

REI DA ESTRADA

ANO XIV N.º 66



JANEIRO/FEVEREIRO 1997



A caminho do Pacífico

editorial

PRONTA PARA OS DESAFIOS

A América Latina é parte importante nas operações mundiais na Scania. Aqui nos mercados latino-americanos são realizadas cerca de 20% das operações da Scania em todo mundo.

Em razão da importância histórica deste mercado e, também, considerando o papel estratégico da América Latina nos planos e no futuro da organização Scania, traçamos, e estamos executando, um amplo programa de investimentos na região. Estamos tratando de integrar as operações das unidades da Scania na América Latina e integrando-as com as nossas operações na Europa.

Isto não chega a ser exatamente uma novidade. Em 1994, criamos uma estrutura interna, que definimos como Scania Latin America, para coordenar as atividades industriais, comerciais e administrativas da marca na região.

A novidade é que agora esta estrutura está organizada. Acabamos de criar oficialmente a Scania Latin America, com sede no Brasil, uma organização supranacional, com atividades industriais, comerciais e de serviços em vários países latino-americanos, todas operando dentro de um mesmo conceito técnico, mercadológico e administrativo.

A organização Scania Latin America está estruturada com unidades industriais em São Bernardo do Campo; em Tucumán, na Argentina e em San Luis Potosi, no México. Conta, também, com unidades comerciais e de serviços próprias no Brasil, Argentina, México, Chile e Peru. Além de uma estrutura para atender o mercado de exportação.

Essa estruturação da Scania em nível regional faz parte da política de globalização mundial da marca. E, para isto, estamos investindo US\$ 300 milhões no período de 1994 a 1997, preparando as nossas unidades latino-americanas para operarem com níveis de produtividade e de qualidade internacionais, e também com produtos mundiais.

A modernização de nosso parque produtivo e a integração de nossa produção na região já são uma realidade. Estamos concentrando a produção de veículos e componentes em unidades para gerar economia de escala; estamos implantando uma ágil estrutura comercial e de serviços e também estamos treinando e modernizando a nossa rede de concessionários e distribuidores na América Latina.

A tendência do mercado brasileiro e latino-americano é tornar-se cada vez mais competitivo. Sabemos de nossas responsabilidades em nos prepararmos para isso, com produtos e serviços de última geração. Sabemos de nossa responsabilidade em assegurarmos e expandirmos as fortes posições da Scania nos mercados latino-americanos.

Sabemos que o "futuro é hoje" e o nosso compromisso é estarmos sempre preparados para os desafios, investindo permanentemente capitais e tecnologias para nos anteciparmos e correspondermos às necessidades do mercado.

Na rota do Pacífico

Uma emocionante aventura pela Cordilheira dos Andes com um Scania prova que é possível transportar mercadorias do Brasil para os portos do Pacífico, no Chile. Essa operação fica muito mais econômica para os produtores brasileiros do Norte do País, que exportam para o Japão e os Tigres Asiáticos.

4



Acordo de manutenção

Completando o terceiro aniversário, o Acordo de Manutenção da Scania ganha de presente um índice de 100% de

renovação por parte dos clientes. Uma prova incontestável do sucesso desse serviços de pós-venda da Scania.

8



Pro Eco

A concessionária Irmãos Lopes resolve inovar e lança no mercado um programa especial de serviços que servem como apoio aos produtos oferecidos pelo pós-venda Scania.

10

índice



Caruaruense

Com um serviço de bordo de fazer inveja até mesmo às mais requintadas empresas aéreas, a Caruaruense conquista de vez seus passageiros e se transforma em patrimônio do município de Caruaru/PE.

12



20 anos de Argentina

A Scania completa 20 anos na Argentina com um motivo especial para comemorar: em dezembro produziu seu caminhão número 20.000.

11

16 Joaçaba

A transportadora oficial da Fórmula 1 inova e oferece ao mercado, além da segurança do transporte com veículos Scania, serviços especializados em centros de distribuição e armazenagem para seus clientes.



REI DA ESTRADA

Publicação bimestral da Scania Latin America Editada pela Vice-Presidência de Comunicação

Diretor:
Walter Nori

Gerente de Comunicação:
Joaquim Castanheira

Editor Responsável:
Mauro Cassane
(Mtb 19.786)

Diagramação:
Multimagem

Edição eletrônica:
Marcos Rozenkwiat

Foto capa:
Duda Oliveira

Correspondência: Av. José Odorizzi, 151
São Bernardo do Campo - SP
CEP 09610-902

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

Tiragem desta edição:
45.000 exemplares.

Uma aventura emocionante relata a determinação de empresas como a Expresso Araçatuba na busca de soluções viáveis e econômicas para escoar produtos do Brasil através dos portos do Pacífico. Um caminhão Scania encarou o desafio e provou que a rota é possível.

Por: Valdir Sanches
Fotos: Duda Oliveira



Em busca do Pa

reportagem

O pára-brisa do Scania é uma tela panorâmica que exhibe a vida, em cores e ao vivo. Os bancos modernos da cabine são melhores que poltronas de cinema. E ainda há ar quente e frio, trilha sonora selecionada (rádio ou fita) e a permanente sensação de que o inesperado nos espera a cada quilômetro. Foi por essa “tela” que as maravilhas dos Andes desfilaram em uma viagem de 1.228 quilômetros, que levou um R113 à brisa amena do Oceano Pacífico. Bem, nisso tudo faltou um detalhe: nós, os espectadores, fomos também os protagonistas dessa aventura.

Lá em cima, os Andes reagem contra intrusos. A quase cinco mil metros de altitude (São Paulo está a 760 metros) há pouco oxigênio. A pressão atmosférica cai. Os homens se ressentem: têm dor de cabeça, náuseas. Os veículos também. “Nosso” Scania, apelidado El Condor, sem oxigênio suficiente para a mistura com o diesel, começou a soltar fumaça preta e perder velocidade. Nenhum veículo escapa da falta de “fôlego”, pela queima incompleta de combustível. Mesmo assim, por ser turbinado, El Condor conseguia andar mais rápido, na subida dos Andes, que a camioneta Toyota que nos acompanhava.

O motivo oficial da viagem (a aventura veio junto) foi provar que se pode muito bem transportar mercadorias brasileiras, de caminhão, até portos do Pacífico. Fica muito mais econômico para produtores brasileiros do Norte do País, que exportam para o Japão e os Tigres Asiáticos. É verdade que entre nós deste lado, o do Atlântico, e o pessoal do Pacífico, interpõe-se a maior cadeia de montanhas do mundo. Muralha de 7.500 quilômetros, que percorre, de alto a baixo, toda a América do Sul. Mas quem tem medo dos Andes?

Preparado para a aventura

Um gesto corriqueiro deu início a aventura: Daniel Ferreira Leite, o motorista, deu a partida. O Scania do Expresso Araçatuba, a transportadora paulista, avançou pelas ruas de Santa Cruz de La Sierra, Bolívia. Esta cidade fica a 620 quilômetros de Corumbá, Brasil. Fica do lado “de cá” da cordilheira. Nosso

destino, no lado “de lá”, era Arica, cidade chilena, à beira do Pacífico. Estávamos preparados. O Scania R113 tem motor de 320 hp; é feito para puxar carreta. Mas o El Condor, adaptado, recebeu um terceiro eixo, baú e ficou sendo um “trucado”, como costumam ser os que enfrentam a cordilheira. Só que com mais motor.

E com sofisticadas adaptações. Instalou-se, junto ao painel, um GPS, aparelho ligado ao satélite, que fornece a exata localização de onde está. Por um simples teclado é possível mandar mensagens ponta-a-ponta para São Paulo. Na traseira do Scania, foi colocada uma câmera. Quando acionada, transmitiria imagens por um pequeno monitor colocado em cima do painel.

Santa Cruz de La Sierra, com seu centro barroco, rodeado de construções modernas, vai ficando para trás. Seguimos por uma “carretera” de asfalto gasto em pista única, abundante em postos de pedágio, chamados trancas.

O Scania avança. Comunica-se com a Toyota por rádio walk-talk. A tarde vai pela metade, chove. E de repente começa: estamos subindo. Algum tempo depois, surge pela “tela” que é o pára-brisa uma espécie de portal da grandiosidade andina: um túnel escavado em um paredão, uma montanha bruta, altíssima. Passamos por ele e estacionamos no estreito acostamento. E então, olhando para baixo, descobrimos que já estamos muito alto. Dá um arrepio ver um riacho correr lá embaixo, como se fosse um filete de água.



Pacífico

E é um tanto adiante, quando o indefectível altímetro portátil do fotógrafo Duda Oliveira registra 2 mil metros de altitude, tão acima do nível do mar, que os veículos começam a se ressentir. E, naturalmente, quanto mais velho, mais se ressentem dessa dispnéia forçada. Um caminhão um tanto caquético, à nossa frente, não consegue fazer mais que 10 quilômetros por hora. Ultrapassar é perigoso. O asfalto está bom, mas surgiu uma espessa neblina e a pista é única, cheia de curvas. Já imaginou pegar pela frente, numa ultrapassagem, um caminhão descendo os Andes?

Além disso, o acostamento tem uma largura imprecisa, em muitos trechos fica perto demais do vazio - do abismo, para ser mais exato. De vez em quando aparece um guard-rail, mas é pouca proteção para muito abismo. Não é à toa que uma impressionante ala de capelas e cruzeiros (em memória aos mortos na estrada), plantada nas margens, assombre a gente a cada pouco.

Surpresas no topo das Américas

Subindo, sempre. Faz frio. Ligar o aquecimento do caminhão? Sem dúvida! Heroísmo sim, mas com conforto (cínico, mas ninguém é de ferro). Avançamos, subimos. Altitude: 3.200 metros. Ingressamos em um vilarejo onde as casas são de barro, baixas e pequeninas. As mulheres usam chapéu colorido e tranças muito compridas (falsas, saberíamos depois). Levam os filhos às costas, em sua manta, e feixes de gravetos nos braços. Cinco saiotos rodados sob a saia. Essas são as índias, as cholas andinas, marca registrada dos Andes. Chegamos ao topo?



Ainda não. Pouco depois rodávamos por uma bela cidade de 450 mil habitantes, de avenidas arborizadas e povo alegre: Cochabamba.

Foi neste trecho da encosta andina que Simón Patiño, o rei do estanho, senhor de muitas minas desse metal, construiu um palácio em estilo francês renascentista, com jardins imitando os do Palácio de Versalles (a biblioteca é igualzinha à do Vaticano). Está tudo aqui, à disposição dos turistas. Mas como nós somos simples aventureiros, o que nos interessa é a estrada.

Ninguém teve a delicadeza, em nenhum momento (muito menos há avisos ou placas), de nos informar que a "carretera" fecha para obras. Isto já bem distante - e bem alto - de Cochabamba. Uma supertranca retém caminhões, ônibus e alguns automóveis. Vamos ter que esperar hora e meia, até a reabertura, às seis da tarde. Cholas montaram barraquinhas para vender alimentos. Cozinham à lenha, em fornos rústicos, uma variedade de pratos típicos. Ou fritam na hora acepipes como o buñuelo, um parente do nosso disco de esfiha. Para estômagos fortes, há a chicha, um aguardente feito de milho.

Nada contra a chicha, o problema é o estômago. O cinegrafista João Luiz Holmes e Oswaldo Xavier Dias, gerente da transportadora, não estão bem. Sentem

náusea, a cabeça pesada, uma sensação de falta de ar - o mal das alturas. A pressão atmosférica diminui, quanto mais alto se chega. O organismo tenta compensar a diferença, por isso a pressão interna sobe. E isso provoca o mal-estar. As embalagens também são afetadas. O ar contido nelas se expande, devido às diferenças interna (muita pressão) e externa (pouca pressão). As embalagens vazam ou podem até explodir.

"El cumbre"

Às seis em ponto, soldados abrem a cancela. À frente surge um asfalto recém lançado. A pista continua única, com duas mãos. Acostamentos precários. Esse asfalto vai subindo por sucessivas montanhas (quero dizer, nós vamos subindo por ele) e de repente, quando se olha lá para baixo, vemos, pequeninos, os trechos pelos quais já passamos. Os Andes são cada vez mais Andes. Oferecem, aqui, uma sucessão interminável de montanhas de vegetação rala, desértica, dobraduras e recortes - cenário vasto, um revolto mar de terra a perder de vista, se é que se pode dizer assim. O Scania e sua sombra, a Toyota, sobem. Sobem, sobem. Avançamos sozinhos. Pela câmera na traseira,



podemos ver que a estrada está livre. Nenhum veículo pressiona atrás de nós.

Em algum momento da noite, sob um frio de rachar, cansados, estômagos sensíveis, chegamos a um vilarejo de ar fantasmagórico, envolto em neblina. Para ser justo: a neblina é que dava às casas rústicas o tal ar fantasmagórico. A recepção é boa. Duas mulheres que atendem a um balcão, numa vendinha, e um trabalhador da estrada, nos informam que chegamos a um marco. Alcançamos o cume, si señor, el cumbre. Isso quer dizer 4.950 metros de altitude. Estamos com a cabeça roçando no céu!

Exagero. Mas a sensação é realmente boa. Bem, este é o cume da vertente oriental dos Andes, que acabamos de subir. Agora temos pela frente o altiplano (extensões de até 700 quilômetros) que vai dar no cume ocidental, que vamos descer para chegar ao Pacífico. Na vendinha que nos acolhe, vendem-se folhas de coca soltas, para mascar. Ou o chá delas. Ora, todo mundo diz o tempo todo que a folha ou o chá da coca (que só vira droga depois de refinada), cura o mal das alturas. Portanto, compramos litros de chá de coca (1 boliviano, igual a 0,19 dólares) e folha solta. Partimos felizes, mascarando, bebendo o chá, nos sentindo quase índios andinos.

Gigante de cabeça branca

Assim chegamos a Oruro, cidade de riquezas minerais e temperatura fixa - 9 graus - erguida em uma região desértica, onde o vento não pára de soprar. Nosso destino era Patacamaya, a 350 quilômetros de Cochabamba. Mas a parada forçada pelas obras na estrada nos atrasou. Pelo GPS, via satélite, informamos São Paulo.

Cedo, no terceiro dia, deixamos Oruro. Avançamos pelo altiplano. Todos mal. Até Daniel, o motorista, se queixa de dor de cabeça. Como, essa piora? Conclusão unânime: a coca mascada e bebida liquidou com nossos estômagos. Remédios da farmácia de bordo e a beleza impressionante da paisagem nos proporcionariam uma boa melhora. O asfalto corta essa região plana e árida, fria e ensolarada, enfeitada por morros aos quais os ventos constantes deram formas surpreendentes. Mas o melhor são os povoados, ajuntamentos de minúsculas casas de barro, com a igreja de barro, afinal de contas esculpidas à mão.

Belas como uma obra de arte - e desertas.

As portas das casas estão trancadas a cadeado, mas pelos pátios há vestígios de que pessoas moram aqui, com suas criações. Onde estarão? Se tivéssemos tido tempo - a estrada nos chamava - teríamos visto os índios andinos voltando dos pastos, ao entardecer, com suas lhamas e alpacas.

Íamos longe. Já estávamos na entrada de uma cidadezinha singela, de beira de estrada, com suas cholas vendendo frutas: Patacamaya. Temos um problema: os rádios walk-talk entraram em pane. Eles são importantes para o fotógrafo e o cinegrafista, que registram nosso avanço e viajam na Toyota. Com frequência é preciso pedir para o Scania parar, manobrar, prosseguir. A comunicação é imprescindível. Bem, mas se não há rádio, vamos por código. Piscada de farol e pisca-pisca da direita: parar. Farol, mais pisca da esquerda: prosseguir. E vamos nós!

O El Condor vai engolindo o asfalto, sem problemas. Cem quilômetros por hora, tranquilo. As placas, à beira da estrada, têm o desenho de uma lhama. Querem dizer: cuidado, lhama na pista. No meio da tarde, bem lá na frente... Sim, é uma bela montanha, com o pico pontiagudo, coberto de neve. Pela "tela"- pára-brisa do Scania está entrando uma nova sessão de maravilhas andinas. A montanha é na verdade o Monte Sajama, imponente, senhorial com sua cabeça branca, presença dominante em quilômetros e quilômetros de estrada.

Scania cede um pouco de seu diesel

Mas, mal se passa por ele, descortina-se uma sucessão de montes e vulcões com o cume adomado por neves perenes. Nisso, a Bolívia acaba. Estamos em Tambo Quemado, na fronteira com o Chile. Hora de enfrentar alfândegas.

Chile: estradinha asfaltada passa por pequenos vales, onde lhamas e alpacas

pastam. Lagos que terminam ao pé de montanhas majestosas. Tudo tão bonito, que o diesel da Toyota está no fim e ninguém tinha notado. Na verdade, o coordenador da viagem, Oswaldo Castro Júnior, diretor de marketing do Expresso Araçatuba, não está tão preocupado com isso. O tanque do Scania é uma boa reserva de diesel. Assim, no primeiro povoado, paramos. É só passar o diesel do caminhão para a camioneta. Cadê a mangueirinha? Ficou no Brasil.

A gíria brasileira "sufoco" descreve bem o que foi conseguir uma mangueirinha, naquele lugar. A altitude tinha deixado todos nós ruins. O motorista Daniel ainda teve que tomar vários "tragos" de diesel, para passar o combustível pela mangueirinha. Oswaldo, o outro, o gerente, baixou enfermaria: deitou na cama, na cabine do Scania, e lá ficou. Para os que quiseram, serviu-se uma rodada de oxigênio puro, trazido em cilindro, para situações como essa. Por fim, hora e meia depois de chegar, partimos.

E logo começamos a descer. A estradinha



chilena que leva a Arica, cidade portuária banhada pelo Pacífico, é brava. Estreita, sinuosa, pouca proteção nas margens e precipícios à vista. Ainda por cima, anoiteceu logo. Daniel vai sereno; ele e o Scania se entendem bem. Descendo, descendo... E melhorando. À medida em que voltávamos a altitudes mais baixas, o mal-estar diminuía. Três horas depois de iniciada a descida, quando entrávamos em Arica, éramos pessoas normais, saudáveis...

Na manhã seguinte, fomos recebidos por bandos de pelicanos, à beira mar... ●

serviço

Acordo de Manutenção: Três anos de sucesso

O Acordo de Manutenção da Scania é o serviço de maior sucesso e maior índice de aprovação em toda a rede de concessionários no País.

Comemorando quase três anos de lançamento, o Acordo de Manutenção da Scania mostra que é um sucesso. Mais de 2.000 veículos da marca já fazem parte do Acordo em todas as concessionárias do país que aderiram ao programa.

O maior termômetro de sucesso é o índice de renovação do Acordo, que tem sido de 100%, afinal ele é a garantia do menor custo por quilômetro rodado. "É todo o plano de manutenção preventiva para o veículo do cliente e tem por objetivo fazer com que não haja falhas até a próxima manutenção", diz Emanuel P. Queiroz, gerente de Pós-Venda da Scania do Brasil. "Como o veículo não tem uma parada imprevista, está sempre disponível para o trabalho e o histórico demonstra que um reparo antes da falha custa menos, significa que o custo médio do veículo cai por quilômetro rodado, sendo excelente para o cliente", observa o gerente.

Mas uma das maiores vantagens do Acordo de Manutenção é que o cliente passa a cuidar apenas do seu negócio e não do caminhão ou ônibus, lembra Queiroz. "Além disso, o cliente elimina as estruturas próprias, como a oficina, acabando com esse custo que passa a ser responsabilidade da concessionária." A cada dia mais clientes se interessam por essa modalidade, não só os grandes transportadores, mas o individual, o que demonstra que o Acordo funciona indepen-



Fotos: Emanuel A.P.

dente de tamanho de frota.

Uma prova do sucesso do Acordo de Manutenção é o entusiasmo de Francisco Roberto Carvalho Mota, gerente de pós-venda da Concessionária Quinta Roda, em Sumaré/SP, que já tem 200 veículos no Acordo em pouco mais de um ano. "No final de 96 atingimos nossa meta de 300 veículos." Ele ressalta porém, que o mais importante é o volume de contratos que consegue renovar. "O Acordo de Manutenção é um argumento de venda que veio para ficar e é uma tendência inexorável do mercado porque, independente do número de marca, o cliente não consegue ter um custo menor do que ser terceirizado pelo concessionário", diz Mota.

Ele explica que em custo de manutenção preventiva o cliente nunca leva em consideração a majoração dos ativos fixos e mobilizados como a ferramental, por exemplo. "E isso pesa muito se dividir por quilômetro rodado da frota." Mota aponta algumas das vantagens de se ter o Acordo de Manutenção: o cliente acaba com a burocracia de um departamento de compras, não faz investimento em instalações, ferramental, equipe, estoque de peças e lubrificantes, não tem encargos sociais

sobre a folha de pagamentos e o desgaste é menor.

Queiroz concorda que o Acordo de Manutenção é bom para os três interessados - cliente, concessionário e Scania. "Para o cliente porque tem seus custos reduzidos, garantia de boas condições do veículo e sempre vai conseguir um valor de revenda maior, uma vez que tem todo o histórico do veículo, não sendo necessário fazer maquiagem. Também é bom para o concessionário porque aumenta o serviço e, consequentemente, o faturamento, além de programar a manutenção junto ao cliente. Para a Scania, o fato de o cliente ter um veículo que não quebra e o custo por quilômetro ser baixo, ele não sai da marca e sempre vai preferir comprar outro Scania. Segundo o gerente de Pós-Venda da Scania, os próprios clientes do Acordo de Manutenção estão sendo os maiores vendedores da Scania porque têm visto seus custos caírem a números que nunca tiveram.

Satisfação garantida

Um dos clientes satisfeitos com o

Acordo é José Alberto Panzan, diretor da Anacirema Transportes Ltda., empresa com 10 anos no mercado, sede em Americana/SP e cliente da Quinta Roda. Segundo ele, que tem 10 cavalos mecânicos em um ano de Acordo, a empresa já registra uma redução de 30% de tempo dos veículos parados na oficina e o mesmo número de economia em custos, pois também diminuiu o tempo de quebra nas viagens. A Anacirema faz transferência paletizada com semi-reboque sider e atua nos Estados de São Paulo, Rio de Janeiro e sul de Minas Gerais. Para Panzan, as vantagens são que todo o serviço é feito com garantia, as peças são sempre originais, conta com mão-de-obra especializada e mais o benefício de poder trocar uma peça em qualquer concessionário. "O mais importante, no entanto, é a grande confiabilidade no serviço."

"Com o Acordo de Manutenção, passei a me preocupar apenas com o negócio principal da empresa que é o transporte e, com isso, aumentamos a produtividade e a lucratividade em função de nossos veículos não pararem mais na estrada", diz José Renato Janine, chefe de manutenção da Rodoviária Veldog Ltda., trinta anos no mercado e outro cliente da Quinta Roda. Empresa do Grupo Vicunha, a Veldog transporta carga paletizada, líquida e sacaria, mas apenas para o próprio grupo. "Temos o Acordo há um ano. Começamos com a experiência de apenas 4 veículos em agosto de 95. Já em dezembro/janeiro de 96, colocamos toda nossa frota Scania no Acordo, o que significa 15 cavalos mecânicos", diz Janine.

Ovo de Colombo

Um dos grandes resultados alcançados com o Acordo é a média por veículo parado que está em 3,8 dias ao mês, contra os 7 dias anteriores ao programa. "Nossa meta era de 4 dias e os gráficos mostram uma tendência de queda", comemora Janine. Outros pontos favoráveis, acrescenta, são o índice de quebra na estrada que reduziu bastante, a diminuição do nosso almoxarifado que passou de 1.500 itens para 500 atualmente e esperamos chegar a apenas 200 itens. "Além disso, o custo do almoxarifado, que era de R\$ 90 mil, caiu para R\$ 60 mil hoje", afirma o chefe de manutenção da Veldog.

Na avaliação de Enéas Carvalho

Rocha, gerente geral da concessionária Transcam Comércio de Veículos Ltda., filial de Araçatuba, o Acordo de Manutenção é o "ovo de Colombo", pois otimizou toda a concessionária. "Trouxe melhor venda de peça, melhor aproveitamento da mão-de-obra e é o caminho para otimizar a oficina, além de viabilizar uma rentabilidade melhor. Nossa concessionária tem mais de 20 pessoas para atender o Acordo e se aumentar, vai gerar mais empregos para a região e fortalecer a imagem do concessionário junto ao cliente, pois valoriza a qualidade e aumenta a venda de veículo novo", afirma Rocha.

A Transcam tem 105 Acordos de Manutenção, sendo que 45 caminhões usam as instalações de um cliente, "numa forma de parceria, com aspectos de terceirização", explica Rocha. "Nossa meta é fechar 96 com 150 contratos de Acordo de Manutenção, o que não será difícil", diz o gerente geral da concessionária, há 15 anos em Araçatuba e atendendo as cidades de Bauru, Marília, Araçatuba e atingindo o município de Lins até a divisa com o Mato Grosso.

"Recomendo o Acordo de Manutenção para todas as empresas, pois com ele solucionamos todos os problemas com os veículos, estamos mais tranquilos e, o mais importante, passamos a nos centrar apenas no negócio, que é o transporte de cargas", diz o diretor do Expresso Araçatuba, Antônio Dias de Castro, um dos maiores clientes da Transcam, há um ano com o Acordo que atende 44 veículos.

A Transportadora Simonetti, de Curitiba/PR, fundada em 1969, acreditava que

era melhor ter uma oficina própria. Transportando cargas perigosas e refinados comuns, a Simonetti passou por uma grande transformação voltada para investimentos próprios e o aprimoramento da oficina e de seus mecânicos. Na sua oficina nova, tinha tudo de uma concessionária, desde ferramentas a pessoas especializadas e não se fazia manutenção fora de casa. Mas mesmo com todo o material necessário, um dia a oficina ficou lotada com veículos para serem revisados e a Simonetti teve que recorrer à Cotrasa.

"O gerente de lá me ofereceu o Acordo de Manutenção, mostrando planilhas de algumas empresas que já tinham o contrato e fiquei impressionado com a redução de custos registrada naqueles papéis", lembra Benito Simonetti, diretor da transportadora. "Me reuni com os outros diretores e resolvemos fechar o Acordo de Manutenção", diz o empresário, acreditando que, no prazo de dois a três meses, a companhia já terá uma economia de 50% nos custos em relação ao período de antes do Acordo. "Este é o caminho para o futuro, pois o programa nos permite dedicarmos nossas horas de trabalho para a conquista de novos clientes. Caminhão parado não faz mais parte da filosofia da empresa", afirma Simonetti.

Além de economia em custos, confiança e segurança, todos são unânimes em apontar o lado mais interessante no Acordo de Manutenção: a taxa embutida de aborrecimento que os empresários têm com a manutenção própria de seus veículos. ●



“O Acordo proporciona aos veículos Scania uma maior produtividade com um reduzido custo de manutenção.”

Emanuel Queiroz
Gerente de Pós-Venda da Scania

IRMÃOS LOPES LANÇAM PACOTES DE SERVIÇOS AOS CLIENTES

Estar sempre próxima ao cliente é uma filosofia da Scania e de sua rede de concessionários que a casa Irmãos Lopes resolveu levar ainda mais a fundo. No final de novembro lançou no mercado o Pro Eco (Programa Econômico de Assistência Técnica). Trata-se, na verdade, de um conjunto de ações de assistência ao cliente que envolve todo o pacote de serviços oferecido pelo pós-venda da Scania e mais alguns serviços desenvolvidos pelo Grupo Irmãos Lopes.

O programa foi lançado em meados de outubro, na concessionária Irmãos Lopes de Londrina. Além de fazer os acordos de manutenção da Scania, que são um verdadeiro sucesso na região, o concessionário também oferece como serviço do Pro Eco, o contrato de manutenção que, de uma maneira mais simples, funciona como um plano de saúde para a frota dos clientes Scania. "Vendemos horas de mão-de-obra especializada", explica Pedro Lopes, presidente do grupo.

Essas horas, segundo o empresário, o cliente pode usar da maneira que desejar em qualquer caminhão Scania de sua frota. A grande atração deste tipo de contrato está no preço do serviço de mão-de-obra que é oferecido com um desconto de 30% e dividido em até 12 vezes sem juros. Para um maior controle por parte do frotista, um sofisticado sistema controlado por computadores emite mensalmente um extrato demonstrando as horas de serviço utilizadas e as horas de crédito.

Além disso, o cliente Pro Eco tem 1% a mais de desconto na compra das peças e uma taxa subsidiada, via CDC (Crédito Direto ao Consumidor), caso opte pelo financiamento. De acordo com Pedro Lopes, o contrato de manutenção é uma ferramenta que serve de

fatos



apoio ao Acordo de Manutenção da Scania, pois o cliente pode, além de programar todas as suas paradas para fazer a manutenção preventiva, utilizar, também, as horas de mão-de-obra do contrato caso necessite fazer algum reparo ou troca de componente.

O Pro Eco foi lançado na casa da Irmãos Lopes de Londrina/PR, mas o programa já está disponível agora na concessionária de Maringá/PR. Durante o lançamento do programa, prestigiado maciçamente pela presença dos clientes da casa, foi comemorado, também, o aniversário de 30 anos da concessionária de Londrina e 20 anos da concessionária de Maringá. ●



fatos

SCANIA ARGENTINA: 20 ANOS E VINTE MIL VEÍCULOS PRODUZIDOS



Acima: Jornalistas visitam a Scania Argentina na solenidade de 20 anos.

Abaixo: Rodolfo e Cesar Sauer, da Transportadora Sauer, ao lado de Kaj Lindgren, Presidente da Scania Argentina



Assim como no Brasil, os primeiros caminhões Scania a circular na Argentina datam dos anos 50. Durante esse início, onde estradas eram apenas projetos esburacados e sem pavimentação, os transportadores portenhos puderam certificar-se da qualidade dos produtos da marca.

Vinte anos mais tarde, em 1970, o governo argentino abre licitação para a instalação de uma montadora na região industrial de Tucumán. Concorreram empresas suecas, espanholas e mexicanas mas a que ofereceu as melhores condições foi a Scania.

No ano de 1976 já saía da linha de montagem da Scania em Tucumán o primeiro caminhão fabricado no País: um L 111. Dois anos mais tarde, 1978, também é produzido na planta argentina um ônibus que fez história no Brasil, o BR116. A fabricação de ônibus permaneceu até 1995, quando, com a criação da estrutura Scania Latin America, toda a produção de ônibus passou para uma linha exclusiva no Brasil.

A instalação da Scania em Tucumán foi uma visão estratégica de longo prazo da

empresa que já vislumbrava, naquela época, a integração do continente num poderoso bloco econômico. O que era apenas um desejo de diplomatas é hoje uma realidade: o Mercosul.

A Scania argentina produz caminhões T e R 113 para seu mercado interno e eixos cardãs, caixas de câmbio e o caminhão P93 para todo o mercado da Scania Latin America. Esses 20 anos de atuação na Argentina têm ainda um outro motivo igualmente importante para ser comemorado: a entrega do caminhão número 20.000 (um R 113).

Para que a Scania argentina possa ser ainda mais competitiva no mercado portenho, a empresa transferiu, em meados de 1996, toda sua unidade comercial para Buenos Aires, capital do país.

Mercado em ascensão

Os transportadores argentinos estão cada vez mais certos de que a utilização de caminhões pesados no transporte de longas distância oferece a melhor relação custo/benefício. Assim como no Brasil, o mercado argentino de caminhões pesados vem apresentando crescimento nos últimos anos. Só para se ter uma idéia, de janeiro a outubro de 1996 foram comercializados naquele mercado 3.013 caminhões pesados, 30% a mais do que igual período de 1995.

A Scania lidera esse segmento com uma participação de 41%. No período, a empresa comercializou 1.260 unidades, representando um incremento de 48% comparando com o mesmo período de 1995.

O mercado de ônibus, ao contrário, teve retração neste ano. De janeiro a outubro de 1996 foram vendidas 132 unidades, 29% abaixo do que o comercializado em 1995. Nesse mercado, a Scania também domina com uma participação da ordem de 54% (71 unidades vendidas). ●

Cruzeiro s

Quem ainda pensa que transporte com absoluto conforto só é possível em aviões de primeira classe ou em cruzeiros milionários está enganado. As empresas que vêm equipando suas frotas com pesados Scania estão oferecendo, mesmo em viagens curtas, um serviço de bordo de fazer inveja a muitas companhias aéreas, como é o caso da Expresso Caruaruense, no interior de Pernambuco.



reportagem

obre rodas

O passageiro embarca e vai se acomodando numa agradável temperatura de bordo sob um fundo musical discreto entonando clássicos dos grandes mestres. Todos confortavelmente instalados, uma voz suave dá as boas vindas, o tempo exato de duração da viagem além das normas e equipamentos de segurança disponíveis no veículo. O ar-condicionado é precisamente ajustado para causar a melhor sensação de conforto numa temperatura de 22 graus. No ar, um aroma discreto e agradável de flores do campo. Como toque final, os vidros inteiriços, isolam os passageiros de

qualquer barulho externo, até mesmo o motor é acionado sem nem mesmo ser notado.

Nessa rota, a viagem dura exatamente 1h50. Nesse tempo, o fundo musical, o aroma, o conforto e a maciez das poltronas são convites irresistíveis para uma boa e agradável soneca. Aliás, segundo os condutores mais observadores, nessa rota, os passageiros estão já na fase dos sonhos nos primeiros 15 minutos de viagem. Para que a tranquilidade dos passageiros seja completa, todos os condutores passam por um periódico treinamento onde são reciclados tanto na forma de como dirigir o veículo com segurança e conforto assim como na forma de como tratar os passageiros.

"Nossos condutores são nossos melhores relações públicas", exulta Gilberto Lyra, um

dos principais executivos da Expresso Caruaruense. Exatamente. A empresa com os serviços acima citados fica no interior de Pernambuco na pequena mas nacionalmente conhecida cidade de Caruaru. Ou alguém, por acaso, nunca ouviu falar da "Feira de Caruaru". Pois nos últimos anos, além da charmosa feira, o povo do município que viaja para a Capital, Recife, tem um serviço de alto padrão com qualidade superior a muita companhia aérea nacional ou internacional.

Caruaru fica a 125 quilômetros de Recife e a Expresso Caruaruense tem, diariamente, três saídas por hora nessa rota que é a principal da empresa. Com o objetivo de oferecer opções para toda classe de passageiros, a Caruaruense tem três categorias de ônibus nessa rota: a comum, o expresso e o expresso opcional. A comum, mais barata, leva mais tempo porque vai parando nos pequenos vilarejos ao longo do caminho; a expresso segue direto, sem parada, em veículos sem ar-condicionado e a expresso opcional tem todo o pacote de serviços de primeira classe. Nessas duas últimas opções, a empresa só trabalha com ônibus Scania.

"Fica incompatível um ônibus com toda a infra-estrutura voltada para o conforto não ser Scania. Conforto também significa potência, segurança e facilidade de manutenção", diz Gilberto. Segundo o empresário, a Caruaruense não leva passageiros, leva amigos. Pode até parecer exagero de empresário, mas é só estar em Caruaru para notar que o povo da cidade tem a empresa como um patrimônio. Em retribuição a esse carinho, a empresa procura contratar a maioria de seus motoristas na própria cidade. "Hoje podemos dizer que 99% de nossos motoristas são de Caruaru. São profissionais que, quando crianças, já sonhavam em pilotar nossos ônibus", afirma Gilberto.





Com 35 anos de atividade, a Expresso Caruaruense tem uma frota total de 78 ônibus (30 Scania). "Começamos a trabalhar com Scania em 1985 quando fizemos uma completa reformulação de nossos serviços", diz o empresário. Na linha de Caruaru a Recife, que representa cerca de 60% do faturamento total da empresa, todos os veículos passaram a ser Scania a partir de 1996. "Até mesmo na categoria comum estamos colocando ônibus da marca por exigência dos passageiros."

Empresa pioneira

É bom lembrar que a maioria dos passageiros fazem realmente este tipo de exigência pois chamam o dono da empresa pelo primeiro nome. "Essa é a relação que temos com nossos clientes", diz Gilberto. Segundo o empresário, numa cidade interiorana e tipicamente nordestina como Caruaru, a relação da empresa com o povo da cidade é muito próxima. Tão próxima que o irmão de Gilberto, João Lyra, se elegeu prefeito no pleito de novembro passado com larga margem de diferença sobre seu adversário.

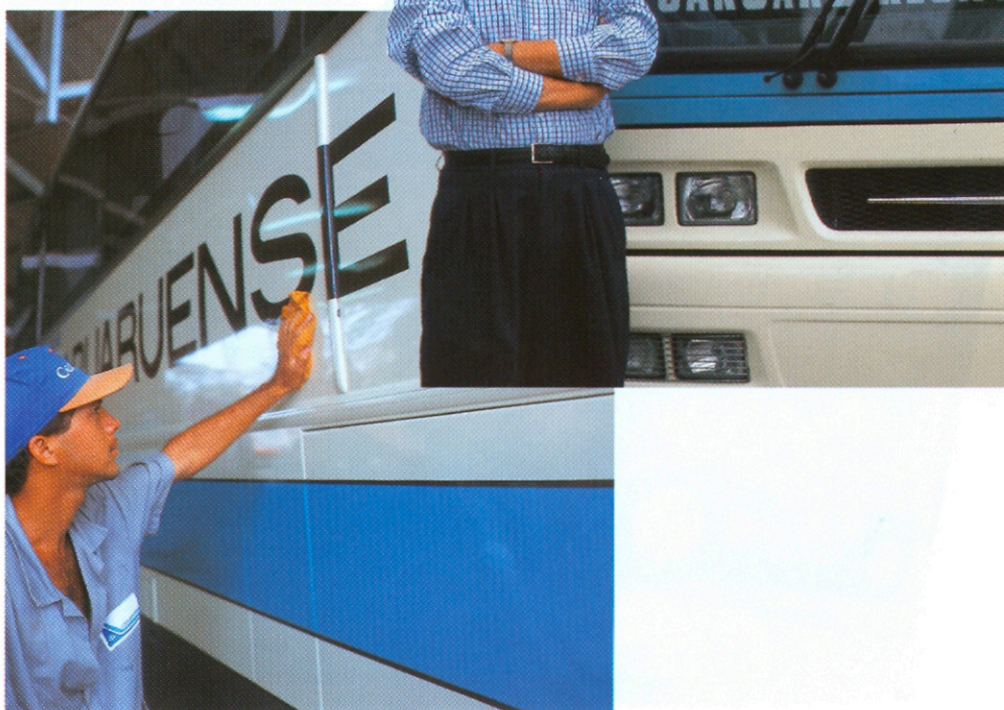
Apesar de estar escondida numa cidade pequena e ter apenas uma linha de grande fluxo de passageiro, a Expresso Caruaruense guarda consigo algumas peculiaridades que podem muito bem colocá-la no seletor clube das melhores do Brasil: foi a primeira empresa de ônibus no País a utilizar a carroceria Jumbus com vidro fixo, é umas das poucas empresas nacionais a oferecer um serviço de bordo com nível internacional e toda sua frota de Scania é equipada com "confort shift", um revolucionário equipamento eletrônico que permite que o motorista programe a próxima marcha a ser engatada.



Severino Ramos da Silva é o único motorista da empresa que não reside em Caruaru. Há 18 anos dirigindo os ônibus da empresa, foi Severino quem ficou com o primeiro Scania adquirido pela Caruaruense e de lá para cá não quer saber de outra marca. Agora, Severino só trabalha na rota Caruaru/Recife no ônibus expresso opcional. Aquele que a maioria dos passageiros vai dormindo. Severino, naturalmente, vai bem acordado mas confessa que um de seus prazeres é, no dia de folga, deitar no banco de passageiros, relaxar e seguir viagem num sono tranquilo até sua casa, em Recife.

"Com os Scania, garantimos mais conforto e segurança a nossos passageiros"

Gilberto Lyra
Presidente da Caruaruense



aplicação

JOAÇABA INOVA COM OS CENTROS DE DISTRIBUIÇÃO

Com 42 caminhões Scania em sua frota de longa distância, a Expresso Joaçaba inova oferecendo transporte e centros de armazenagem e distribuição para seus clientes.



A Expresso Joaçaba é um exemplo de sucesso. Aos 45 anos, a empresa que começou em 1942 no bairro paulistano do Brás, transformou-se em uma das maiores empresas de transporte rodoviário de carga do Brasil.

Com sede em Guarulhos/SP e com 47 filiais no País, a Joaçaba possui hoje mais de 100 mil metros quadrados de terminais de carga e descarga, armazéns e áreas opcionais. Atende a cerca de mil municípios brasileiros, sobretudo do Centro-Sul do País, percorrendo mensalmente 30 milhões de quilômetros e transportando anualmente 500 mil toneladas de produtos industrializados, matérias-primas e encomendas.

A razão desse sucesso, segundo Norberto Spessoto, diretor da empresa, é o compromisso permanente com a qualidade e a determinação de investir para oferecer sempre o melhor padrão de transporte do

mercado.

Frota, tecnologia e logística

Com uma frota própria de 461 veículos, entre leves, médios e pesados, além de cinco mil transportadores autônomos agregados, a Expresso Joaçaba investe permanentemente em sua estrutura operacional. A frota própria com idade média acima de cinco anos vem sendo sempre renovada e expandida. Os serviços de carga, descarga e armazenamento estão totalmente informatizados. E a logística de consolidação de cargas por destino e por clientes, aliada à modernização da frota e à informatização dos processos, assegura elevados níveis de produtividade às operações de coleta, armazenagem, transporte e entrega.

Para Spessoto, um dos pontos principais de sua política de modernização da frota, está na utilização do veículo certo no segmento certo. "A operação dos caminhões Scania é fundamental nos serviços da Joaçaba a seus



clientes, pois permitem larga escala de economia em suas atividades de transporte”, assegura o executivo.

A Expresso Joaçaba efetiva cerca de 120 mil despachos por mês. São mercadorias fracionadas através de encomendas, produtos industrializados ou equipamentos. O gerenciamento desses serviços requer, ao mesmo tempo, rapidez e segurança, garantidas por um sistema de controle informatizado e pessoal treinado em todas as unidades da organização.

“O controle rigoroso das quantidades a serem coletadas e entregues em seus respectivos destinos dentro dos prazos estipulados é igualmente atribuído à qualidade das operações, um dos requisitos indispensáveis à satisfação dos clientes”, diz Spessoto.

Centros de Distribuição

Uma marca pioneira e um serviço diferenciado da Joaçaba aos clientes são os Centros de Distribuição. São verdadeiros postos avançados que funcionam como depósito dos clientes nas diversas regiões. Os CDs são uma forma bem-sucedida de terceirização e de parceria com os clientes. Através deles, a Joaçaba faz o transporte, realiza as operações de logística e oferece serviços de armazenagem, controle de estoque e distribuição das mercadorias, tudo em sistema “on line”.

Segundo Spessoto, com os Centros de Distribuição, os clientes ganham em rapidez e segurança além de reduzirem significativamente seus custos, pois deixam de imobilizar capital para manter estruturas operacionais em diversas e distantes regiões.



Serviços especiais

Entre os serviços especiais que opera para os seus clientes, a empresa se orgulha de merecer a confiança dos organizadores dos eventos da Fórmula 1. Há oito anos, antes e depois das corridas realizadas no Brasil, suas carretas especiais transportam os carros de competição, motores, computadores e demais equipamentos utilizados pelas equipes - do aeroporto para os boxes e dos boxes para o aeroporto. ●



atos

MAQUIGERAL APRESENTA NOVA LINHA DE GRUPOS GERADORES



Item de primeira necessidade, principalmente em economias emergentes, a energia elétrica tem que estar disponível sempre. Além disso, a energia elétrica deve ter qualidade e confiabilidade. Caso contrário, danos irreparáveis podem acarretar grandes prejuízos além de comprometer, numa emergência hospitalar, por exemplo, até vidas humanas. Numa emergência, quando a energia convencional é interrompida, entra em ação, imediatamente, os grupos geradores.

Nesse segmento, a Maquigeral, em parceria com a Scania, acumula experiência de mais de 30 anos. Experiência suficiente para

oferecer uma linha de produtos de alta confiabilidade e com soluções tecnológicas de última geração. A novidade apresentada pela empresa no mercado são os grupos geradores, equipados com engenhos Scania, que atendem a potências entre 200 e 490 kVA com uma única máquina e potências superiores a essas podem também ser atingidas através das chamadas "Usinas em Paralelo", com grandes vantagens a nível de versatilidade e custo operacional.

Esses lançamentos estão sendo comercializados por toda a rede de concessionários de motores Scania.

MAIS DOIS POSTOS DE PÓS-VENDA SÃO INAUGURADOS



No quilômetro 225 da Anhanguera, na entrada da cidade paulistana de Porto Ferreira, está instalado mais um posto de pós-venda da Scania, aberto pela concessionária Quinta Roda. O posto conta com um completo estoque de peças genuínas da marca, nove boxes de serviços e uma equipe especializada de quatro mecânicos treinados na própria Scania. O novo posto de pós-venda fica a exatos 110 km da Quinta Roda Sumaré/SP e foi instalado para facilitar o atendimento aos clientes da região.

Na cidade mineira de Montes Claros a concessionária Itaipu também marcou presença.

ÔNIBUS DE "PISO BAIXO" FAVORECE PASSAGEIROS

A Scania apresentou na Expobus'96 que aconteceu de 04 a 09 de novembro, no pavilhão vermelho da Expocenter Norte, um ônibus L 113 CLL urbano e um K 113 TL rodoviário. O novo chassi para ônibus urbano, conhecido no mercado europeu como "piso baixo", está sendo testado no Brasil em corredores de transportes.

O veículo urbano apresentado na Expobus tem o piso a uma altura de 37 centímetros do solo e, quando estacionado para o embarque de passageiros, um sistema hidráulico o inclina permitindo que fique a 25 centímetros, praticamente alinhado com o meio-fio da calçada, facilitando o acesso de passageiros, inclusive com cadeira de rodas. O ônibus foi encarroçado pela Marcopolo e está equipado com caixa de transmissão automática.

O outro ônibus exibido, o K 113 TL, encarroçado pela Busscar, é um "high deck" Jum Buss, equipado com "confort shift" (um equipamento que permite a troca programada das marchas) e rodas de alumínio. Esse

veículo permite um maior aproveitamento do salão de passageiros sem perder o conforto para viagens de longas distâncias. Com um estande de 720 metros quadrados de área, a Scania valorizou muito os visitantes da exposição. Para tanto, transformou seu estande numa autêntica sala de embarque VIP alusiva às salas de embarques de vôos de primeira classe. Tudo para mostrar que os ônibus da marca podem oferecer conforto e segurança de primeira classe.

A Scania é líder do mercado brasileiro no segmento de ônibus rodoviários pesados, com uma participação de 34% do mercado no período de janeiro a setembro de 1996. No segmento de urbanos pesados, a participação é de 49,2%. No mercado global de ônibus, a participação da Scania situa-se em 10%.



ESTANDE DA SCANIA GANHA PRÊMIO EM MONTEVIDÉU

Foi vitoriosa a participação da Scania na principal feira de veículos de Montevideu, no Uruguai, a "Montevideo Motor Show". O estande que a Scania montou em parceria com seu concessionário na região, a José Maria Duran S.A., sagrou-se campeão na categoria caminhões pelo segundo ano consecutivo. O evento foi visitado por aproximadamente 25 mil pessoas.



MERCÚRIO COMPLETA 50 ANOS

A Expresso Mercúrio é hoje um empresa moderna. De sua matriz, em Porto Alegre/RS, comanda toda a operação da empresa nas principais regiões do Brasil além de transportes para a Argentina, Uruguai e Paraguai. É uma das grandes e mais eficientes transportadoras brasileiras a operar no Mercosul.

A empresa possui mais de 800 veículos (52 caminhões pesados) e dois mil funcionários que atendem a 26 mil clientes oferecendo carregamento, transporte e entrega de 25 mil toneladas de carga rápida e itinerante por mês.

Para atingir este nível de desenvolvimento, foram necessários muitos esforços e o engajamento de duas gerações da família Fração, proprietária da empresa. A Scania, também, teve uma grande colaboração nessa história de sucesso. Segundo Hermenegildo Fração, presidente da empresa, a utilização dos Scania em sua frota de pesados é uma consequência natural da evolução da empresa. Atualmente a Mercúrio conta com 18 Scania R 113, recentemente adquiridos.

clientes



Antônio Ferreira da Costa, Hortifrutgranjeiro de Tianquá/CE, junto ao primeiro de seus dois novos P93.



Após muitos anos de trabalho, o Sr. Valdeme, da Rositur, de Teresina/PI, conseguiu comprar seu primeiro ônibus 0 km. Escolheu Scania, é claro.



O sempre simpático Nei Vaz, da Suvesa Canoas, entrega as chaves de mais dois T113 para Dalacorte & Dalacorte Ltda.



Este já é o terceiro R113 adquirido por Flavi Ferreira Lisboa, de Júlio de Castilhos/RS.



O mesmo exemplo seguiu Manoel Alves Jr, também de Teresina/PI: seu primeiro caminhão só podia ser mesmo um Scania.



A Transp. Sivicar, de São Paulo/SP, já soma com este T113 três pesados em sua frota



De Araçatuba/SP, Amauri Bonatto Machado e seu filho, que desde pequeno já mostra ao pai qual é sua marca preferida de caminhão.



Mais três consorciados recebendo o tão esperado T113 0km: Alcides Zanqueta, Waldomiro Gola e Toshio Okamoto, todos de Goierê/RO.



Entregues pela Codema de Guarulhos/SP, estes quatro Scania vão para a Rápido Canarinho, de Atibaia/SP.



Esse T113 padronizado, da Transp. Veronese, vai trabalhar com transporte de combustíveis no interior de São Paulo.



Este belo T113 equipado com Rodotrem, da Rodofaixa Transportes, vai mostrar sua força nas estradas paranaenses.



Grupo Locatelli, de Cuiabá/MT, recebe as chaves de mais dois T113.



Consórcio Nacional Scania realiza mais um sonho: desta vez é o de Roni de Lorenzi, da cidade de Celso Ramos/SC.



Merece um destaque especial este belo P93 equipadíssimo, da Revitor com. de peças para motos.



Marcos Ferronato, da Madeira Ferronato, de Sinop/MT, e seu mais novo pesado Scania.



Estes são os dois primeiros R113 da Destilateria Destivale, de Araçatuba/SP.



A Transportes Fortes adquiriu em 1993 um saudosos L111/80. Em 1996, mais três T113 0km vieram fazer companhia a ele, e, este ano, pelo menos mais um já está encomendado. Que sucesso!



Tradicional cliente Scania, Transp. Guzzo, de Dois Vizinhos/PR, com seu novo R113.



Este reluzente Scania pertence agora à Máq. Agrícolas Jacto, de Pompéia/SP.



Destaque também para as entregas da Suvesa de Pelotas/RS: Dois Top Line para Abast. Fortaleza Com. Cob...



... o T113 de Comaro Transp., da cidade de S. V. Palmar/RS...



... além do R113 com direito a ar-condicionado da Com. Transp. Elissandro, de Camaquã/RS.



Este belo T113 é o primeiro Scania da Com. Prod. Agr. Argenta Ltda, de Vacaria/RS.



Dionísio Tedesco, com este novo R113, já contabiliza oito Scania em sua frota.



Com. de Cereais Zancanaro, de Passo Fundo/RS, não fica atrás: este já é o quinto Scania.



Este é um dos ônibus Scania 0km utilizados no recém-inaugurado sistema de transporte de Criciúma/SC.



Paulo Ricardo Lorenzetti recebe, orgulhoso ao lado da família, seu novo T113.



Os Irmãos Lourezon, de Astorga/PR, sabem o que é um bom negócio: este já é o quinto pesado que adquirem pelo Consórcio Nacional Scania.

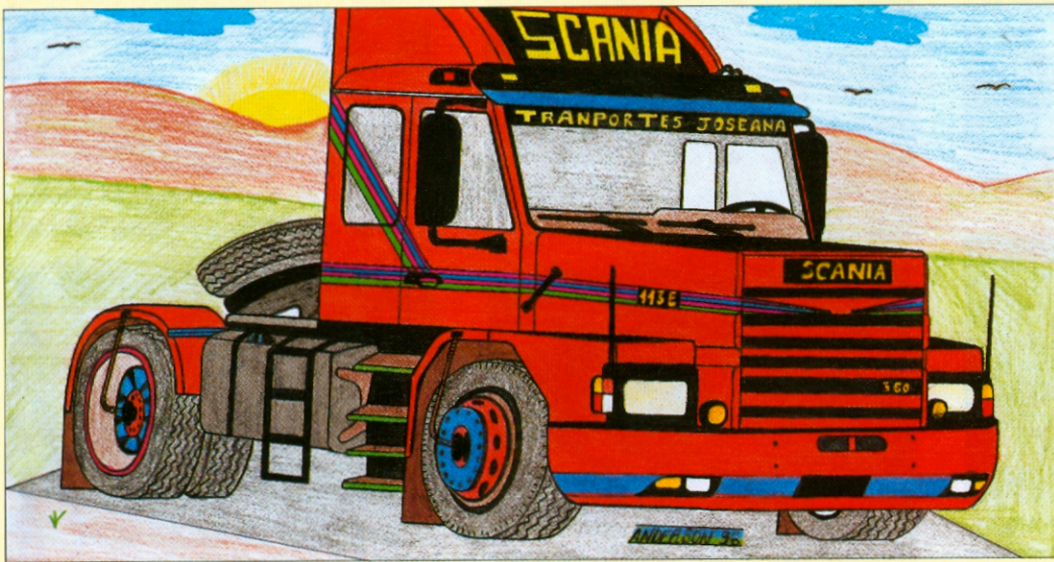


Rossoli Tranp., deixou na mão do motorista a decisão pela marca de seu novo pesado. Adivinhe qual foi a escolha.



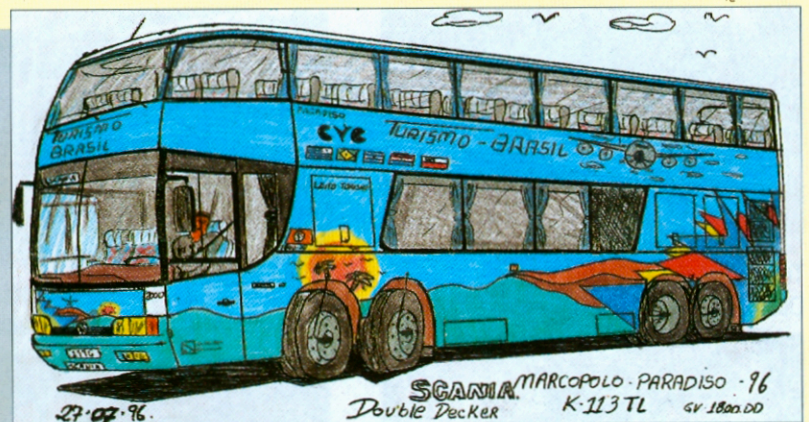
Scania é sempre Scania. Este T142 1987, da Exp. Zanini Ltda, de Concórdia/SC, rodou mais de um milhão de km sem nunca abrir o motor.

clube do rei



O garoto Anderson criou este desenho pensando em sua amiga Joseana: batizou uma transportadora com seu nome e criou este belo T113, que sem dúvida seria o preferido da frota. Segundo ele, é um presente para se reconciliar com ela. Depois de toda essa homenagem...

O Double-Decker, pouco tempo após seu lançamento, está se confirmando como um dos campeões de desenhos enviados para o Clube do Rei. Este, de Rogério Augusto Bonani, é um dos melhores exemplos. O restante da linha já está ficando com ciúmes!



.. e Rafael Benvenuti Vogt foi um pouco mais atrás no tempo: lembrou a época em que o valente L111 saía das linhas de montagem da Scania.

Leandro Oliveira lembrou do bellissimo T113 edição especial 20.000 unidades produzidas...



CONCESSIONÁRIAS BRASIL

VEÍCULOS

ALAGOAS

Maceió (Rio Largo) - CEP 57100-000
Novepe Nordeste Veículos Pesados Ltda.
BR-101, Norte, km 75 - Tel. (082) 241-6833

AMAZONAS

Manaus - CEP 69073-040
Arapaima Motores e Veículos Ltda.
Av. Pres. Costa e Silva, 95 - B. Crespo - Tel. (092) 237-4043

BAHIA

Feira de Santana - CEP 44063-640
Movesa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Av. Sudene, 2735 - C.I.S. - Tel. (075) 221-3434

Salvador

CEP 41305-280
Movesa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
BR-324, km 11,5 - Tel. (071) 594-9911 - 594-7003

Vitória da Conquista

CEP 45100-000
Movesa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
BR-116, km 837
Tel. (073) 422-5135 - 422-5136

CEARÁ

Fortaleza - CEP 60964-190
Covepe - Ceará Veículos Pesados Ltda.
BR-116, nº 7200 - Cajazeiras
Tel. (085) 295-3355

DISTRITO FEDERAL

Brasília - CEP 71203-020
Vepesa Veículos Pesados Ltda.
Setor IAS - Quadra 2, nº 251 - Tel. (061) 233-6755

ESPIRITO SANTO

Vitória (Viana) - CEP 29135-000
Venac Veículos Nacionais Ltda.
BR-262, km 9 - Tel. (027) 336-7944

Cachoeiro do Itapemirim

CEP 29306-010
Venac Veículos Nacionais Ltda.
Rua João Vaidino, 14 - Tel. (027) 522-1044

GOIÁS

Aparecida de Goiânia - CEP 74984-903
Vepesa Veículos Pesados Ltda.
BR-153, km 14 - Tel. (062) 283-6363

Rio Verde

CEP 75901-970
Vepesa Veículos Pesados Ltda.
BR- 060, km 420 - Tel. (062) 621-3233

MARANHÃO

Imperatriz - CEP 65903-390
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.
BR- 010, km 1349, nº 506
Tel. (098) 723-1922

São Luís

Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.
Av. Guajajaras s/nº - Quadra 65 - Tirirical
Tel. (098) 245-1919

MATO GROSSO

Cuiabá - CEP 78090-000
Irmãos Lopes & Cia. Ltda.
BR- 364, km 6,5 - nº 623 - Tel. (065) 661-2660
Fax: (065) 661-2650

Rondonópolis

CEP 78745-000
Irmãos Lopes & Cia. Ltda.
BR-364, km 200 - Dist. Ind. - Tel. (065) 421-3555/421-3642

MATO GROSSO DO SUL

Campo Grande - CEP 79063-000
Movema Mot. e Veic. de Mato Grosso do Sul Ltda.
Rod. M. da Costa Lima (BR-163), 3341
Tel. (067) 787-3277

Dourados

CEP 79841-000
Movema Mot. e Veic. de Mato Grosso do Sul Ltda.
BR- 163, km 9 - Tel. (067) 424-5233

MINAS GERAIS

Contagem - CEP 32280-680
Itaipu Máquinas e Veículos Ltda.
Rod. Fernão Dias, BR-381, nº 4000-Tel. (031) 396-1622

Governador Valadares

CEP 35044-050
Covspe Comércio de Veículos Pesados Ltda.
Av. Um, nº 59 - Vila Isa - Tel. (0332) 21-3130

Juiz de Fora

CEP 36085-000
Itaipu Máquinas e Veículos Ltda.
Av. Pres. Juscelino Kubitschek, 2955
Tel. (032) 221-3092/221-3694

Muriae

CEP 36880-000
Covspe Com. de Veículos Pesados Ltda.
BR-116, km 706 - Tel. (032) 721-3474 - 721-3444

Uberlândia

CEP 38406-267
Vepesa Veículos Pesados Ltda.
BR- 050, km 73 - Tel. (034) 212-2511

PARÁ

Belém (Ananindeua) - CEP 67100-000
Guatapará Motores e Veículos Ltda.
BR - 316, km 11, nº 2807 - Tel. (091) 255-3011

PARAÍBA

João Pessoa (Bayeux) - CEP 58309-600
Novepe Nordeste Veículos da Paraíba Ltda.
BR-101, Norte, km 158 - Tel. (083) 232-1686

PARANÁ

Cascavel - CEP 85803-650
Contrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.
BR-277, km 588 - Tel. (045) 225-6011

Curitiba

Contrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda. - CEP 82590-400
BR-116, km 400, nº 7484, Tel. (041) 362-1515
Contrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda - CEP 81690-300
BR-116, km 106,5 nº 1749 - Tel. (041) 346-2525

Foz do Iguaçu

CEP 85854-250
Contrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.
Rua Carlos Sotelo Marcol, 1011 - J. Jupira
Tel. (0455) 22-2022 - 22-2205

Guarapuava - CEP 85030-230
Contrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.
BR-277, km 350 - Bairro Trevo - Tel. (0427) 23-7945

Londrina - CEP 86025-440
Irmãos Lopes & Cia. Ltda.
Av. Brasília, 3125 - Tel. (0432) 29-0750

Maringá - CEP 87045-000
Irmãos Lopes & Cia. Ltda.
BR-376, km 120 - Parque Industrial - Tel. (0442) 28-5757

Pato Branco - Cep 85503-300
Contrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.
BR-158, km 339 - Tel. (0462) 24-2599/24-2841

Ponta Grossa - CEP 84062-000
Contrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.
Av. Souza Naves, 2601 - Tel. (0422) 22-2366

PERNAMBUCO

Recife - CEP 51170-001
Novepe Nordeste Veículos de Pernambuco Ltda.
Av. Mal. Mascarenhas de Moraes, 2160
Tel. (081) 339-3911

PIAUÍ

Terezina - CEP 64022-200
Itaim Máquinas e Veículos Ltda.
BR-316, km 03 nº 4785 - Tel. (086) 227-1777/227-1767

RIO DE JANEIRO

Barra Mansa - CEP 27335-640
Equipo Máquinas e Veículos Ltda.
Rod. Pres. Dutra, km 265,5 - Tel. (0243) 42-2332

Rio de Janeiro - CEP 21535-500
Equipo Máquinas e Veículos Ltda.
Rod. Presidente Dutra, 2351, km 2 - Pavuna
Tel. (021) 474-5040

RIO GRANDE DO NORTE

Panamirim - CEP 59150-000
Carajás Veículos Ltda.
BR-101, km 102,5 - Tel. (084) 272-2693/272-2849

RIO GRANDE DO SUL

Canoas - CEP 92020-240
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Rua Liberdade, 1051 - Tel. (051) 477-2211

Carazinho - CEP 99500-000
Brasdiezel S.A. Comercial e Importadora
Av. Flores da Cunha, 5200 - Vila Fay
Tel. (054) 331-1122/331-1292/331-1785

Caxias do Sul - CEP 95010-000
Brasdiezel S.A. Comercial e Importadora
Av. Júlio de Castilhos, 350 - Tel. (054) 222-5344
Brasdiezel S.A. Comercial e Importadora - CEP 95055-180
Rod. BR-116, nº 12500 - Tel. (054) 222-5577/222-5870

Eldorado do Sul - CEP 92990-000
Suvesa Super Veic. Ind. Com. e Transportes Ltda.
BR-116, km 285 - V. Medicinaira - Tel. (051) 481-3900

Ijuí

CEP 98700-000
Brasdiezel S.A. Comercial e Importadora
BR-285, km 337, s/nº - Tel. (055) 332-3155

Lajeado

CEP 95900-000
Brasdiezel S.A. Comercial e Importadora
Rod. BR-386, km 341, s/nº - Tel. (051) 714-1481/714-1822

Palmeira das Missões - CEP 98300-000
Mecânica Comercial e Importadora Ltda. - Mecal
Rod. RS-569, km 1 - Tel. (055) 342-1770/342-1771

Passo Fundo - CEP 99001-970
Mecânica Comercial e Importadora Ltda. - Mevepas
BR-285, km 181, Valinhos - Tel. (054) 312-3692/312-3000

Pelotas

CEP 96070-560
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
BR-116, km 519,5 - nº 4646 - Tel. (0532) 23-0144

Santa Maria - CEP 97070-160
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
BR-392, km 351, nº 2425 - Tel. (055) 222-2544

São Leopoldo

CEP 93115-540
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Av. Senador Saigado Filho, 2857 - Schariau
Tel. (051) 592-3144

Uruguaiana

CEP 97500-162
Sevesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Rua Dr. Maya, s/nº - B. Cidade Nova
Tel. (055) 412-4141/412-4994

Vacaria

CEP 95200-000
Mecânica Comercial e Importadora Ltda. - Mecacil
BR-116, nº 8523 - Tel. (054) 231-1433/231-1434

RONDÔNIA

Porto Velho - CEP 78900-000
Arapaima Porto Velho Motores e Veículos Ltda.
BR-364, km 2 - Tel. (089) 222-2766/222-1211

Vilhena - CEP 78995-000
Arapaima Vilhena Motores e Veículos Ltda.
BR-364, Quadra 81 - Setor 05 - Tel. (089) 321-3715

SANTA CATARINA

Chapecó - CEP 89801-960
Ediba Eletro Diesel Battistella Ltda.
BR-282, km 538 - Colonia Cella
Tel. (0497) 28-0111

Concórdia

CEP 89700-000
Ediba Eletro Diesel Battistella Ltda.
BR-153, km 95 - Tel. (049) 442-5006

Itajaí - CEP 88311-550
Mecânica de Veículos Pícaras Ltda. - Mevale
BR-101, km 117 - Tel. (0473) 46-1447

Joinville - CEP 89217-001
Mecânica de Veículos Pícaras Ltda. - Meville
BR-101, km 37 - Tel. (0474) 25-2597 - B. Costa e Silva

Lages - CEP 88514-400
Ediba Eletro Diesel Battistella Ltda.
BR-116, 248 - Area Industrial - Tel. (049) 226-0411

Piçarras - CEP 88380-000
Mecânica de Veículos Pícaras Ltda. - Mevepi
BR-101, km 101 - Tel. (0473) 45-0577/45-0776

Tubarão - CEP 88708-352
Sobrava Soc. Brasileira de Veículos Ltda.
BR-101, km 335, B. Humaitá - Tel. (048) 628-0511/0092

SÃO PAULO

Araçatuba - CEP 16021-000
Transcom Comércio de Veículos Ltda.
Rua Marcos Toquetão, 50
Tel. (0186) 23-2118

Araraquara - CEP 14808-095
Escandinávia Veículos Ltda.
Av. Tarrá, 1086 - Rod. W. Luís, km 269
Tel. (0162) 22-5766/22-5800

Bauri - CEP 17001-970
Transcom Comércio de Veículos Ltda.
Rod. Marechal Rondon, km 336
Tel. (0142) 23-2944

Caçapava - CEP 12280-000
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Rod. Presidente Dutra, km 131
Tel. (0122) 52-1611/52-1645

Guarulhos - CEP 07034-906
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Rod. Presidente Dutra, km 228, 1 - Tel. (011) 940-2422

Marília - CEP 17520-100
Transcom Comércio de Veículos Ltda.
Rua Alcides Nunes, 1020 - Tel. (0144) 22-4144

Osasco - CEP 06298-190
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Av. Presidente Kennedy, 2559 - Tel. (011) 706-9900

Ourinhos - CEP 19000-000
Movepa Motores e Veículos de São Paulo S.A.
Rod. Raposo Tavares, km 379,5
Tel. (0143) 22-2933/22-2521

Presidente Prudente - CEP 19067-550
Movepa Motores e Veículos de São Paulo S.A.
Rod. Raposo Tavares, SP-270, km 569,4
Tel. (0182) 21-4522

Registro - CEP 11900-000
Codema Comercial e Importadora Ltda.
BR-116, km 449 - Tel. (0133) 21-1711

Ribeirão Preto - CEP 14077-210
Escandinávia Veículos Ltda.
Av. Brasil, 3839 - V. Anhanguera, km 318
Tel. (016) 626-9900/626-9910

Santo André - CEP 09220-570
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Av. dos Estados, 2257 - Utinga - Tel. (011) 447-2755

Santos - CEP 11090-001
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Marginal Direita da Via Anchieta, 2645
Tel. (013) 230-2978/230-2980

São José do Rio Preto - CEP 15015-300
Escandinávia Veículos Ltda.
R. Bernardino de Campo, 4516 - Bairro Redentora
Tel. (017) 235-3166

São Paulo - CEP 04247-020
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Av. Raimundo Pereira Magalhães, 1780 - B. Piqueri
Tel. (011) 876-4777

Sorocaba - CEP 18001-970
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Rod. Raposo Tavares, km 102 - B. Vossoroca
Tel. (0152) 21-1611

Sumaré - CEP 13177-070
Quinta Roda Máquinas e Veículos Ltda.
Via Anhanguera, km 114,5 - Tel. (0192) 64-1890

SERGIPE

Araçá (Nossa Senhora do Socorro) - CEP 49160-000
Movepa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
BR-101, km 93 - Tel. (079) 253-1204 PABX

TOCANTINS

Gurupi - CEP 77402-210
Vepesa Veículos Pesados Ltda.
BR-153, km 624 - Tel. (053) 851-1440/851-1564

MOTORES

AMAZONAS

Manaus - CEP 69073-040
Arapaima Motores e Veículos Ltda.
Av. Pres. Costa e Silva, 95 - B. Crespo
Tel. (092) 237-4043/237-5710

CEARÁ

Fortaleza - CEP 60025-002
Ceuto Motores Peças e Serviços Ltda.
Rua Senador Pompeu, 2600 - Centro
Tel. (085) 231-6144/800-2496/8002313

ESPIRITO SANTO

Vitória (Viana) - CEP 29135-000
Venac Veículos Nacionais Ltda.
BR-262, km 9 - Tel. (027) 336-8353

MARANHÃO

Imperatriz - CEP 65903-390
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.
BR-010, km 1349, nº 506
Tel. (098) 723-1922
São Luís - CEP 65051-070
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.
Av. Guajajaras s/nº - Quadra 65 - Tirirical
Tel. (098) 245-1919

MINAS GERAIS

Belo Horizonte - CEP 31150-170
Eumras Máquinas e Equipamentos Ltda.
R. Itapetinga, 4086 - Tel. (031) 441-2400

PARÁ

Ananindeua - CEP 67100-000
Guatapará Motores e Veículos Ltda.
BR-316, km 11, nº 2807 - Tel. (091) 255-3011

RIO DE JANEIRO

Barra Mansa - CEP 27335-640
Equipo Máquinas e Veículos Ltda.
Rod. Pres. Dutra, km 265,5 - Tel. (0243) 42-2332

Rio de Janeiro

CEP 21535-500
Equipo Máquinas e Veículos Ltda.
Rod. Presidente Dutra, 2351, km 2 - Pavuna
Tel. (021) 474-5040

RIO GRANDE DO SUL

Porto Alegre - CEP 91110-000
Orbid S.A. Indústria e Comércio
Av. Assis Brasil, 4750 - Tel. (051) 344.1822

Rio Grande

CEP 96200-410
Orbid S.A. Indústria e Comércio
R. Francisco Campelo, 465 - Tel. (0532) 32-5373/ 32-6641

RONDÔNIA

Porto Velho - CEP 78900-000
Arapaima Porto Velho Motores e Veículos Ltda.
BR-364, km 2 s/nº - Tel. (089) 222-2766/222-1211

Vilhena

CEP 78995-000
Arapaima Vilhena Motores e Veículos Ltda.
BR-364 - Quadra 81 - Setor 06 - Tel. (089) 321-3715

SANTA CATARINA

Itajaí - CEP 88311-550
Mecânica de Veículos Pí

QUALIDADE QUE GERA QUALIDADE.



SCANIA OBTÉM ISO 9002 NA AMÉRICA LATINA

A Scania acaba de receber o Certificado ISO 9002 para suas fábricas no Brasil, Argentina e México. É a primeira empresa a certificar-se simultaneamente na América Latina.

A ISO 9002 atesta a capacidade da Scania de produzir aqui produtos e serviços com qualidade internacional. Qualidade reconhecida mundialmente pelo alto conceito dos caminhões, ônibus e motores industriais e marítimos Scania.

Esta é apenas mais uma etapa. Para a Scania, a busca da qualidade é uma filosofia permanente, como já faz há mais de 100 anos.



SCANIA