

REI DA ESTRADA

ANO XIV N.º 68



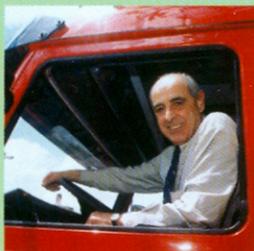
MAIO/JUNHO 1997



OPERAÇÃO FRANGO

Caminhões Scania conferem segurança e agilidade
ao transporte de frango para todo o Brasil

OS BONS VENTOS DO CAMPO



O País atravessou uma boa fase nesse primeiro trimestre. Houve um crescimento da atividade industrial, a safra de grãos pode chegar à casa dos 80 milhões de toneladas e, melhor ainda, o preço internacional dos produtos

agrícolas está em alta. É a hora certa de vender a produção agrícola para se capitalizar. Para não perder os bons ventos, o produtor tratou de agilizar o escoamento da safra.

A demanda por transporte aumentou e, de carona, o frete do setor melhorou significativamente. Com esses sinais positivos, aliados a maiores facilidades de financiamento e a uma taxa de juros mais reduzida, os transportadores resolveram ampliar e renovar a frota de caminhões. Nesse trimestre, a Scania comercializou 1.575 caminhões, volume 33,7% superior ao obtido no mesmo período do ano passado. Esse resultado situa a Scania como líder absoluta do mercado de caminhões pesados, com uma participação de 43,2%.

E liderança nesse mercado não se conquista apenas com produtos de qualidade. Uma frota maior circulando também exige maiores cuidados no pós-venda. De janeiro a março deste ano, a Scania registrou um grande crescimento na comercialização de peças e prestação de serviços de pós-venda. Esse resultado deve-se ao grande trabalho que a Scania, em conjunto com sua rede de concessionários, vem realizando no sentido de estar cada vez mais atenta às necessidades de seus clientes. Investimos constantemente em tecnologia, criamos linhas especiais de financiamentos como o Scania Plan, um leasing com prazo de até 60 meses com as menores taxas de juros do mercado e, com os postos de pós-venda, estamos levando nossos serviços especializados a pontos estratégicos para o transporte rodoviário. Nos bons ventos desse primeiro trimestre, a Scania apruma seu leme no sentido de oferecer sempre o melhor para seus clientes.

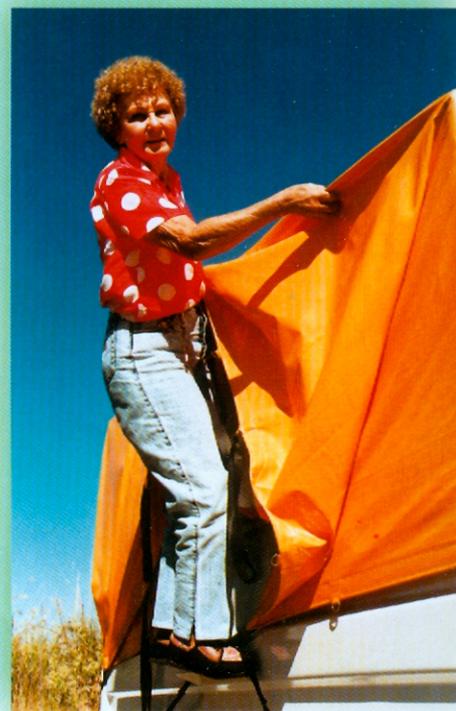
Fabrizio Beer
Diretor Comercial da Scania Latin America/Brasil

18 PÓS-VENDA

Os Postos de Pós-Venda da Scania são importantes ferramentas para garantir sempre o melhor serviço aos clientes da marca.

16 MULHER NO VOLANTE

Com 38 anos de carreira, uma mulher de 67 anos desbanca qualquer preconceito machista com suas habilidades ao volante de um caminhão pesado.



índice

FRANGO 4



Aumentou o consumo de frango no Brasil. Para dar conta de entregar o produto aos centros consumidores no mesmo ritmo do crescimento da demanda, entram em cena os caminhões Scania. Em uma operação altamente especializada, grandes transportadoras utilizam os pesados da marca para prestar serviços, principalmente, para Sadia, Perdigão e Ceval.

12 ÔNIBUS

Na rota de Fortaleza a Brasília, os passageiros da Vipu ganham um serviço de fazer inveja às companhias aéreas: os ônibus executivos da Scania.

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

Editoração eletrônica e produção:
J.Garcia

Impressão:
Gráfica Pancrom

Foto capa:
Emanuel A. P.

Correspondência: Av. José Odorizzi, 151
São Bernardo do Campo - SP
CEP 09810-902

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

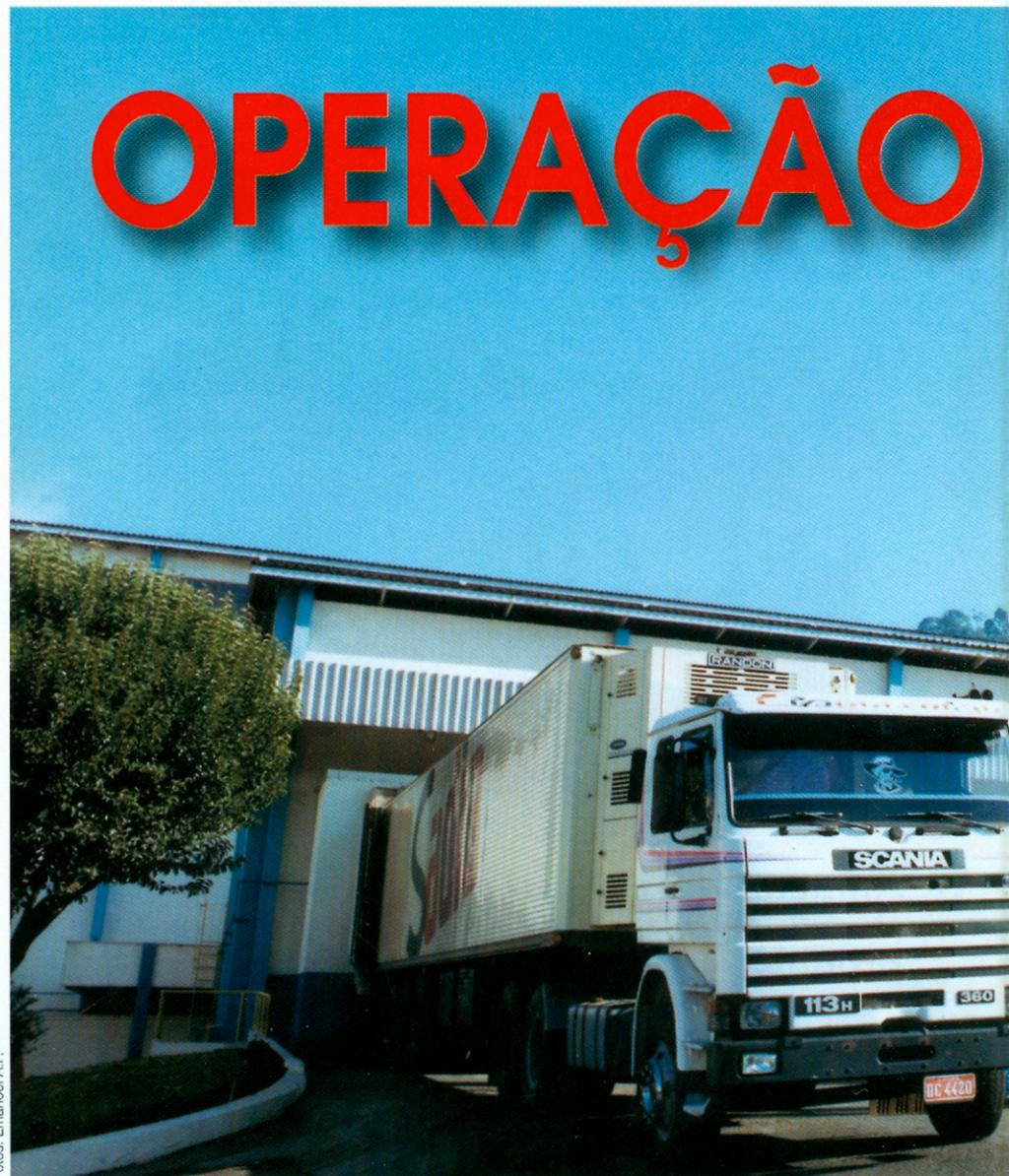
Tiragem desta edição:
37.000 exemplares.

reportagem

Com o crescimento do consumo de frango no País e no mundo, o transporte desse produto para os centros consumidores e portos passou a ser muito mais exigido. Para cumprir prazos rigorosos e as severas exigências sanitárias dos produtores, a maioria das transportadoras está investindo em caminhões Scania nessa operação.

Considerado um produto caro no passado, o frango por muito tempo esteve fora do cardápio da maioria dos brasileiros. Além disso, a culinária nacional sempre preferiu comprar carnes bovinas ou suínas.

O quilo do frango já custou no varejo o equivalente a R\$ 4,50 em 1974. Hoje, o preço médio está na faixa de R\$ 1,45. De produto de luxo, presente na mesa apenas aos domingos, o frango passou a ser a "âncora do Plano Real". Depois da estabilização da economia, calcula-se que 45% das pessoas das classes C e D no Brasil passaram a incluir proteína animal no seu cardápio graças ao preço do frango. Nunca se comeu tanto frango como em 1995.



Fotos: Emancel A.P.

Caminhões Scania agilizam o transporte do produto

Embora ligeiramente menor do que em 1995, o consumo per capita de frango no Brasil somou 22,1 quilos por habitantes no ano passado, (22,6 quilos/habitantes em 1995), segundo o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA), entidade que reúne dados sobre produção de frango em todo o mundo. O consumidor brasileiro ainda está longe do de Hong Kong, que consumiu 36,5 quilos em 1996, ou do norte-americano, que comeu 36,4 quilos no mesmo período. Mas as previsões do USDA para este ano são otimistas: apontam para um

crescimento de 5% no consumo per capita no País.

Do lado da produção, o USDA prevê um aumento de 6,5%, com 4,4 milhões de toneladas de frango no Brasil, contra 4,13 milhões de toneladas no ano passado. De acordo com essa estimativa, o Brasil seria o terceiro maior produtor, perdendo apenas para os Estados Unidos e a China.

Na pauta das exportações brasileiras, o frango se situa entre os 15 maiores produtos de exportação do Brasil. No ano passado, foram exportadas 568.794 toneladas de car-

FRANGO



aves no Brasil, com uma participação de 13,45%, seguida da Perdigão (7,10%), Ceval (6,38%), Avipal (4,53%) e Frangosul (4,51%). Segundo informações da própria Sadia, a empresa participa com 1,2% da produção mundial e com 2,4% do comércio internacional de aves.

Complexo agropecuário formado por 14 empresas com 24 plantas industriais, a Sadia produz anualmente cerca de 1,5 milhão de toneladas de produtos alimentícios. Suas atividades foram iniciadas em 1944, no município de Concórdia, no oeste de Santa Catarina.

A empresa usa 1.200 caminhões para atender todas as suas fábricas no País. "O transporte da empresa sempre foi terceirizado e é feito também de longa distância, desde Porto Alegre até Manaus, por exemplo", destaca Ecio Borgomoni Paes Leme, Diretor de Materiais e Logística da empresa.

De acordo com o presidente do Sindicato das Empresas de Transportes de Cargas do Oeste e Meio-Oeste Catarinense, Pedro Rogério Garcia, existem 1.200 empresas de transporte associadas à entidade nos 75 municípios que abrange. "Desses, 80% trabalham com a agroindústria e a maioria transporta alguma coisa relacionada com o frango. Ou produto acabado ou matéria-prima. Só em Concórdia há 400 empresas de transportes, sendo 250 caminhões operando apenas com a Sadia. A maior parte dos pesados, mais de 80%, são caminhões Scania".

Garcia também é dono da Transportadora Equilíbrio e atua há 18 anos no mercado. Sua frota possui 16 caminhões - 12 Scania -, com idade média de 5 anos. A Equilíbrio transporta contêineres com frango. "Esse tipo de transporte é altamente qualificado: devemos estar sempre preocupados com o controle da

ne de frango para mais de 40 países. Com este resultado, o Brasil volta a ocupar a posição de segundo maior exportador de frangos do mundo, segundo dados do USDA. O segmento avícola deve gerar em breve um bilhão de dólares em receitas cambiais. De acordo com a Associação Brasileira dos Produtores e Exportadores de Carne de Frango, em 1996 o País faturou US\$ 840 milhões F.O.B., contra US\$ 633 milhões no ano anterior.

Os principais importadores de frango do Brasil são a Arábia Saudita (28,2%) e o Japão (21,2%).

O primeiro é tradicional comprador de frango inteiro em grandes volumes. O segundo, cliente mais recente, importa frango em partes. Há também um novo comprador chegando ao Brasil e com grande potencial: a Rússia, que no ano passado comprou 850 mil toneladas de frango, embora apenas 17 mil toneladas do Brasil. A Rússia poderá importar até 100 mil toneladas de frango brasileiro.

De acordo com a ANAB (Associação Nacional dos Abatedouros Avícolas), a Sadia é a primeira colocada no ranking nacional de

temperatura do contêiner e há hora certa para carregar e descarregar a mercadoria”, diz Garcia.

“Para que o frango chegue ao seu destino mantendo a qualidade, é necessário muita agilidade no processo de transporte e alguns cuidados básicos”, diz Paes Leme. “Em primeiro lugar, todos os caminhões que transportam nossos produtos têm que pintar a marca da Sadia na carroceria”.

Para o carregamento do frango, assim como de todos os demais produtos refrigerados, o caminhão

necessita de uma carroceria frigorífica especial, com equipamento de refrigeração para manter a temperatura ideal até o destino. Depois, segue uma rotina padrão. O caminhão é sempre lavado para o carregamento. A câmara frigorífica do veículo deve estar com uma temperatura negativa de 15°. A Sadia faz um teste que mede a tem-

peratura do baú e as condições de higiene.

Durante a viagem, o frango deve ser mantido a uma temperatura negativa entre 15° e 20°. Todos os caminhões possuem aparelhos para que seja medida a temperatura definida pela empresa após o carregamento. Estes aparelhos funcionam com motores a diesel, a gasoli-



na ou elétricos. “Os motoristas não manuseiam a mercadoria. Tudo é feito automaticamente”, explica Dalberto Paludo, da Delfino Transportes Rodoviários de Cargas, localizada em Concórdia e uma das empresas agregadas à Sadia. Há 18 anos no mercado, a Delfino tem uma frota de 15 caminhões com carretas frigoríficas, sendo 13 da Scania. Oito deles prestam serviços à Sadia para o transporte de frango e boi. Segundo o executivo, a transportadora utiliza os Scania nas operações mais exigentes e delicadas.

A Delfino transporta para o País todo, mas sua principal rota é de Concórdia ao Porto de Paranaguá. O frete, tabelado pelo sindicato da carne, apesar de não ter aumento há três anos, ainda compensa, diz Paludo. O preço do frete de Concórdia até Paranaguá, por exemplo, uma viagem de cerca de 10 horas, é de R\$ 800,00 para o transporte de 24 toneladas de frango. Com 18 funcionários, a Delfino tem uma frota com ida-



Com preços mais acessíveis, o consumo de frango cresceu no País.

de média de 6 anos. “Nosso objetivo é comprar mais um caminhão Scania este ano e trocar mais dois”, afirma. A Transportes e Comércio Bonassi, também de Concórdia, tem uma frota de 30 caminhões - 20 Scania. “Optamos pelos pesados da marca por sua performance no setor e o excelente pós-venda prestado pela concessionária Ediba”, afirma Darci Pedro Bonassi, um dos sócios da empresa. Desde 1969 no mercado, a Bonassi é especialista no transporte de produtos em baús-frigoríficos. “Atualmente, cerca de 90% da nossa carga é da Sadia”, diz Bonassi. Os custos para esse tipo de transporte incluem a compra do equipamento, do combustível e a manutenção do equipamento frigorífico, além de um motorista treinado, explica Benjamim Bonassi, o outro sócio da empresa. A Bonassi comprou recentemente mais dois Scania, um R e um T 113. “A idade média da frota é de 10 anos, mas estamos renovando tudo”, diz Darci. ●

PARCERIA QUE DEU CERTO

Santa Catarina, onde nasceu a Sadia, sempre mostrou vocação para o progresso. Além de forte presença de imigrantes europeus que contribuíram para o desenvolvimento da agricultura no País no início do século, o Estado sempre apresentou uma outra grande vantagem: o predomínio de pequenas propriedades rurais. Ao contrário da maioria dos Estados brasileiros, onde predominam os latifúndios, em Santa Catarina as terras foram distribuídas de forma mais equitativa, facilitando o desenvolvimento agropecuário.

A Sadia foi pioneira em adotar o modelo da integração avícola, uma parceria entre o produtor rural e a indústria. Nesse sistema, o integrado participa com as instalações, os equipamentos e a mão-de-obra para criar as aves dentro dos padrões técnicos e sanitários recomendados pela empresa.

Na área rural de Concórdia, nota-se que esse tipo de parceria é feita com quase todas as famílias que têm, em média, 20 hectares de terra. Em cada porteira das propriedades, há uma placa com o nome da empresa com a qual a família é integrada. O modelo é seguido pelas grandes companhias frigoríficas de aves, como forma de viabilizar a produção em larga escala. “Geralmente com um núcleo familiar, a integração apresenta uma série de benefícios. Para o produtor, o sistema tem a vantagem da garantia de uma atividade rentável e constante, já que a integração agropecuária diminui os riscos da atividade rural”, diz Antônio Pizzatto, dono de uma granja-modelo da Sadia, em Concórdia, há 13 anos atuando no ramo.

Segundo ele, a Sadia fornece os pintos de um dia, rações, medicamentos, vacinas, desinfetantes, transporte, além da assistência técnica. Quando a Sadia implantou esse sistema, em 1961, a integração avícola, abatia 90 mil aves por ano. Hoje, chega a quase 1,3 milhão por dia. Naquela época, um frango levava 80 dias para atingir o peso do abate. Atualmente, essa idade caiu para menos de 50 dias e alguns não passam de 38 a 40 dias. A taxa de conversão alimentar, que representa o quanto o animal consumiu de ração para cada quilo acumulado até o abate, em 20 anos, caiu de 2,4 para 1,8.

fatos

SCANIA APRESENTA NOVAS VERSÕES DE MOTORES NO SALÃO NÁUTICO

A Scania Latin America apresentou suas duas novas versões de motores para lanchas de lazer no XV Salão Náutico do Rio de Janeiro, que aconteceu de 24 a 30 de abril, no Riocentro, na cidade do Rio de Janeiro. Esses motores são lançamentos exclusivos para este segmento.

O novo motor DSI1479M - um V8 de 14 litros de cilindradas - passa agora a contar com 750 hp a 2.200 rpm. A sua versão anterior desenvolvia uma potência de 675 hp. A grande vantagem desse novo motor está na sua relação peso/potência. Com um peso total de 1.350 kg, o equipamento apresenta uma relação peso/potência de 1,8 kg/hp, uma das melhores do mercado mundial. O DSI1479M ganhou potência, mas perdeu peso graças à introdução de alguns componentes em alumínio e ao novo desenho dos coletores de escapamento.

O novo "V8" da Scania vem equipado com duas turbinas e três intercoolers, componentes que permitiram chegar a uma curva de desempenho que irá pro-

porcionar melhores características de aceleração da lancha, mesmo em baixa rotação. O intercooler extra possibilita um melhor rendimento térmico do motor com um razoável ganho de potência. O DSI1479M vem também equipado com um moderno sistema de controle de injeção de combustível, o DEC (Diesel Electronic Control), equipamento que permite melhor rendimento do motor com economia de óleo diesel. Esse motor é normalmente empregado em embarcações acima de 45 pés (15 metros).

A outra novidade é o novo DSI11 que obteve um ganho de potência de 100 hp. Passou de 500 hp para 600 hp sem alteração no seu peso original (1.125 kg). Com essa alteração, sua relação peso/potência também passa a ser uma das melhores em sua faixa de atuação: 1,87 kg por hp. Esse motor da Scania vem equipado com um novo turboalimentador e com a nova bomba injetora da Bosch (P 8000), com maior capacidade de injeção, equipamento que permite maior rendimento do motor.

MAIS R 113 PARA A ELMA CHIPS

A Elma Chips adquiriu recentemente mais um lote de 40 Scania R 113 (foto), com defletor. Esse novo lote de caminhões faz parte da política da empresa de padronizar sua frota com pesados Scania da linha R. Os caminhões de cabinas avançadas são ideais para o transporte de cargas volumosas. No ano passado, a Elma Chips fez sua primeira grande compra de caminhões deste tipo: naquela ocasião foram entregues 42 R 113.



A MAIOR VIATURA DO MUNDO

Projetada especialmente para a polícia de Estocolmo, na Suécia, essa arrojada viatura (foto) é utilizada basicamente para campanhas de segurança nas estradas daquele país. Bem equipada e decorada com cores fortes, a viatura é formada por um conjunto de cavalo-mecânico mais carreta. A novidade está sendo utilizada para sensibilizar os jovens suecos no sentido de se evitar acidentes de trânsito, principalmente quanto à utilização de bebidas alcoólicas antes de dirigir. Segundo Sven-Erik Bergendahl, responsável por toda a adaptação estética e mecânica da viatura, as cores e o aspecto agressivo do caminhão e da carreta foram cuidadosamente estudados para chamar a atenção dos jovens daquele país. Além de chamar a atenção, a novidade bateu um recorde: passou a ser a maior viatura terrestre em atividade do mundo.



SCANIA FECHA PRIMEIRO TRIMESTRE COM LUCRO

No Brasil, a participação da empresa no mercado de caminhões pesados cresceu de 39,4% para 43,2%.

A Scania AB divulgou no último dia 24 de abril os resultados da Empresa no primeiro trimestre deste ano. O faturamento no mundo atingiu 1,16 bilhão de dólares de janeiro a março, resultado semelhante ao do mesmo período do ano passado. Seu lucro operacional foi de 84,6 milhões de dólares, o que representa uma margem de 7,3%. Nos três primeiros meses deste ano, a Scania vendeu 10.159 veículos, entre ônibus e caminhões, contra 11.691 unidades comercializadas no mesmo período de 1996.

Os resultados da companhia foram influenciados pelo desempenho do mercado europeu de caminhões, que encolheu 20% em relação ao período de janeiro a março de 1996. "O desenvolvimento desse mercado na Europa é difícil de ser avaliado", disse Leif Östling, presidente da Scania AB. "Mas o aumento no número de encomendas em março pode indicar que o mercado está no caminho de uma virada. Com nossa nova geração de produtos e o contínuo enxugamento do nosso sistema de produção, estamos bem posicionados para um crescimento."

O desempenho da Scania no primeiro trimestre foi influenciado pelos resultados positivos obtidos nos mercados latino-americanos. Na Argentina, a empresa manteve sua liderança de mercado com uma fatia de 35,5%. No Brasil, sua participação no mercado de caminhões pesados subiu de 39,4% para 43,2%, confirmando a posição de liderança ocupada pela Scania no País. Na venda de ônibus de grande porte, a fatia de mercado ficou em 10,5% no primeiro trimestre, contra 9,5% do mesmo período do ano anterior.

A perspectiva de uma excelente safra de grãos, aliada à redução nas taxas de juros nos últimos meses, favoreceu o aumento da demanda por caminhões pesados no Brasil. "Para atrair ainda mais clientes, estamos investindo constantemente em tecnologia e criando linhas especiais de financiamentos, como o Scania Plan, um leasing com prazo de até 60 meses, com as menores taxas do mercado", diz Fabrizio Beer, diretor comercial da Scania Latin America para o Brasil. •

GARCIA NA SCANIA



Fernando Garcia (ao centro) ladeado pela diretoria da Scania

Em meados de abril, Fernando Campinha Garcia Cid visitou a Scania e conheceu a linha de montagem exclusiva para ônibus, uma das mais modernas do continente. A Viação Garcia, que tem uma frota de 457 ônibus (159 Scania), adquiriu recentemente quatro ônibus "Double Decker" que já estão circulando nas principais rotas da empresa: Londrina/São Paulo, Maringá/São Paulo, Londrina/Curitiba/, Maringá/Curitiba. •

UNIDADE COMERCIAL DE EXPORTAÇÃO FAZ SUA TERCEIRA CONVENÇÃO

A Convenção dos Distribuidores da Unidade Comercial de Exportação deste ano foi dividida em três etapas: as duas primeiras na Argentina, nas cidades de Buenos Aires e Mendoza, e a terceira em Santiago, no Chile. Esse é o terceiro ano consecutivo que a Unidade Comercial de Exportação promove uma convenção com os dealers latino-americanos. O principal objetivo desse encontro, segundo Esteban Gandulfo, Diretor de Exportação da Scania Latin America, é promover uma maior integração entre a fábrica e os dealers da América Latina.



Gandulfo: objetivo é aproximar os dealers

clientes

JUNTANDO FORÇAS PARA CRESCER

**Cooperativa de pequenos produtores rurais
vem obtendo bons resultados na produção
agrícola com a utilização de motores
Scania na irrigação.**

No município de Formoso, extremo noroeste de Minas Gerais, a 300 quilômetros de Brasília e divisa com os Estados de Goiás e Bahia, há um exemplo de assentamento bem sucedido de sem-terra. Lá, em 1988, em função de um projeto de colonização por meio de recursos japoneses, foram assentadas 55 famílias em uma área de 20 mil hectares, dos quais 5 mil de preservação ambiental e os 15 mil restantes de área cultivada.

Em 1991, depois de enfrentar as dificuldades naturais de todo assentamento, alguns produtores resolveram fundar a Coopertinga - Cooperativa Agropecuária da Região do Piratinga Ltda. "Com a cooperativa melhoramos consideravelmente nosso sistema de produção. Conseguimos trazer mais tecnologia para o campo", diz Ernesto José Pierdona, gerente comercial da Coopertinga. Com 55 associados, a cooperativa conta com armazéns, secadores para os grãos, escritórios e escola.

Na busca de soluções tecnológicas mais eficientes,

a cooperativa desenvolveu um projeto de irrigação que tornou viável o plantio no serrado. A região tem a época de chuvas bem definida, o que possibilita um bom trabalho de irrigação. Dos 15 mil hectares cultivados, dois mil são irrigados. São 42 pivôs (equipamento de irrigação sobre rodas), a maioria equipada com motores Scania.

Os pivôs usam motores Scania DN 11, DS 11 e DSC 11, com potências de 150 a 300 cavalos, variando de acordo com a definição do projeto. "Damos preferência aos motores Scania pela facilidade de manutenção e de operacionalização, diz Pierdona. Além disso, a retífica é simples e há maior dis-

ponibilidade de peças para reposição", afirma Pierdona.

Os pivôs são utilizados na cultura do milho e do feijão, mas os produtores do assentamento de Formoso plantam também soja e laranja. A produção total ao ano é de 400 mil sacos de soja, 400 mil de milho, mais 70 mil sacos de feijão e 100 mil caixas de laranja. A produção é estável porque não há espaço físico para ampliação. Graças ao projeto de irrigação, o faturamento da cooperativa atinge US\$ 12 milhões por ano. Parte da produção é consumida pelos cooperados e o restante escoada para os estados de Goiás, Brasília e São Paulo.

A Coopertinga faz o transporte por via rodoviária, com serviços de terceiros, mas já estuda a montagem de uma transportadora própria. "É o ideal para nós como forma de minimizarmos custos e agilizarmos a operação", diz Elton Luiz Benetti, diretor comercial da Coopertinga, acrescentando que os caminhões são usados também para o transporte dos fertilizantes utilizados na produção, totalizando 7,5 mil to-



Motores Scania: Potências variam de 150 a 300 CV.



FOTOS: EMANUEL A. P.

Com capacidade para irrigar grandes áreas, os pivôs são utilizados no cultivo de milho e de feijão.

neladas por ano do produto. A cooperativa está estudando a formação de sua frota com veículos Scania. “São os que mais se adequam ao nosso trabalho e pretendemos adquirir algumas carretas a curto e médio prazos. Com nossa própria transportadora, estaremos profissionalizando ainda mais a nossa cooperativa e poderemos controlar melhor toda a movimentação da produção”, analisa Benetti.

CONSUMO E PRODUTIVIDADE

Todo o projeto de irrigação consome 2 milhões de litros por ano

de diesel. Em toda a área plantada, os produtores utilizam 3 milhões de litros por ano de diesel, fornecidos pela cooperativa. “O custo do consumo na irrigação é alto em relação ao de energia elétrica, cerca de 50% mais. Mas não temos como usar energia elétrica porque não há disponível na região”, diz Pierdona.

A cooperativa também está buscando incrementar a produtividade com novas tecnologias. “Não medimos esforços no sentido de assegurarmos aos nossos cooperados mais produtividade e melhores condições de trabalho”, diz Benetti. “Como exemplo

disso podemos citar convênios tecnológicos com várias entidades do setor, entre elas a Embrapa”. A meta da cooperativa é atingir um crescimento na produtividade em torno de 15% sobre os resultados de 1996. A produtividade atual é, em média, de 40 sacas de soja por hectare; 75 sacas de milho por hectare, em cultura de sequeiro e 135 sacas de milho irrigado. A produtividade do feijão é de 40 sacas. “Isso empata com o custo, o que nos dá uma margem mínima, por isso precisamos aumentar nossa produtividade”, observa Pierdona. ●

aplicação

DO PAU-DE-ARARA AO



SCANIA EXECUTIVO

Acreditando no potencial nordestino desde o início de suas atividades, a Vipu começou pequena, com um velho caminhão para transportar retirantes para as grandes capitais. Nos novos tempos, a empresa se modernizou e agora tira passageiros até das grandes companhias aéreas.



Há três décadas, os cearenses nem imaginavam que aquele desconfortável “pau-de-arara” iria se transformar em um dos mais eficientes e confortáveis meios de transporte de passageiros do Nordeste. Naquela época, além de estressante, a viagem de Fortaleza a Brasília era recheada de imprevistos e demorava dias. “Era uma verdadeira aventura para os passageiros e para o motorista que, geralmente, era o próprio dono da empresa”, lembra-se José de Lima Nogueira, um dos funcionários mais antigos da Viação Ipu (Vipu) e hoje supervisor de tráfego, além de braço direito da segunda geração que está no comando da empresa. A Vipu começou exatamente assim. Em 1966, era apenas um velho caminhão adaptado para carregar passageiros. A forma como as madeiras davam suporte aos bancos improvisados conferiu a esse tipo de veículo a conhecida alcunha de “pau-de-arara”. Muitos desses veículos, inclusive, foram o meio de transporte do êxodo nordestino a São Paulo, Rio de Janeiro e Brasília. Virou até tema de música da época. Quem não lembra desse refrão: “só deixo o meu Cariri, no último pau-de-arara”. Tempos difíceis aqueles.

A história da Vipu prova que, mesmo em tempos difíceis, é possível crescer. E ela cresceu muito. Hoje é uma empresa de ônibus rodoviários especializada em fazer itinerários de longas distâncias. Suas principais linhas saem de Fortaleza para Brasília (2.400 quilômetros), Goiânia (2.700 quilômetros) e Campo Grande (4.200 quilômetros). Há, também, linhas de Sobral para Brasília e Goiânia, com quilometragens semelhantes às linhas de Fortaleza. O que antes demorava dias, hoje a Vipu faz em 36 horas. O que antes era estressante e aventura, hoje a Vipu transformou em conforto e prazer.



Cuidados especiais com a limpeza e a manutenção depois de cada viagem.

“O primeiro passo foi padronizar completamente nossa frota com ônibus Scania”, conta Marcos Vinícius Abreu Carlos, mais conhecido como Maninho, Diretor de Manutenção e um dos sócios da empresa. A Vipu conta atualmente com uma frota de 50 Scania. Segundo Maninho, os veículos da marca são mais confiáveis para viagens de longas distâncias, mais confortáveis para os passageiros e necessitam de menos manutenção. “Já trabalhamos com ônibus de outras marcas nessas rotas, mas as elevadas temperaturas e os longos trechos completamente esburacados comprometiam o desempenho do veículo. Com os Scania, mesmo nessas condições ad-

versas, temos um veículo com bom nível de conforto e pouca manutenção”, explica Maninho. Segundo o empresário, o custo atual de manutenção de sua frota não chega nem a 8% do faturamento da empresa. “Antes de padronizar a frota, esse custo era praticamente o dobro”, complementa “Seu Nogueira”.

O cuidado com os Scania merece uma atenção especial da Vipu. Em suas garagens são feitas as manutenções de rotina, mas todas as revisões e reparos são realizados na concessionária Cevepe, de Fortaleza. “Só utilizamos mão-de-obra especializada e peças originais em nossa frota”, garante Maninho. Segundo o empresário, essa é uma

questão de respeito ao passageiro. “Jamais tivemos um ônibus quebrado por descuido na manutenção. Nossos passageiros têm sempre certeza que estão viajando em um ônibus seguro”, acrescenta.

Esse é o marketing principal da Vipu: oferecer o melhor aos passageiros. “O tempo do pau-de-arara é coisa do passado. Nossos passageiros são, na maioria, de classe média. Exigentes, querem mais conforto que o avião. E é o que estamos oferecendo”, afirma. De acordo com Maninho, a Vipu está investindo pesado em uma política de renovação de frota. A cada ano, adquire dez novos ônibus. Outra constatação in-

interessante na região é o crescimento da demanda por ônibus da classe executiva. São veículos que não fazem nenhuma parada além das necessárias e oferecem muito mais conforto: ar condicionado, vídeo, TV, som ambiente e mais espaço entre as poltronas. “Começamos a oferecer esse tipo de serviço no ano passado com apenas seis ônibus. Hoje não conseguimos mais dar conta da demanda”, explica Maninho.

Por ser uma viagem longa, a maioria dos passageiros não se importa em gastar um pouco mais (a passagem é 35% mais cara) em nome do conforto. “Essa tendência mostra uma mudança no perfil dos passageiros de ônibus do Nordes-

te. O que antes eram homens sem esperança em busca de oportunidade de vida em outras capitais, hoje são comerciantes bem-sucedidos, que viajam constantemente em busca de melhores negócios”, diz Maninho. Oferecendo mais conforto e segurança, os ônibus executivos também estão conquistando uma boa parcela dos turistas que costumavam viajar de avião. “Atualmente só perdemos para os aviões no tempo de viagem. Nos demais itens temos larga vantagem”, comenta.

As principais linhas da Vipu são de longa distância, entre capitais com grande fluxo de passageiros e carga. A empresa resolveu há dois anos diversificar suas atividades

para o segmento de transporte de cargas. “Notamos um crescimento no volume de encomendas nessas rotas. Compramos doze caminhões e passamos a oferecer também os serviços de transportadora”, diz Maninho. São oito caminhões médios para entregas urbanas e quatro pesados (um T 113 recentemente adquirido) para trabalhar nas quatro principais rotas dos ônibus. O negócio está indo tão bem que Maninho já tem uma estratégia definida para o próximo passo: “Vou começar a padronizar minha frota de caminhões com os P 93 da Scania. Como trabalho com carga fracionada, esses veículos são eficientes tanto na estrada como na entrega urbana”, argumenta. •



***“Vamos padronizar
com Scania
também nossa
frota de caminhões”***

*Marcos Vinícius Abreu
Carlos (Maninho),
Diretor de Manutenção
da Vipu.*

reportagem

Mulher

Com muita coragem e determinação, Dona Nahyra derruba todas as barreiras e preconceitos que cercam a profissão e transforma-se em uma caminhoneira de respeito e prestígio entre seus colegas de estrada.



Dona Nahyra enlona a carreta ...

Viagens longas, sonos curtos na boléia do caminhão, distância da família, saudades, corpo exausto, estradas perigosas, conversas nos distantes bares de postos de estrada, buracos, acidentes, roubos e longas esperas em intermináveis filas para carregar e descarregar. Fora o esforço de enlonar e desenlonar a carreta a cada carga e descarga. Vida dura. E muitos arriscariam dizer "trabalho para macho". Engano. Quem vê Nahyra Schwancke faceira na boléia do pesado Scania acha que é miragem ou algum comercial para TV. Afinal, aos 67 anos, Dona Nahyra, como é conhecida, apesar de muito simples, parece uma madame que não sai dos salões de beleza.

Elegante e sempre bem vestida, D. Nahyra pode ser confundida com professora, madame ou qualquer outra coisa desse nível. Mas nunca, nunca mesmo, ninguém iria dizer que ela é motorista de um caminhão. Mais ainda, motorista de um R 113 Top Line da Scania, com

360 cv de potência. A corajosa senhora é também proprietária do caminhão. Foi sorteada no Consórcio Nacional Scania na Brasdiesel de Carazinho/RS. Engana-se novamente quem pensa que D. Nahyra é novata de estrada. Tem 38 anos de boléia. Filha de agricultores, começou ainda muito jovem, em 1959. Na época, sem muita esperança na agricultura, vendeu um trator para dar de entrada em seu primeiro caminhão. E comprou logo um zero, à prestação.

Quando resolveu enfrentar as dificuldades das estradas brasileiras, D. Nahyra estava sozinha e já tinha uma filha para criar. Casou muito jovem e pouco tempo depois separou-se. Desde então, seus verdadeiros amores são a família, Nossa Senhora Aparecida e sua profissão. Nessas quase quatro décadas de estrada, já rodou por todo canto do Brasil. Passou por muitas dificuldades. "Certa vez, tive que vender a lona do caminhão para poder comprar óleo diesel e retornar de uma viagem que fiz para o



acompanha a manutenção...

nota 10

Rio de Janeiro", lembra.

Milagrosamente, D. Nahyra nunca se envolveu em acidentes nem tampouco foi assaltada. Sua receita: "Rezo antes de qualquer viagem, descanso nas horas certas, nunca bebo bebidas alcoólicas, só paro em postos conhecidos e estou sempre de olho na manutenção do meu caminhão".

E não é conversa não. Na cabina de seu Scania existe uma espécie de altar com as imagens de seus três santos de devoção: Menino Jesus de Praga, São Jorge e Nossa Senhora Aparecida. Nem pense que D. Nahyra é uma beata. Sorridente e expansiva, brinca com todo mundo na estrada, na oficina do concessionário e nos postos de parada. Sua incrível vitalidade é motivo de admiração entre os colegas caminhoneiros. É comum D. Nahyra dar conselhos a motoristas mais novos

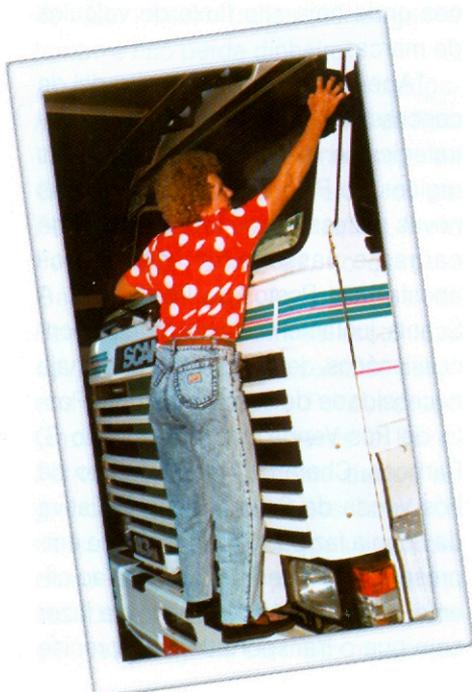
sobre onde encontrar melhores fretes e melhores rotas. Outra façanha: também entende bem de mecânica, principalmente de Scania. "Toda a manutenção de meu caminhão faço na Brasdiesel, mas não descolo um minuto do mecânico. Não é chatice nem desconfiança. É que gosto mesmo de aprender a mexer nesses bichos", conta, sempre sorrindo.

Com tantos anos trabalhando, D. Nahyra tem agora dois caminhões. Além do possante R 113 que acaba de adquirir, ela possui também um Scania R 141 mais antigo, de 1980. "Por motivos de segurança, atualmente procuramos fazer sempre as viagens mais longas juntos. Mas o 141 já não rende a mesma coisa depois de 17 anos de trabalho. Vou vendê-lo e comprar outro Scania mais novo", afirma. Por que Scania? "É um caminhão possante, imponente e mais seguro. Em qualquer lugar que chega, impõe respeito na hora. Na lei dos caminhoneiros, ele é o rei", diz D. Nahyra.

Hoje, D. Nahyra mora com a mãe e a filha em uma casa simples, sem luxo,

mas confortável e organizada, na cidade gaúcha de Não Me Toque. A casa é o próprio retrato de D. Nahyra. Uma mulher humilde, sensível, mas com muita força e coragem. Sua fé, determinação e vontade de trabalhar a mantém com uma vitalidade sempre jovem. "Com alguns minutos de conversa com D. Nahyra você se esquece que está conversando com uma senhora do alto de seus 67 anos. Ela faz muitos planos e, até agora, está realizando todos", comenta Hélio Teixeira, gerente de vendas da concessionária Brasdiesel, de Carazinho.

E não é fácil realizar os sonhos de D. Nahyra. Somando-se as prestações dos consórcios do caminhão e da carreta e mais o seguro, ela desembolsa, todo mês, aproximadamente quatro mil reais. Esse valor não conta as outras despesas com combustível, manutenção do caminhão mais velho, etc. Por isso, quando na estrada você vir um R 113 branco, Top Line, com defletor e placa de Não Me toque, faça um aceno, buzine ou dê uma piscada de farol. D. Nahyra merece.



limpa...



e conduz sozinha seu caminhão.

REP serviços

Encurtando Distâncias

Com o crescimento da demanda por transporte e a frota de caminhões e ônibus pesados circulando por todo o território nacional, a Scania implanta com sucesso no País o conceito de Postos de Pós-Venda.

O Brasil é um país de dimensões continentais e as fronteiras agrícolas não se concentram mais em regiões como Sul e Sudeste. As regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste vêm obtendo, a cada ano, excelentes safras. A demanda por transporte nessas regiões cresce proporcionalmente ao aumento da produção no campo. Apesar da produção agrícola estar mais distante, os centros consumidores e os portos continuam os mesmos. Para escoar a safra com maior eficiência, principalmente de grãos, os produtores vêm utilizando caminhões pesados. Só para se ter uma idéia, aproximadamente 90% da safra de grãos é transportada por caminhões, a grande maioria pesados.

Ao contrário do que acontecia no passado, quando a rota da safra se

concentrava praticamente no Sul para os centros consumidores, atualmente todas as regiões do Brasil geram carga agrícola. Isto quer dizer que os caminhões circulam mais e estão a plena carga por todo o País. Quer dizer, também, que aumentou a necessidade por um bom serviço de pós-venda em todas as regiões. Principalmente com o aumento do número de passageiros transportados nos ônibus urbanos e rodoviários. O aumento da demanda por transporte não permite que um caminhão ou ônibus fique parado mais do que o estritamente necessário para o reparo ou manutenção preventiva. Qualquer tempo a mais é dinheiro perdido. Exatamente por isso que a Scania implantou no Brasil o conceito de Posto de Pós-Venda. Trata-se de um posto avançado da concessionária, especi-

alizado em serviços. Sua localização obedece critérios bem definidos: regiões onde haja alto fluxo de veículos da marca.

"Apesar de termos uma rede de concessionárias bem estruturada e estrategicamente distribuída por todas as regiões do País, em decorrência das novas necessidades de transporte de cargas e passageiros, resolvemos apostar nos Postos de Pós-Venda. A Scania, juntamente com a rede de concessionários, define os locais onde haja necessidade de se implantar um Posto de Pós-Venda", afirma Antonio S. Barbosa, Chefe do Departamento de Pós-Venda da Scania. Essa iniciativa da Scania faz parte da filosofia da empresa de estar sempre próxima ao cliente. "Nosso principal objetivo é fazer com que o transportador não precise





**Posto de Pós-Venda:
estrutura simples e funcional
garante atendimento mais rápido
aos clientes da marca.**

Geral da Brasdiesel. Contando com 32 funcionários, 18 deles mecânicos, o posto tem uma estrutura para atender até 22 caminhões. "Ele foi dimensionado um pouco acima do normal, porque na região já havia, há muito tempo, uma demanda por esse tipo de serviço" conta Menegasso.

"Apesar de o trabalho estar começando, notamos que o cliente está mais satisfeito e já registramos aumento das vendas de um modo geral. Tudo isso em razão de estarmos próximos aos clientes", diz Menegasso. Para ele, os serviços de pós-venda oferecidos por uma marca são o grande diferencial na hora da escolha de um veículo pesado.

O Posto de Pós-Venda de Montes Claros/MG, ligado à concessionária Itaipu, foi aberto em outubro de 1996. "Além de estarmos atendendo um grande volume de clientes da região, temos uma grande procura de veículos em trânsito", afirma João Alves Figueiredo Silva, diretor da Itaipu. "Ficamos a cerca de 430 quilômetros de Belo Horizonte e 500 quilômetros de Vitória da Conquista, bem no Triângulo Mineiro, um lugar realmente estratégico", afirma satisfeito.

A estrutura do Posto de Pós-Venda de Montes Claros é de 17 funcionários, sendo 10 mecânicos. O local tem capacidade para atender até 12 cavalos-mecânicos simultaneamente. A expectativa, de acordo com Silva, é ampliar as vendas em função de a empresa estar dando bom atendimento aos clientes.

percorrer grandes distâncias na hora da manutenção do Scania", diz Barbosa. "Com isso, o transportador ganha tempo e não perde dinheiro".

No ano passado, a Scania inaugurou seus cinco primeiros Postos de Pós-Venda. Na ordem veio primeiro o de Garibaldi/RS. Depois vieram os de Petrolina/PE, Montes Claros/MG, Porto Ferreira/SP e Barreiras, no extremo Oeste da Bahia. As cidades de Petrolina e Barreiras foram escolhidas devido ao alto fluxo de veículos pesados que circulam por lá. Por outro lado Garibaldi, Montes Claros e Porto Ferreira foram escolhidas devido ao grande volume de veículos da marca nessas regiões. "Foram locais estudados detalhadamente pela Scania e escolhidos em função de suas localizações estratégicas de muito movimen-

to", diz Barbosa.

Para que sejam viáveis do ponto de vista do concessionário, os Postos de Pós-Venda devem ter a estrutura voltada à prestação de serviços. Segundo Barbosa, a Scania oferece todo o tipo de ajuda ao concessionário que se decida por fazer este tipo de investimento. "É de interesse da Scania incrementar os Postos de Pós-Venda no Brasil. Somente dessa forma conseguiremos prestar um melhor atendimento a nossos clientes".

Inaugurado em maio do ano passado, o Posto de Pós-Venda de Garibaldi/RS, do grupo Brasdiesel, já atendeu 2.249 caminhões até a metade do mês de abril. "Só em março, foram 232 caminhões, o que demonstra o sucesso desse tipo de serviço", diz Roneire Antonio Menegasso, Gerente-

Fotos: Emanuel A.P.

clientes



A Transcan de Marília/PR entrega o primeiro P 93 da Transportes Vera Cruz.



A Safra Comércio e Transporte utiliza os pesados Scania no transporte de Mamão da Bahia para o Ceasa de Porto Alegre/RS.



O outro T 113 foi para José Carlos Missaci.



Com esse Top Line, Abílio de Jesus já conta com oito Scania em sua frota.



Danelon e Cia, de Cerro Grande do Sul/RS, só compra Scania.



Mais um Scania para Deoclecio F. Rodrigues.



Agenor Dorigon, também incrementa sua frota com Top Line.



Está aí o primeiro Scania da Transportes Sulista.



A Perlopes aumenta sua frota com Scania.



Transportes Marinel, de Ipumirim/SC, recebeu mais um T 113.



O P 93 também ganha mercado em Alvorada/RS.



O primeira Scania da Castilho.



Esse foi entregue pelo Consórcio Nacional Scania.



Adilson Luiz Chinoca recebe mais um T 113.



Estradas Transportes recebe os primeiros veículos 6x4.



Uma ocasião importante merece a presença da família.



Esse double decker combina com Natal/RN, a cidade do sol.



Outro T 113 entregue pela Suvesa.



Uma vez Scania, sempre Scania.



O novos R 113 da Transportes Darkepe, de Pato Branco/PR.



Oswaldo Maggi recebe mais um Scania para sua frota.



Esse é o R 113 Série Especial entregue pela Codema Santo André/SP.



Esse é o 16º Scania da Cerealista Oliveira.



Um R 113 Série Especial para a Sélvio Transportes.



Este Scania transporta madeira do Pará para o Rio de Janeiro.



Mais um pesado para a frota dos gaúchos.



José Dinart Souza Lima, de Santa Gertrudes/SP.



Mais dois ônibus Scania com confort shift para a Mitur Turismo.

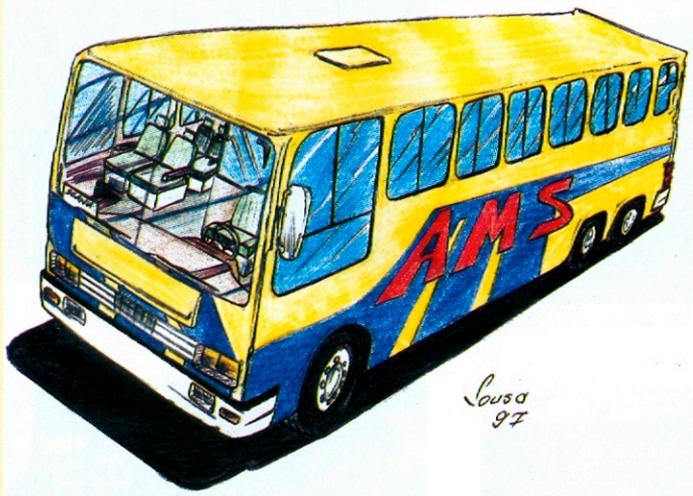


Ciclone Transporte leva mais um Scania.



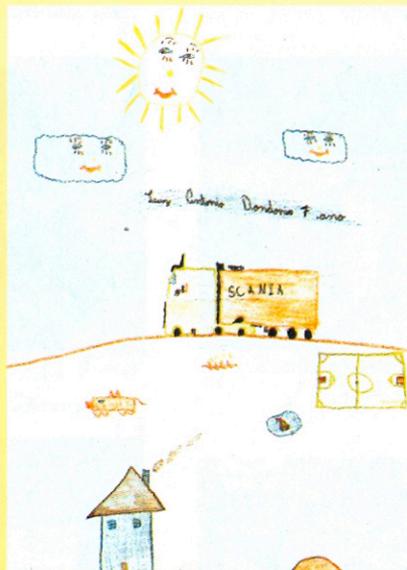
Expresso Rodal, de Piracicaba/SP.

clube do rei

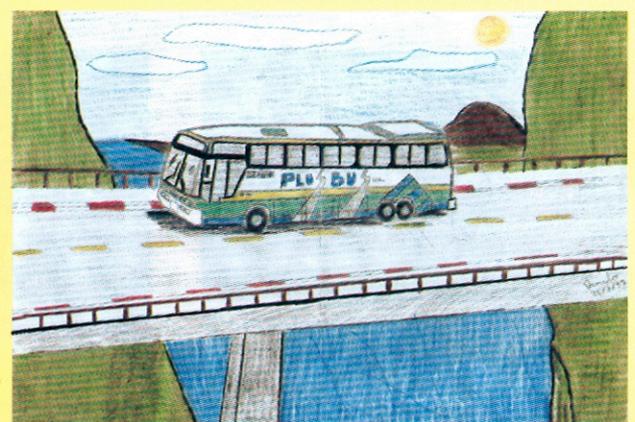
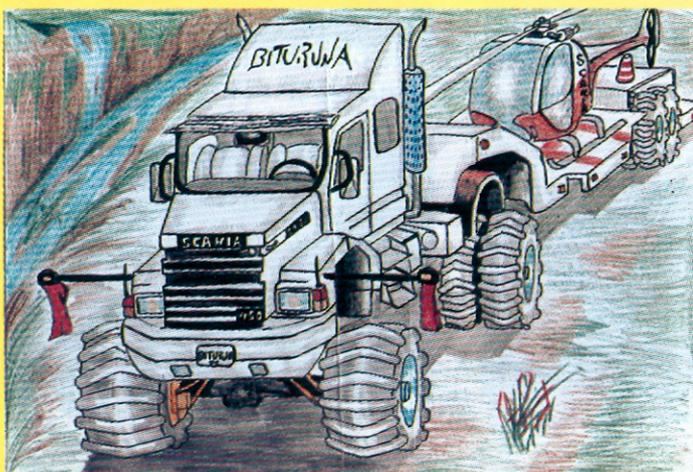


Ary Moreira de Sousa personalizou este urbano.

No meio de tantas
feras do desenho,
vale um destaque
para o pequeno
Luiz Antonio
Dondonio, de 7
anos. O garoto já
sabe quem é o Rei
da Estrada.



Essa é a homenagem de Emerson Vieira da Cruz pelos 41 anos da Viação Sertaneja.



Inspirado em uma de suas viagens de ônibus, Danilo Bento de Lima fez seu desenho.

Rafael Benvenuti Vogt resolveu radicalizar com esse Scania.

CONCESSIONÁRIAS BRASIL

VEÍCULOS

ALAGOAS

Maceió (Rio Largo) - CEP 57100-000
Novepa Motores e 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
Mouvepa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Av. Sudene, 2735 - C.I.S. - Tel. (075) 221-3434

Salvador - CEP 41305-280
Mouvepa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
BR-324, km 11,5 - Tel. (071) 594-9911 - 594.7003

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

CEARÁ

Fortaleza - CEP 60864-190
Cevepe - Ceará Veículos Pesados Ltda.
BR-116, nº 7200 - Cajazeiras
Tel. (085) 295-3355

DISTRITO FEDERAL

Brasília - CEP 71200-020
Vesepa Veículos Pesados Ltda.
Setor IAS - Quadra 2, nº 251 - Tel. (061) 233-6755

ESPÍRITO 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 Valdivino, 14 - Tel. (027) 522-1044

GOIÁS

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

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

MARANHÃO

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

São Luis - CEP 65051-070
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
Imã Lopes & Cia. Ltda.
BR-364, km 6,5 - nº 623 - Tel. (065) 661-2660
Fax. (065) 661-2550

Rondonópolis

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

MATO GROSSO DO SUL

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

Dourados

Dourados - CEP 79841-000
Mouvepa Mot. e Veic. do 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. Fermo Dias, BR-381, nº 4000-Tel (031) 396-1622

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

Juiz de Fora

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

Muriae

Muriae - CEP 36880-000
Covepa Com. de Veículos Pesados Ltda.
BR-116, km 705 - Tel. (032) 721-3474 - 721-3444

Uberlândia

Uberlândia - CEP 38406-267
Vesepa 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
Novepa 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

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

Foz do Iguaçu - CEP 85854-250
Contrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.
Rua Carlos Sotelo Major, 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
Imã Lopes & Cia. Ltda.
Av. Brasília, 3125 - Tel. (0432) 29-0780

Maringá - CEP 87045-000
Imã 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) 24-2598/24-2841

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
Novepa Nordeste Veículos de Pernambuco Ltda.
Av. Mal. Mascarenhas de Moraes, 2160
Tel. (081) 339-3911

PIAUI

Terezina - CEP 64022-200
Itaipu 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 109,5 - Tel. (084) 272-2693/272-2849

RIO GRANDE DO SUL

Canoa - CEP 92020-240
Suvepa 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
Suvepa Super Veic. Ind. Com. e Transportes Ltda.
BR-116, km 285 - V. Medianeira - 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-396, km 341, s/nº - Tel. (051) 714-1481/714-1822

Palmeira das Missões - CEP 98300-000
Mecânica Comercial e Importadora Ltda., Mepal
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
Suvepa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
BR-116, km 519,5 - nº 4646 - Tel. (0532) 23-0144

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

São Leopoldo - CEP 93115-540
Suvepa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Av. Senador Salgado Filho, 2857 - Schariua
Tel. (051) 592-3144

Uruguaiana - CEP 97500-162
Suvepa 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. (069) 222-2766/222-1211

Vilhena - CEP 78995-000
Arapaima Vilhena Motores e Veículos Ltda.
BR-364, Quadra 81 - Setor 06 - Tel. (069) 321-3715

SANTA CATARINA

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

Concórdia

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

Itajaí

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

Joinville

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

Lages

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

Pícaras - CEP 88380-000
Mecânica de Veículos Pícaras Ltda. - Mevepi
BR-101, km 101 - Tel. (0473) 45-0677/45-0776

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

SÃO PAULO

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

Araquara - CEP 14808-095
Escandinávia Veículos Ltda.
Av. Tarraf, 1086 - Rod. W. Luis, km 269
Tel. (0162) 22-5766/22-5800

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

Bauru - CEP 17001-970
Transcam 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

Mariá - CEP 17520-010
Transcam 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 19900-000
Mouvepa 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
Mouvepa 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, 3939 - V. Anhanguera, km 318
Tel. (016) 626-9900/626-9910

Santo André - CEP 09220-570
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Av. dos Estados, 2257 - Uiranga - 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
Mouvepa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
BR-101, km 93 - Tel. (079) 253-1204 PABX

TOCANTINS

Gurupi - CEP 77402-210
Vesepa Veículos Pesados Ltda.
BR-153, km 624 - Tel. (063) 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

ESPÍRITO 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 Luis - 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
Erimas Máquinas e Equipamentos Ltda.
R. Itapetinga, 4086 - Tel. (031) 441-2400

PARANÁ
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
Orbid S.A. Indústria e Comércio
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, 4790 - 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. (069) 222-2766/222-1211

Vilhena - CEP 78995-000
Arapaima Vilhena Motores e Veículos Ltda.
BR-364 - Quadra 81 - Setor 06 - Tel. (069) 321-3715

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

SÃO PAULO
Pedernales - CEP 17280-000
Estaleiro Centro-Oeste S.A.
Barranca Rio Tieh s/nº - Tel. (0142) 52-3166/52-3087

Presidente Epitácio - CEP 19470-000
Estaleiro Centro-Oeste S.A.
Barranca do Rio Paraná, s/nº
Tel. (0182) 81-2344/81-2023

Presidente Epitácio - CEP 19470-000
Estaleiro Centro-Oeste S.A.
Barranca do Rio Paraná, s/nº
Tel. (0182) 81-2344/81-2023

Presidente Epitácio - CEP 19470-000
Estaleiro Centro-Oeste S.A.
Barranca do Rio Paraná, s/nº
Tel. (0182) 81-2344/81-2023

Presidente Epitácio - CEP 19470-000
Estaleiro Centro-Oeste S.A.
Barranca do Rio Paraná, s/nº
Tel. (0182) 81-2344/81-2023

SCANIA PLUS 24. ATENDIMENTO DE EMERGÊNCIA 24 HORAS POR DIA/365 DIAS POR ANO.



A importância de rapidez máxima no atendimento de emergência não precisa ser enfatizada. Índices de produtividade mais elevados têm relação direta com o menor tempo do veículo parado.

Com a finalidade de obter maior eficiência de seu Scania, colocamos agora à sua disposição um novo serviço em todo o Brasil: Scania Plus 24 - Atendimento de Emergência. Este serviço funciona 24 horas por dia/365 dias por ano, através de uma simples ligação telefônica gratuita. Desejamos sinceramente que você rode tranquilo e nunca precise utilizar este serviço. Mas, se e quando precisar, o Scania Plus 24 estará a postos para atendê-lo o mais rapidamente possível. Boa viagem.

0800 19-4224



SCANIA

S E M P R E J U N T O D O C L I E N T E