em São Bernardo do Campo é de 20 mil unidades, volume que foi, pela primeira vez, ultrapassado em 2007, quando a produção final beirou as 22 mil unidades.

Para a montagem total dos novos caminhões das Séries P, G e R, a fábrica trabalha em dois turnos diários. Componentes como as cabines, os motores, caixas de mudanças e os eixos são montados em separado e seguem depois para a linha de chassis, cada um já fazendo parte de um determinado veículo.

MJ

Para deixar o **carro em casa**

Empresa de ônibus de Nova Iguaçu (RJ) coloca em operação veículos executivos para a ligação com a capital fluminense, buscando o motorista de automóvel como passageiro





Melhor trânsito, menos estresse: para Joel Rodrigues, da Evanyl, ônibus executivos podem diminuir o tráfego dentro da cidade do Rio de Janeiro e suas vias de acesso.

Wallace Fainosa



Américo Viana/Info

Interessada em atrair os motoristas de automóvel que sofrem com os congestionamentos nos horários de pico na ligação entre Nova Iguaçu (RJ) e a cidade do Rio de Janeiro, a Evanyl Transportes e Turismo colocou em operação no começo de abril 20 novos ônibus executivos. Os veículos, com chassi Scania K 310 4x2, apresentam conforto muito maior que aqueles que operam o serviço regular e, segundo a empresa, têm potencial para retirar do trânsito 900 automóveis, caso os 45 assentos disponíveis em cada um sejam ocupados por motoristas de automóvel.

“Esse novo serviço executivo pretende contribuir para a redução dos engarrafamentos e a melhoria da qualidade de vida da população da Região Metropolitana do Rio de Janeiro. Hoje, sofremos com os grandes engarrafamentos provocados, em grande parte, pelo excessivo número de automóveis particulares nas ruas. A Evanyl espera estimular os usuários de automóvel a deixar seus carros na garagem e viajar nos novos ônibus executivos, sem perderem o conforto e a comodidade do transporte individual, com menos estresse e mais segurança”, comenta Joel Fernandes Rodrigues, diretor executivo da Evanyl.

Junto com os novos ônibus, a Evanyl apresenta uma nova identidade visual para sua frota, assinada pelo arquiteto João de Deus Cardoso, que atende à empresa desde 1973. As linhas modernizadas continuam lembrando as folhas da laranja pêra-do-rio, típica das terras de Nova Iguaçu, que marcaram os veículos da Evanyl.

“Devemos respeitar os habitantes das cidades que recebem os estímulos visuais constantes devido à circulação dos veículos. Esses objetos em movimento, os ônibus, devem não só divulgar a empresa, mas comunicar aos passageiros a sua chegada à cidade”, diz Cardoso, sobre o desenho limpo e sem profusão de cor dos carros da Evanyl.

Conforto a bordo - O chassi Scania para esses veículos é o K 310 4x2, com motor de 310 hp de potência e nível de emissões em conformidade ao Conama P5, equivalente à norma Euro 3. Está equipado com câmbio CS – Comfort Shift, que é um sistema eletropneumático para auxiliar a mudança manual das marchas, piloto automático, suspensão dianteira e traseira com bolsões de ar e coluna de direção ajustável, que permite relação ergonômica ideal ao motorista. O torque do motor, de 1.550 Nm entre 1.100 e 1.300 rotações por minuto, possibilita uso do ar-condicionado durante todo o tempo sem perda de desempenho.

Na carroceria, modelo Marcopolo Viaggio 1050, destaque para o sanitário mais amplo e com novo sistema de exaustão, que elimina os odores e ventila o ambiente, escada de acesso ao salão dos passageiros com iluminação por LEDs para visão dos degraus à noite, poltronas executivas em espuma de poliuretano injetado, oferecendo melhor postura e conforto durante a viagem, ar-condicionado com controle digital e gás ecológico, monitores de vídeo de alta resolução e som ambiente.

MJ



Sérgio Simonetti, Vendas da Brasdiesel, e Ivaldo Meneghetti, da AMG, entregam as chaves do último Série 4 a Alfren Pianezzola e o filho Rogério

sabemos que a qualidade da marca continuará nos próximos modelos”, declara Rogerio Pianezzola.

“Queremos cumprimentar a Associação pela festa. A decoração do caminhão ficou muito bonita e é com muito orgulho que o levaremos pelo Brasil a fora. Tanto o sucesso da festa como a beleza do caminhão são comentados por onde ele passa”, acrescenta Carlos Alberto Pianezzola.

Retrospectiva - Desde o início da produção da Série 4, em 1998, até dezembro de 2007, foram comercializadas no Brasil 49.444 unidades. Entre os principais destaques dessa geração, estão o motor eletrônico de 12 litros e 420 cavalos, a suspensão a ar, a diagnose eletrônica de falhas, o terceiro eixo original de fábrica, a família Evolução, o motor de 9 litros com 5 cilindros, o atendimento à regulamentação de emissões Euro 3 e tantas outras. Durante a Série 4, um ícone do transporte nacional de cargas se aposentou, depois de ter sua missão cumprida com todos os méritos. Em outubro de 2005 foi produzido o último caminhão Scania com capô, o modelo T, concentrando, a partir de então, toda a produção nas cabines avançadas, P e R, que já respondiam por mais de 97% das vendas nacionais.

“Mais de 49 mil unidades da Série 4 estão circulando pelo Brasil e até por alguns países da América Latina nas mãos dos nossos clientes, levando as mais diversas cargas e assim contribuindo de maneira efetiva para o crescimento da economia nacional. Milhares de quilômetros são cobertos a cada dia, com segurança, economia de combustível e grande disponibilidade operacional. Com a Série 4, entramos definitivamente na era da motorização eletrônica, da manutenção programada, e do conceito no qual a Scania foi pioneira, lá nos anos 70: a cabine avançada, como a melhor alternativa para o transporte de cargas contemporâneo. Esse legado é passado agora aos novos P, G e R, que levam adiante a tradição da Scania e mostram que é possível evoluir sempre”, declara Roberto Leoncini, gerente executivo de Vendas de Caminhões da Scania no Brasil.

Fim de uma geração

Último caminhão da Série 4, um R 420, é produzido no Brasil e entregue à Associação dos Motoristas de Garibaldi (RS)

No dia 21 de dezembro de 2007, saiu da fábrica da Scania em São Bernardo do Campo (SP) o último caminhão da Série 4 produzido no mundo. O veículo, um R 420 4X2, foi comercializado na Associação dos Motoristas de Garibaldi – AMG e leiloado entre os associados no dia 22 de dezembro, na XXI Festa de São Cristóvão e dos Motoristas, durante um churrasco oferecido para 1.500 motoristas da região pela Scania e a concessionária

Brasdiesel. O caminhão foi arrematado por Alfren Pianezzola, da própria cidade de Garibaldi. Tradicional cliente da Brasdiesel, Pianezzola tem uma frota de dez caminhões, todos Scania.

“Compramos o caminhão para homenagear o nosso pai pelos seus 80 anos de vida. Ele sempre teve caminhão da marca Scania. Compramos também porque conhecemos a excelência da marca. Pena que será a última unidade fabricada da Série 4. Mas

De frota **nova**



Arquivo P. B. Lopes.

A Viação São Luiz, de Três Lagoas (MS), apresentou, em novembro de 2007, as mais novas aquisições de sua frota. Os 24 ônibus zero quilômetro, entre os quais estão 12 unidades da Scania do modelo K 380, foram mostrados em cerimônia em que estiveram presentes autoridades, tais como: André Puccinelli (Governador de Mato Grosso do Sul), Marisa Serrano (Senadora), Waldemir Moka (Deputado Federal), Akita Otsubo e Youssef Domingos (Deputados Estaduais) e Simone Tebet (Prefeita de Três Lagoas), imprensa, funcionários da empresa e representantes de fornecedores, entre eles a Scania e a P. B. Lopes, concessionária da marca na região.

Com 36 anos de atividade e uma frota de 142 ônibus, além de 30 veículos para transporte de cargas, a Viação São Luiz leva passageiros e encomendas para aproximadamente 100 cidades de Mato Grosso do Sul, Mato Grosso, São Paulo, Goiás, Minas Gerais e o Distrito Federal. Os veículos da frota da empresa chegam a percorrer juntos mais de 1 milhão de quilômetros por mês ■

Meville entrega **10 caminhões** à Bebidas Príncipe

No último mês de outubro, a concessionária Meville, de Joinville (SC), entregou dez caminhões à Bebidas Príncipe, principal distribuidora da Ambev (conglomerado da Antarctica, Brahma e Skol) do litoral de Santa Catarina.

Os veículos, todos do modelo R 420 6X2 Highline com Retarder e quatro deles com Optcruise, atuarão nas regiões de Joinville, Lages, Curitiba e São Paulo. A Bebidas Príncipe possui hoje uma frota de 20 caminhões mecânicos, sendo 17 deles Scania.

Pelo seu trabalho com a Ambev, a empresa já recebeu o Leão de Ouro 2003 e 2004, além do Fera de Ouro, no mesmo ano. As premiações promovidas pelo grupo avaliam o desempenho de vendas e a qualidade de atendimento das empresas prestadoras de serviços para a Ambev, assim como a padronização da empresa e dos serviços prestados ■



Arnaldo e Maria Madalena Espíndola, da Príncipe, comemoram a aquisição dos veículos com Edson Holz, da Meville

Divulgação

Transportes Pegemar adquire sete caminhões



Divulgação

Celso Bertolazzi, da Brasdiesel, entrega as chaves a Pedro Volmir Michelin

A Transportes Pegemar, empresa localizada na cidade de São Marcos (RS) e especializada no transporte com semi-reboques graneleiros, adquiriu sete caminhões Scania durante o ano de 2007.

Os veículos, todos do modelo R 420 6X2, serão utilizados no transporte de arroz para o Estado de Minas Gerais e ferro para o Rio Grande do Sul.

Segundo Pedro Volmir Michelin, sócio-diretor da Pegemar, a idéia é que, em um curto espaço de tempo, a frota da empresa seja composta apenas por caminhões Scania. "Estamos satisfeitos com os caminhões. Eles estão agradando muito no desempenho e na economia de combustível, se comparados com os demais veículos da frota. Além disso, temos uma excelente relação com a Scania e a Brasdiesel. Se o quadro se mantiver, transformaremos toda a frota em Scania", destaca.

Atualmente, a Pegemar possui 22 veículos em sua frota, com uma idade média de dois anos. Cerca de 15 deles são Scania ■

Viação Cometa recebe certificação IQA

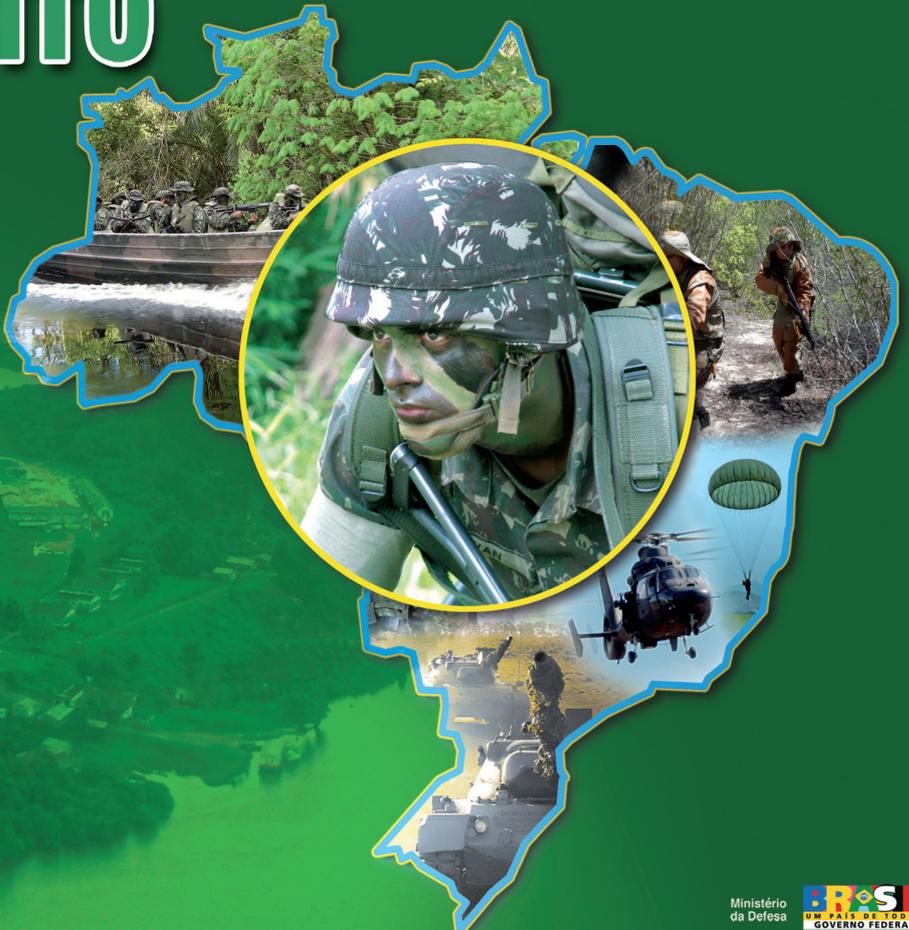
O departamento de manutenção da Viação Cometa recebeu em janeiro a certificação IQA - Instituto da Qualidade Automotiva, órgão de certificação especializado no setor automotivo e acreditado pelo INMETRO para avaliar empresas do ramo automotivo e seus serviços. O IQA analisou os processos adotados pela Viação Cometa para a segurança dos passageiros transportados e também a preocupação com o meio ambiente e a segurança e capacitação dos funcionários.

A Viação Cometa, tradicional cliente Scania, foi fundada há 60 anos e opera regularmente o transporte rodoviário de passageiros interestadual e intermunicipal, atendendo os Estados de São Paulo, Minas Gerais, Paraná e Rio de Janeiro, ligando os principais centros urbanos, e transportando uma média de 800 mil passageiros por mês, em mais de 75 cidades ■



Diretoria da Cometa frente ao ônibus que já exibe o selo de certificação

CONHEÇA O SEU EXÉRCITO



"Árdua é a missão de desenvolver e defender a Amazônia. Muito mais difícil, porém, foi a de nossos antepassados em conquistá-la e mantê-la."

General-de-Exército RODRIGO OTÁVIO JORDAO RAMOS
Comandante Militar na Amazônia - 1968/1970

3ª Pelotão Especial de Fronteira - 3ª PEF
Vila Bittencourt-Amazonas



19 DE ABRIL
DIA DO EXÉRCITO BRASILEIRO
www.exercito.gov.br

Rede de Concessionárias Scania

ALAGOAS

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

AMAPÁ

- Santana
Supermac - Tel. (96) 68925-500
motomapsz@netsan.com.br

AMAZONAS

- Manaus
Supermac - Tel. (92) 2101-4043
supermac@supermac-am.com.br

BAHIA

- Barreiras
Movesa - Tel. (77) 3611-4831
consolebarreiras@movesa.com.br

- Feira de Santana
Movesa - Tel. (75) 3321-9100
administracaofeira@movesa.com.br

- Itabuna
Movesa - Tel. (73) 3613-6569
administracao.movesaitabuna@movesa.com.br

- Salvador
Movesa - Tel. (71) 3281-9100
ssageral@movesa.com.br

- Teixeira de Freitas
Movesa - Tel. (73) 3311-3900
txfgeral@movesa.com.br

- Vitória da Conquista
Movesa - Tel. (77) 4009-9100
conqgeral@movesa.com.br

CEARÁ

- Fortaleza
Conterrânea - Tel. (85) 3307-2222
lisboa@conterranea.com.br

DISTRITO FEDERAL

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

ESPIRITO SANTO

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

GOIÁS

- Aparecida de Goiânia
Varella - Tel. (62) 4006-4000
varella@varellapesados.com.br

- Rio Verde
Varella - Tel. (64) 3611-5500
veiculos.rv@varellaveiculos.com.br

MARANHÃO

- Balsas
Alpha - Tel. (99) 3542-9494
alpha.bl@alphamaquinas.com.br

- Imperatriz
Alpha - Tel. (99) 2101-6060
alpha.imp@alphamaquinas.com.br

- São Luís
Alpha - Tel. (98) 3214-1919
alpha.slz@alphamaquinas.com.br

MATO GROSSO

- Cuiabá
Rota-Oeste - Tel. (65) 3611-5000
diretoria@rotaoeste.com.br

- Rondonópolis
Rota-Oeste - Tel. (66) 3411-5555
rondonopolis@rotaoeste.com.br

- Sinop
Rota-Oeste - Tel. (66) 3511-1500
sinop@rotaoeste.com.br

MATO GROSSO DO SUL

- Campo Grande
P. B. Lopes - Tel. (67) 3326-5080
Homepage: www.pblopes.com.br

- Dourados
P. B. Lopes - Tel. (67) 3424-0015
Homepage: www.pblopes.com.br

MINAS GERAIS

- Contagem
Itaipu - Tel. (31) 3399-1000
logistica@itaipumg.com.br

- Governador Valadares
Covepe - Tel. (33) 2101-9700
covepegv@covepegv.com.br

- Inconfidentes
Itaipu - Tel. (32) 3912-2946
logistica@itaipumg.com.br

- Matias Barbosa
Itaipu - Tel. (32) 3273-8639
logistica@itaipumg.com.br

- Montes Claros
Itaipu - Tel. (38) 3213-2200
logistica@itaipumg.com.br

- Muriaé
Covepe - Tel. (32) 3729-3444
covepe@covepe.com.br

- Patos de Minas
Itaipu - Tel. (34) 3822-5555
logistica@itaipumg.com.br

- Pouso Alegre
Codema - Tel. (35) 2102-5600
codema.pousoalegre@scania.com

- Uberlândia
Escandinávia - Tel. (34) 3233-8000
escandinavia@nanet.com.br

PARÁ

- Marabá
Itaipu Norte - Tel. (94) 3322-6262
maraba@itaipunorte.com.br

- Marituba
Itaipu Norte - Tel. (91) 4005-2222
itaipunorte@itaipunorte.com.br

- Paragominas
Itaipu Norte - Tel. (91) 3738-1684
paragominas@itaipunorte.com.br

- Santarém
Motomap (Exclusiva para Motores Industriais e Marítimos)
Tel. (93) 3523-1109
motomapsz@netsan.com.br

PARÁIBA

- Campina Grande
Novepa - Tel. (83) 3335-6633
novepacam@novepa.com.br

PARANÁ

- Cascavel
Battistella - Tel. (45) 3225-6011
cascavel@battistella.com.br

- Guarapuava
Battistella - Tel. (42) 3624-2188
guarapuava@battistella.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
Battistella - Tel. (46) 3224-8080
patobranco@battistella.com.br

- Ponta Grossa
Battistella - Tel. (42) 3239-6600
pontagrossa@battistella.com.br

- São José dos Pinhais
Battistella - Tel. (41) 3299-7272
sjpinhais@battistella.com.br

- Telêmaco Borba
Battistella - Tel. (42) 3272-3328
telmacoborba@battistella.com.br

PERNAMBUCO

- Petrolina
Novepe - Tel. (87) 3864-5000
noveppet@uol.com.br

- Recife
Novepe - Tel. (81) 2128-8228
novepe@novepe.com.br

PIAUI

- Teresina
Alpha - Tel. (86) 3220-6700
eva@alphamaquinas.com.br

RIO DE JANEIRO

- Angra dos Reis
Mecmarine (Exclusiva para Motores Industriais e Marítimos)
Tel. (24) 3366.6994
mecmarine@mecmarine.com.br

- Barra Mansa
Equipo - Tel. (24) 3348-3332
equipobm@equiporj.com.br

- Rio de Janeiro
Equipo - Tel. (21) 3452-9600
equipo@equiporj.com.br

RIO GRANDE DO NORTE

- Mossoró
Conterrânea - Tel. (84) 3314-4504
conterranea@conterranea-m.com.br

RIO GRANDE DO SUL

- Canoas
Suvesa - Tel. (51) 3462-6646
suvesa.canoas@scania.com

- Caxias do Sul
Brasdiezel - Tel. (54) 3238-0900
brasdiezel@brasdiezel.com.br

- Eldorado do Sul
Suvesa - Tel. (51) 3481-5050
suvesa.eldorado@scania.com

- Garibaldi
Brasdiezel - Tel. (54) 3463-8800
brasdiezel.pecas.gb@brasdiezel.com.br

- Ijuí
Brasdiezel - Tel. (55) 3331-0500
brasdiezel.adm.ij@brasdiezel.com.br

- Lajeado
Brasdiezel - Tel. (51) 3714-7700
brasdiezel.lj@brasdiezel.com.br

- Palmeira das Missões
Mecânica - Tel. (55) 3742-1770
mepal@mecacil.com.br

- Passo Fundo
Mecânica - Tel. (54) 3317-9600
mevepas@mecacil.com.br

- Pelotas
Suvesa - Tel. (53) 3274-3535
suvesa.pelotas@scania.com

- Portão
Suvesa - Tel. (51) 3562-8200
suvesa.portao@scania.com

- Porto Alegre
Orbid (Exclusiva para Motores Industriais e Marítimos)
Tel. (51) 2131-5100
werner@orbid.com.br

- Vacaria
Mecânica - Tel. (54) 3232-1433
mecacil@mecacil.com.br

RONDÔNIA

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

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

- Vilhena
Rovema - Tel. (69) 3322-3715
rovemavilhena@rovema.com.br

SANTA CATARINA

- Biguaçu
Battistella - Tel. (48) 3296-0011
biguacu@battistella.com.br

- Concórdia
Battistella - Tel. (49) 3442-5011
concordia@battistella.com.br

- Cordilheira Alta
Battistella - Tel. (49) 3328-0111
cordilheiraalta@battistella.com.br

- Itajaí
Mevale - Tel. (47) 3341-0800
mevale@mevepi.com.br

- Joinville
Meville - Tel. (47) 3473-7597
meville@mevepi.com.br

- Lages
Battistella - Tel. (49) 3221-3411
lages@battistella.com.br

- Pícaras
Mevepi - Tel. (47) 3345-0577
mevepi@mevepi.com.br

- Rio do Sul
Mevesul - Tel. (47) 3525-3575
mevesul@mevepi.com.br

- Tubarão
Battistella - Tel. (48) 3628-0511
tubarao@battistella.com.br

- Videira
Battistella - Tel. (49) 3551-3211
videira@battistella.com.br

SÃO PAULO

- Araçatuba
Quinta Roda - Tel. (18) 3631-1010
qrodaar@quintaroda.com.br

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

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

- Caçapava
Codema - Tel. (12) 3653-1611
codema.cacapava@scania.com

- Guarujá
Mecmarine (Exclusiva para Motores Industriais e Marítimos)

Tel. (13) 3355-5424
mecmarine@mecmarine.com.br

- Guarulhos
Codema - Tel. (11) 2199-5000
codema.guarulhos@scania.com

- Codema - Seminovos - Tel. (11) 2148-1400
codema.seminovos@scania.com

- Jundiaí
Codema - Tel. (11) 2136-8750
codema.jundiai@scania.com

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

- Presidente Prudente
P. B. Lopes - Tel. (18) 3908-7090
Homepage: www.pblopes.com.br

- Registro
Itaipu - Tel. (13) 3821-6711
codema_registro@scania.com

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

- Salto Grande
P. B. Lopes - Tel. (14) 3378-4115
Homepage: www.pblopes.com.br

- Santo André
Codema - Tel. (11) 2179-0000
codema.santoandre@scania.com

- Santos
Codema - Tel. (13) 2102-2980
codema.santos@scania.com

- São José do Rio Preto
Escandinávia - Tel. (17) 3215-9770
pitter@escandinavia.com.br

- São Bernardo do Campo
Codema - Tel. (11) 2176-0000
codema.saobernardo@scania.com

- Sorocaba
Codema - Tel. (15) 2102-7850
codema.sorocaba@scania.com

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

SERGIPE

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

TOCANTINS

- Gurupi
MCM - Tel. (63) 3311-4000
mcm@mcmtoctantins.com.br

- Araguaína
MCM - Tel. (63) 3421-2088
mcm@mcmtoctantins.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. (005913) 341-1111

- 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) 2420-4466

- MÉXICO - México Querétaro
Tel. (0052442) 227-3000

- NICARÁGUA - Manágua
Tel. (005052) 631151/331152 a 331159

- PARAGUAI - Asunción
Tel. (0059521) 50-3921 a 50-3928/50-3720

- PERU - Lima
Tel. (00511) 512-1800

- REPÚBLICA DOMINICANA - Sto. Domingo
Tel. (001809) 372-0455

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

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

O serviço que cuida do seu Scania
24 horas, 365 dias por ano
0800 019 4224

Scania
Assistance 

www.scania.com.br



RINO

Tudo por Você

A marca que é referência de qualidade em tudo o que faz, está fazendo tudo por você.

Tudo o que você espera, tudo o que você deseja, tudo o que você precisa.

E **fazer tudo** significa mais do que pensar apenas em produtos melhores.

Significa não parar de pensar em clientes satisfeitos.

Por isso, a Scania vai além.

Em serviços, manutenção, peças, reparos, em soluções.

Com flexibilidade, eficiência e vantagens.

A Scania está trabalhando e se dedicando em tudo o que for possível para que você, cliente Scania, se sinta em casa.

Na casa Scania.

Sinta uma Scania cada dia mais próxima de você.

Com você.



www.scania.com.br

SCANIA

Tudo por Você