REI DA ESTRADA

ANO IX Nº 43 JULHO/AGOSTO 1991

PELAS ÁGUAS, OS NOVOS CAMINHOS DA RIQUEZA

Opinião

PASSO A PASSO COM O CLIENTE

Patrick Mosca,
Gerente Geral da Divisão Pós-Venda da Scania do Brasil.

A Scania está adotando em todo o mundo e, inclusive, no Brasil, uma nova filosofia de serviços baseada no fato de que, para o sucesso de uma organização não basta fabricar bons produtos e vendê-los. É preciso acompanhá-los no pós-venda, oferecendo os melhores serviços e assistência técnica.

Isto está sendo feito com base na tese de que, a partir dos anos 90, os mercados se internacionalizam e a tecnologia automaticamente se nivelará cada vez mais entre os diversos fabricantes mundiais. Dessa forma, o assessoramento e apoio aos clientes, no pós-venda, será um dos grandes diferenciais entre as marcas.

A nova política de pós-venda, na Scania, é fazer com que a empresa tenha uma atuação destacada nesta área, objetivando que isto venha representar uma efetiva parceria com o cliente, desde a assistência técnica até o treinamento de operação dos produtos e completa assessoria para que o usuário obtenha o máximo de rentabilidade na operação do seu produto.

Por isto, nos últimos anos, o aprimoramento dos serviços de pós-venda tem recebido tratamento prioritário na Scania em todo o mundo. E no Brasil, que é o maior mercado mundial da marca, não poderia ser diferente. Já desde o início deste ano, está implantada na fábrica brasileira uma nova Divisão interna — A Divisão Pós-Venda —, a nível de diretoria, para tratar exclusivamente deste assunto.

O objetivo deste trabalho e de toda a estrutura de serviços montada para este fim é garantir e ampliar cada vez mais os conceitos de lucratividade para os clientes e de fidelidade à marca, fazendo com que os usuários tenham um efetivo suporte para as operações dos seus Scania.

Ou seja, na Scania, quando dizemos que os produtos que fabricamos têm qualidade e confiabilidade, não nos referimos somente à sua concepção, desenvolvimento e fabricação. São conceitos que aplicamos durante toda vida útil dos nossos produtos.

A meta da nova política de pós-venda é o cliente. Com esta nova fase, passamos efetivamente a trabalhar mais estreitamente com os usuários dos veículos Scania. Da maior integração marca/cliente certamente se obterá melhores resultados para cada um e para o transporte rodoviário brasileiro.

Índice

- **Hidrovia Tietê-Paraná - Pg 3**
- **A nova filosofia de Pós-Venda - Pg. 7**
- **Uma opção por lucratividade - Pg. 8**
- **Uma história na estrada - Pg. 10**
- **Registro - Pg. 12**
- **Cartas - Pg 14**
- **Mercado Externo - Pg. 15**
- **Festividades dos 100 Anos - Pg. 16**

REI DA ESTRADA

Publicação da
Scania do Brasil Ltda.
Editada pela Divisão de
Assuntos Legais e Institucionais

Diretor:
Mauro Marcondes Machado

Assessor de Comunicação Social:
Ademar Cantero

Editor Responsável:
Márcio Siqueira Stéfani
(MTb nº 18.644)

Redator:
Mauro Sérgio Cassane
(MTb nº 19.786)

Fotografia:
Eduardo Mello

Arte, Diagramação, Composição e Impressão:
Centro Gráfico Scania do Brasil

Correspondência: Av. José Odorizzi, 151
São Bernardo do Campo - SP - CEP 09810
Fone (011) 752-9131 - Publicação filiada à Aberje.
É autorizada a reprodução de qualquer matéria editorial desde que citada a fonte.

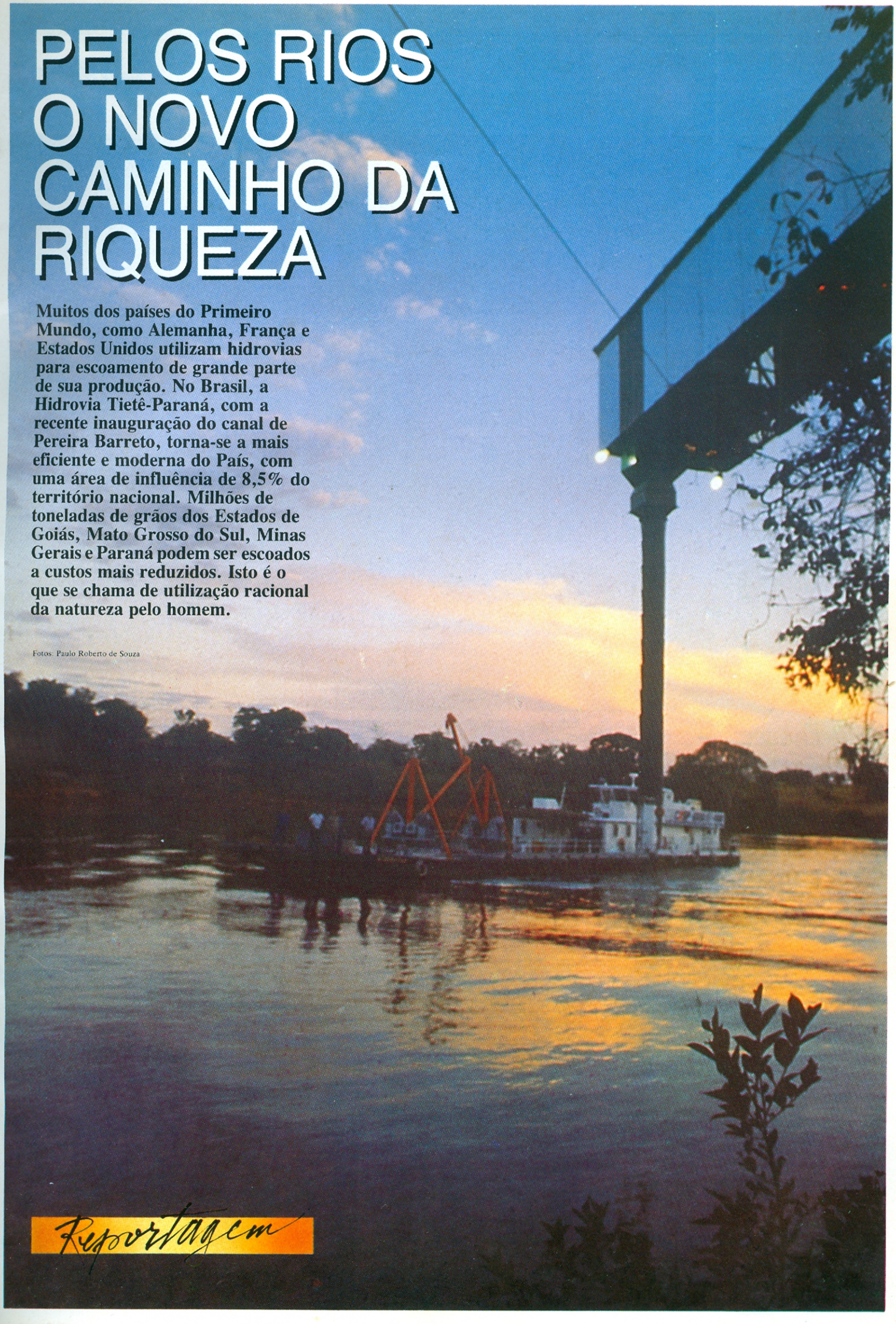
Tiragem desta edição:
35.000 exemplares.

DISTRIBUIÇÃO BIMESTRAL

PELOS RIOS O NOVO CAMINHO DA RIQUEZA

Muitos dos países do Primeiro Mundo, como Alemanha, França e Estados Unidos utilizam hidrovias para escoamento de grande parte de sua produção. No Brasil, a Hidrovia Tietê-Paraná, com a recente inauguração do canal de Pereira Barreto, torna-se a mais eficiente e moderna do País, com uma área de influência de 8,5% do território nacional. Milhões de toneladas de grãos dos Estados de Goiás, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais e Paraná podem ser escoados a custos mais reduzidos. Isto é o que se chama de utilização racional da natureza pelo homem.

Fotos: Paulo Roberto de Souza



Reportagem

Reportagem

Em cada comboio, 2 mil toneladas de carga.

PELOS RIOS O NOVO CAMINHO DA RIQUEZA

Os rios Tietê e Paraná estão intimamente ligados à história do desenvolvimento da região Sudeste. Em São Paulo, o Tietê exerceu papel fundamental quando serviu de guia e rota para os destemidos Bandeirantes, e o Rio Paraná, que divide o Estado de São Paulo com Mato Grossso do Sul, foi um dos primeiros rios do País a ser utilizado como hidrovia, isso nas décadas de 50 e 60.

O Tietê nasce humilde na pitoresca cidade de Salezópolis, próximo à Serra do Mar, sofre muito com a poluição na região metropolitana e cruza todo o interior do Estado majestoso e imponente além de desintoxicado, até desaguar em seu parceiro, o Rio Paraná. Nesse trajeto, existem seis eclusas, a partir de Barra Bonita, construídas pela CESP — Companhia Energética de São Paulo — que respondem pela geração de 90% da eletricidade consumida em todo o Estado de São Paulo.

Os dois rios, Tietê e Paraná, além de fornecerem a vital energia elétrica para dois dos mais ricos estados do País, São Paulo e Paraná, formam, juntos, a principal e mais bem estruturada hidrovia de escoamento de carga da América do Sul: a Hidrovia Castelo Branco, mais conhecida como Tietê-Paraná.

Porto estratégico

Até bem pouco tempo, não era possível a interligação fluvial entre os dois rios. O Tietê era navegável apenas 443 quilômetros (segundo a Cesp, o rio possui um potencial navegável de mais de mil quilômetros) num trecho que compreendia a região de Santa Maria da Serra, onde o rio Piracicaba deságua no Tietê, até Araçatuba, onde ficam estabelecidas as maiores usinas de álcool do País.

Com a construção do Canal de Pereira Barreto — que liga a represa de Três Irmãos à de Ilha Solteira — inaugurado este ano, o Tietê ganhou mais 600 km navegáveis até São Simão, Sul de Goiás, cidade às margens do Rio Paranaíba. Esta região estratégica representa um importante pólo de escoamento da safra de grãos do Centro-Oeste brasileiro, segundo lugar no ranking dos produtores nacionais.

A inauguração da eclusa de Jupiá, no Rio Paraná, prevista para 1993, marcará, definitivamente, a interligação da Hidrovia Tietê-Paraná, que contará com 1.600 quilômetros de vias principais e mais de 800 quilômetros de ramais secundários. Segundo a Cesp, esse potencial hídrico permitirá o escoamento de 15 milhões de toneladas de carga já para a metade desta década.

8,2% do território nacional

A Hidrovia Tietê-Paraná tem uma área de influência econômica de 70 milhões de hectares, compreendendo regiões

dos Estados de São Paulo, oeste do Paraná, leste e nordeste de Mato Grosso do Sul, oeste do Triângulo Mineiro, sul de Goiás, estendendo-se até Rondonópolis, em Mato Grosso.

Em seu extremo sul, a hidrovia, através do reservatório de Itaipu, alcança o leste paraguaio. Ao todo, a Hidrovia Tietê-Paraná engloba mais de duzentos municípios, oitenta deles próximos ao rio Tietê. Se considerarmos, ainda, a malha ferroviária que liga essas regiões à grande São Paulo, Vale do Paraíba, Grande Curitiba e Ponta Grossa/PR, além dos Portos de Santos e Paranaguá, teremos uma área de influência de 8,2% do território nacional. Nesta área está incluído o maior parque industrial do País, aproximadamente 30% de sua população e quatro dos cinco maiores estados produtores de grãos.

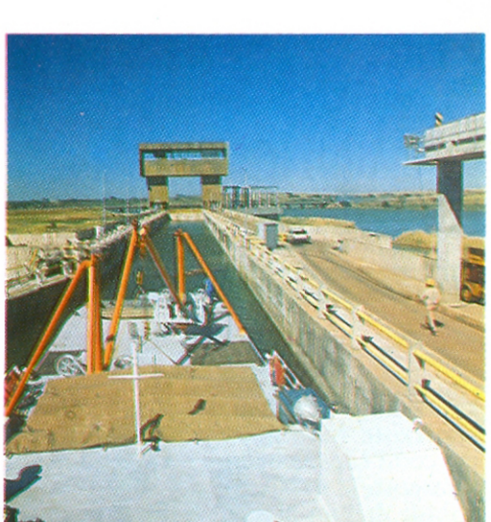
O sistema hídrico do rio Tietê e Paraná, implantado e administrado pela Cesp, não deve nada em termos de qualidade e eficiência a sistemas semelhantes de países europeus. Na Europa, onde as hidrovias são utilizadas em larga escala há anos, mais de 770 milhões de toneladas de carga são escoadas anualmente por essa modalidade de transporte.

Meca, a pioneira

A navegação Meca, empresa pertencente ao grupo Centro-Oeste, começou suas atividades na década de 60 transportando madeira de sua própria marcenaria, no Rio Paraná. O engenheiro Antônio Reis Silva, hoje presidente do grupo, desenvolveu, na época, chatas e empurradores para escoar suas manufaturas de madeira. Anos mais tarde, em 1967, a empresa abandonou a atividade madeireira e passou a dedicar-se ao transporte fluvial de grãos paranaense.

Com o know how adquirido no transporte fluvial e já contando com empurradores dotados de motores Scania, a Navegação Meca passou a prestar serviços, no início dos anos 70, também no Rio Paraná, para a Petrobrás. Em 1985, a empresa começou a operar no Rio Tietê, transportando, experimentalmente, calcário, e fixando-se, depois, com o advento do álcool como combustível, no transporte desse produto das usinas da região de Araçatuba para o porto de Santa Maria da Serra.

O potencial econômico que hoje representa a Hidrovia Tietê-Paraná deve-se, muito, ao pioneirismo e constantes investimentos da Meca que acreditou, desde o início, numa modalidade de transporte que ainda engatinha no Brasil. Porém, o cenário paulista e paranaense, áreas de atuação da Meca, é diferente. A Cesp dotou a Hidrovia Tietê-Paraná com uma eficiente infra-estrutura e a Meca, sozinha, construiu os portos, estaleiro e terminais de cargas para otimizar sua frota de 17 empurradores, todos com motor Scania, e 60 barcaças.

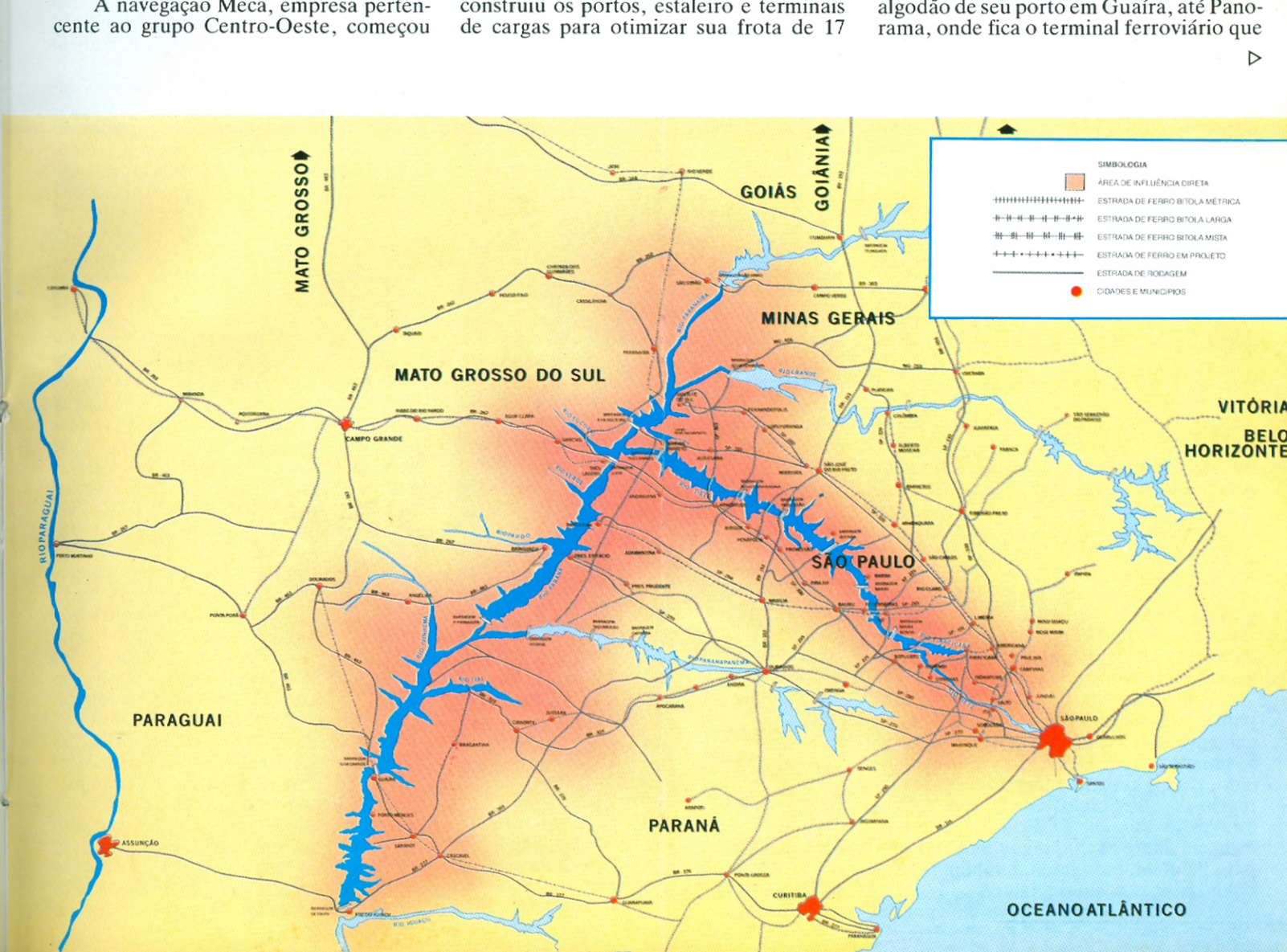


Eclusa: superando os obstáculos naturais.

Solução ecológica

No Rio Paraná, a Meca opera hoje no transporte de grãos, gado, madeira e algodão de seu porto em Guaíra, até Panorama, onde fica o terminal ferroviário que

▷



Reportagem

PELOS RIOS O NOVO CAMINHO DA RIQUEZA

Pelo Tietê, em direção ao mercado consumidor.

leva a carga para Santos. "Por enquanto, não existe frete de retorno, por isso há um certo encarecimento no preço final do transporte", explica Élcio Silva Ribeiro, diretor da empresa. O transporte fluvial de Guaíra a Panorama demora aproximadamente 65 horas onde os comboios desenvolvem uma velocidade média de 12 km/h.

O transporte fluvial, obviamente, é muito mais lento que outras modalidades, mas, em compensação, só perde na rapidez. "Em termos de custos operacionais, basta lembrar que um comboio opera com dois motores Scania, com capacidade de carga equivalente a 80 carretas", ressalta Élcio, salientando, também, o caráter ecológico deste tipo de modalidade, "dois motores poluem bem menos que 80", conclui.

Às margens do Rio Paraná, o Grupo Centro-Oeste mantém uma concessionária Scania, na cidade de Presidente Epitácio, para venda de motores e grupos geradores além de prestar serviços às embarcações da empresa que lá atuam. A Navegação Meca movimenta aproximadamente 500 mil toneladas anuais de carga neste rio.

No Paraná, grande parte da produção de trigo do sudoeste, além de soja e milho, das regiões de Campo Mourão, Umuarama e Maringá, é transportada por hidrovia através do porto de Guaíra. A expectativa para os próximos anos é o escoamento, por hidrovia, de 5 a 6 milhões de toneladas anuais de grãos.

Investimentos no futuro

Apesar de todo um cenário promissor pela frente, o forte da navegação do Tietê ainda está na região de Araçatuba, onde é processado a maior parte do álcool consumido no País. O álcool chega nos caminhões-tanque, a maioria Scania, pertencentes à Trans-Oeste, empresa ligada ao grupo Centro-Oeste. De lá, parte em chatas especiais, para o porto de Santa Maria da Serra, aproximadamente 400 km rio acima, numa viagem de 35 horas.

Em Santa Maria, a Meca tem dois portos, um especialmente para o descarregamento do álcool, que é feito por bombeamento, e outro, recentemente inaugurado, para o descarregamento de grãos da região de São Simão, Goiás, que é feito através de sucção. O álcool, desembarcado em Santa Maria, segue, por rodovia, para Paulínia, e os grãos, também por rodovia, para o porto de Santos.

No ano passado, a Meca transportou 150 mil toneladas de carga na rota do Tietê. "Mas, este ano, já conseguiremos dobrar esse resultado", afirma Élcio, confiante no transporte de grãos de São Simão, que fez a viagem inaugural em meados de junho. "Investimos US$ 2 milhões nos portos de São Simão e Santa Maria para o transporte de graõs", diz Élcio, conhecedor da capacidade produtora da região que, segundo estudos da Cesp, pode chegar a 4.200 toneladas diárias de grãos.

Terminais inteligentes

Cerca de 80% dos fertilizantes empregados em Goiás, Mato Grosso do Sul e Mato Grosso têm origem no município de Cubatão, na Baixada Santista, e na Grande São Paulo. E, hoje, um dos principais fatores que encarecem o frete rodoviário é a falta de carga de retorno. As composições, invariavelmente, voltam vazias. Com o implemento das hidrovias, esses produtos poderiam ser transportados, por um preço viável, às regiões do cerrado.

Polos de armazenamento e venda de calcário agrícola e fertilizantes deverão ser instalados ao longo da Hidrovia Tietê-Paraná, onde a captação dos produtos ficaria por conta dos próprios usuários, barateando ainda mais o processo. Esses estudos, elaborados pela Cesp, estão na iminência de serem postos em prática e, a própria Meca já fez algumas experiências neste sentido.

Terminais próprios para operar a carga.

O próximo passo efetivo, depois da inauguração do canal de Pereira Barreto, será a construção de um terminal intermodal em Pederneiras. O local foi escolhido por sua importância sócio-econômica e por seu posicionamento privilegiado com relação à malha rodoferroviária. Além da Fepasa, Pederneiras fica próxima das principais rodovias do Estado de São Paulo: Raposo Tavares, Washington Luiz, Castelo Branco, Bandeirantes e Anhanguera.

É em Pederneiras que o grupo Centro-Oeste mantém sua segunda concessionária Scania. Inaugurada em meados do ano passado, a nova concessão é vizinha das instalações do Estaleiro Centro-Oeste, responsável pela fabricação de todas embarcações da Meca e especialista na manufatura de tanques de armazenagem de combustível para a Petrobrás. O terminal a ser construído, por merecida coincidência, fica ao lado do terreno do estaleiro.

"Com a Hidrovia Tietê-Paraná funcionando à plena carga e o terminal de Pederneiras operando, é indiscutível o desenvolvimento, a curto prazo, de todas as regiões de influência da hidrovia", profetiza Élcio. Muitas terras às margens do Tietê já foram adquiridas por empresas interessadas no transporte fluvial. Outro segmento que já começa a abrir os olhos para o potencial da hidrovia é o de turismo.

Com a completa interligação dos dois rios, será possível uma viagem de Barra Bonita — estância turística localizada a 300 km da Capital — até o lago de Itaipu, nas proximidades de Foz do Iguaçu. Segundo a Cesp, já há uma empresa com projeto de construir embarcações com cabines, serviço de bordo e piscina.

A hidrovia Tietê-Paraná contribui decisivamente para o desenvolvimento da região onde exerce influência. Gera empregos, barateia o transporte dos produtos que, por consequência, serão barateados ao consumidor final, proporciona lazer e, acima de tudo, coloca São Paulo e Paraná como os mais próximos estados brasileiros do primeiro mundo. ■

Serviço

PÓS-VENDA:

UMA FILOSOFIA DE APOIO AO CLIENTE

Na década de 90, o assessoramento e apoio aos clientes, no pós-venda, por parte das montadoras, será um dos grandes diferenciais na competição de mercado. Baseada neste fato, a Scania está implantando uma Divisão de Pós-venda, com o objetivo de conseguir uma efetiva parceria com seus clientes.

A década de 90 irá inaugurar uma nova fase para a indústria de veículos comerciais pesados. Isto porque a tendência, em termos de tecnologia de produto é de um maior nivelamento entre as diversas marcas, com conseqüente maior competitividade de mercado. Com isto, o assessoramento e apoio aos clientes no pós-venda, por parte dos fabricantes, transformar-se-á em um grande diferencial na competição de mercado.

Baseada nesta teoria, a Scania do Brasil mais uma vez está se antecipando às necessidades do mercado e adotando uma arrojada filosofia de pós-venda, com a implantação de uma nova Divisão interna específica para este assunto, a nível de diretoria. O objetivo principal é fazer com que a empresa tenha uma atuação ainda mais destacada nesta área, representando uma efetiva parceria com os clientes da marca.

Isto, no que se refere diretamente ao usuário, traz uma série de reais vantagens, pois se traduz em um aperfeiçoamento dos serviços prestados pela marca, com reflexos imediatos na operação dos veículos e, conseqüentemente, maior lucratividade.

A Divisão Pós-venda

A divisão Pós-venda da Scania foi criada para administrar, especificamente, os serviços oferecidos pela empresa nas áreas de assitência técnica, logística, treinamento, marketing de pós-venda e, também, a Scania Servicios, do Chile, uma filial da Scania do Brasil em Santiago, que presta serviços de assistência técnica aos produtos da marca exportados para aquele país.

Atualmente, a Scania já oferece uma série de serviços aos seus clientes tanto através da própria fábrica, no caso de treinamento específico de operação e manutenção dos produtos, como através da sua rede de 107 concessionárias instaladas em todo o Brasil, no que se refere à assistência técnica e peças de reposição.

Na área de treinamento, a Scania conta com quatro escolas, uma na própria fábrica, em São Bernardo do Campo; outra em Porto Alegre, no Rio Grande do Sul; uma em Londrina, no Paraná; e mais uma em Belém do Pará. Além disso, a empresa conta, também, com uma escola volante montada em um ônibus, que atua nas regiões norte e nordeste do País. Nessas escolas são ministrados cursos de manutenção, tanto para concessionários como para clientes; de operação de produtos, especificamente para os clientes; e comerciais e de administração de estoque, para os profissionais de atendimento da Rede Scania.

Na assistência técnica...

Já na área de serviços, a Scania oferece aos seus clientes o Programa Scania de Atendimento (Pro-Scania), criado para prestar uma série de serviços aos consumidores antes, durante e depois da compra. Através do Pro-Scania, os usuários podem contar com serviços tais como: serviço S.O.S., box de serviços rápidos, hospedagem para motoristas, entrega de peças genuínas a domicílio, manutenção programada, recuperação de componentes e uma série de outros itens.

Tudo isto objetivando garantir e ampliar cada vez mais os conceitos de lucratividade dos clientes e de fidelidade a marca, reforçando a relação de confiabilidade e rentabilidade dos produtos.

Nível mundial

Esta nova filosofia de pós-venda está sendo implantada a nível mundial na Scania. A idéia nasceu na filial da empresa da França em meados da década passada e deu resultados positivos que se refletiram, inclusive, nas próprias vendas da marca naquele país. A partir daí, o serviço foi implantado na Suécia e, agora, está sendo aprimorado também no Brasil. ■

...ou no treinamento, a meta é o cliente.

Aplicação

UMA OPÇÃO POR MAIOR LUCRATIVIDADE

Os veículos de cabina avançada constituem, em todo o mundo, a maioria das vendas de caminhões pesados. No Brasil, com a nova Lei da Balança, vigente desde fevereiro do ano passado, a utilização deste tipo específico de produto passou a ser também muito interessante para vários segmentos de transportes.

Fotos: Arquivo Propaganda

Cara-chata, mais carga...

...e maior lucratividade.

Em praticamente todo o mundo, os veículos de cabina avançada (cara-chata) são largamente utilizados. Na Europa, por exemplo, constituem a maioria da frota de veículos pesados em operação naquele continente. As estatísticas de vendas nos países europeus mostram que, hoje, aproximadamente 95% dos caminhões vendidos já são desse tipo.

Esta tendência vem crescendo desde o início da década de 70 devido, principalmente, ao aumento da profissionalização e racionalização dos transportes rodoviários havida naquela região. Além disso, a evolução das legislações de transporte dos diversos países, aliado ao aumento da participação de cargas volumosas — em detrimento de cargas mais pesadas — contribuíram decisivamente para a mudança do perfil das frotas.

Adaptação perfeita

Dentro destas características de mercado, os veículos de cabina avançada adaptaram-se perfeitamente. Isto porque, pela sua construção, permitem um maior aproveitamento de espaço dentro de um mesmo tamanho de composição. Ou seja, a cabina, por estar avançada sobre o eixo de direção, apesar de possuir o mesmo espaço interno de uma cabina recuada, ocupa um menor espaço no conjunto do cavalo, possibilitando a montagem de equipamentos (carreta ou equipamento sobre chassi) de maior comprimento, oferecendo, conseqüentemente, maior volume útil.

Além disso, os veículos do tipo "cara-chata" permitem manobras em menores áreas, uma vez que o seu entre-eixos é menor. E isto representa uma verdadeira vantagem operacional com o crescimento das áreas urbanas e a conseqüente redução das áreas para manobra. Tudo isto aliado à mesma segurança ao operador, oferecida pelos veículos de cabina recuada.

Em termos de facilidade para manutenção, este tipo de veículo também traz reais vantagens, uma vez que basculada a cabina, o acesso ao motor e outros componentes é total, traduzindo-se, em outras palavras, num menor tempo para as neces-

sárias verificações e, por via de conseqüência, em maior eficiência de potencialidade de transporte. E isto se reflete no lucro do transpotador.

Crescendo no mercado

No Brasil, com a nova Lei da Balança, vigente desde fevereiro do ano passado — que estabeleceu como principal modificação o aumento de cinco para seis toneladas no eixo dianteiro, proporcionando uma maior carga útil para composições com Peso Bruto Total Combinado (PBTC) menores que 45 toneladas —, a utilização dos "cara-chatas" também passou a ser muito interessante, uma vez que somente este tipo de veículo permite o total aproveitamento deste ganho de carga útil, já que a lesgilação brasileira estabelece limites para os diferentes comprimentos de composição.

E isto, inclusive, já começa a ter reflexos no mercado, uma vez que a participação nas vendas dos veículos de cabina avançada apresentou, nos últimos dois anos, um aumento. No caso da Scania do Brasil, por exemplo, esta participação já é de aproximadamente 8% das vendas de caminhões da empresa. A tendência, inclusive, é de que esta participação alcance um percentual elevado nos próximos dois anos

Aplicações indicadas

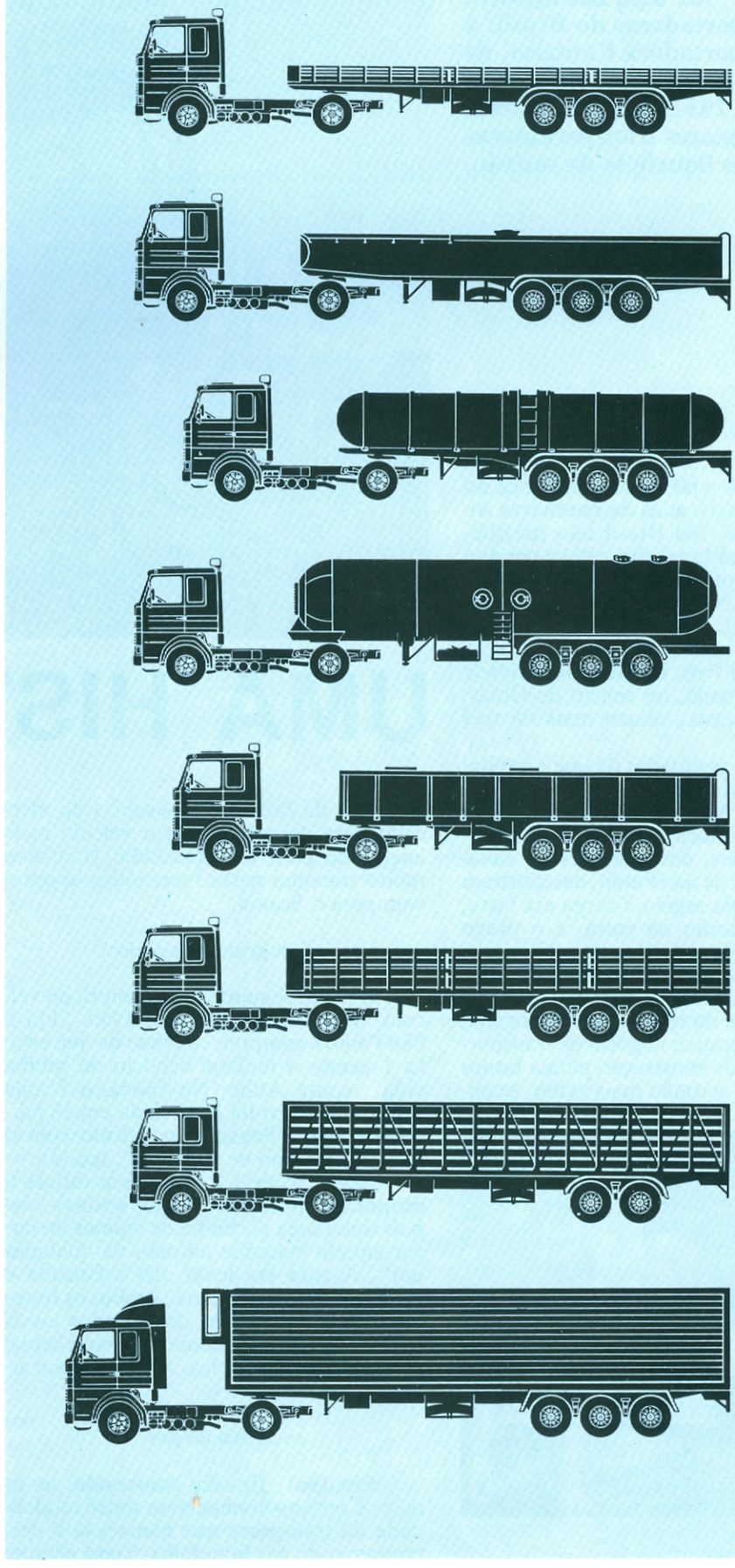
Os principais segmentos de transporte que são beneficiados com a utilização deste tipo de veículo são aqueles que possuem a carga mais volumosa que pesada e que necessitam de espaços menores para manobra. Entre eles podemos citar, como exemplo, encomendas geral, frigorificados, produtos químicos, GLP e líquidos.

Em virtude desta nova tendência do mercado brasileiro, a indústria automobilística já está se preparando para atender a demanda. A Scania por exemplo, já está se adequando, em termos de produção e comercialização, para poder manter a sua já tradicional posição de liderança também neste segmento de veículos.

A Scania, por sinal, foi uma das pioneiras, no Brasil, na fabricação de caminhões de cabina avançada, uma vez que desde meados da década de 70 já vem oferecendo ao mercado os veículos "cara-chata". Hoje, inclusive, a empresa é a única montadora brasileira, no segmento de pesados, que possui em sua gama de produtos modelos desse tipo. São os chamados "R", que podem ser equipados com motores de 303 a 411 cv, com entreeixos de 3,80 metros e com tração 4x2 e 6x4.

Os transportes rodoviários, portanto, estão seguindo o padrão mundial que é de uma racionalização cada vez maior e, com isto, a preocupação com um transporte cada vez mais eficiente está tornando-se uma prioridade entre as empresas brasileiras. É a chamada opção por maior rentabilidade já comprovada no mercado europeu e que, a partir de agora, começa a ser sentida também no Brasil. ■

PRINCIPAIS APLICAÇÕES



Aplicação

CONTATTO:

A construção de Brasília, no final dos anos 50, marcou o surgimento de uma das maiores transportadoras do Brasil: a Transportadora Contatto, de Americana, São Paulo. Hoje, com uma frota de 293 Scania, a empresa é uma das maiores transportadoras de gás liquefeito do mundo.

UMA HISTÓRIA NA

Os anos 50 e 60 marcaram época no mundo. Foram décadas de mudanças sociais e políticas. No Brasil não foi diferente. O futebol brasileiro estava em alta e a indústria automobilística começava a distribuir pela Nação seus primeiros produtos. Em 1960, Juscelino Kubitschek entregou a seu sucessor, Jânio Quadros, a nova capital do País, Brasília, uma cidade construída do nada, no centro de Goiás, em tempo recorde, pouco mais de três anos.

No início, as notícias de que a capital do País seria mudada, deixaram a população atônita. Mas enquanto se discutia a viabilidade política e econômica de Brasília, dois irmãos, descendentes de italianos, no interior de São Paulo, descobriram que, para aquela região,a carga era farta, tanto na ida como na volta, e o preço do frete, tentador.

Não vacilaram. A dupla Alfredo e Atílio Contatto, então comerciantes de veículos usados na cidade de Americana, farejaram o lucrativo negócio de transporte de material de construção para a futura capital. Atílio, o irmão mais velho, se encarregou de fazer uma pesquisa de mercado para descobrir qual o veículo mais adequado para a empreitada. Não teve muito trabalho nesta fase, todos apontavam para o Scania.

Atílio e Alfredo, à frente do sucesso.

Um grande negócio

O passo seguinte foi a compra do veículo, um Scania L 75, ano 1960. "Fui a São Paulo e comprei, convicto de que estava fazendo o melhor negócio de minha vida", conta Atílio. Na época, o Scania zero quilômetro foi financiado em 18 parcelas iguais. "Pagamos o veículo com o lucro de um ano de trabalho", lembra.

Era o próprio Atílio quem dirigia o caminhão "primeiro porque gostava, depois tinha uma pontinha de ciúmes de largar aquela máquina na mão de qualquer um". A rota era levar aço a Brasília e trazer arroz a Americana. Ambos os fretes eram vantajosos e os dois irmãos ainda se encarregavam de comercializar o cereal na cidade e adjacências. Alfredo se encarregava das vendas.

A era do gás

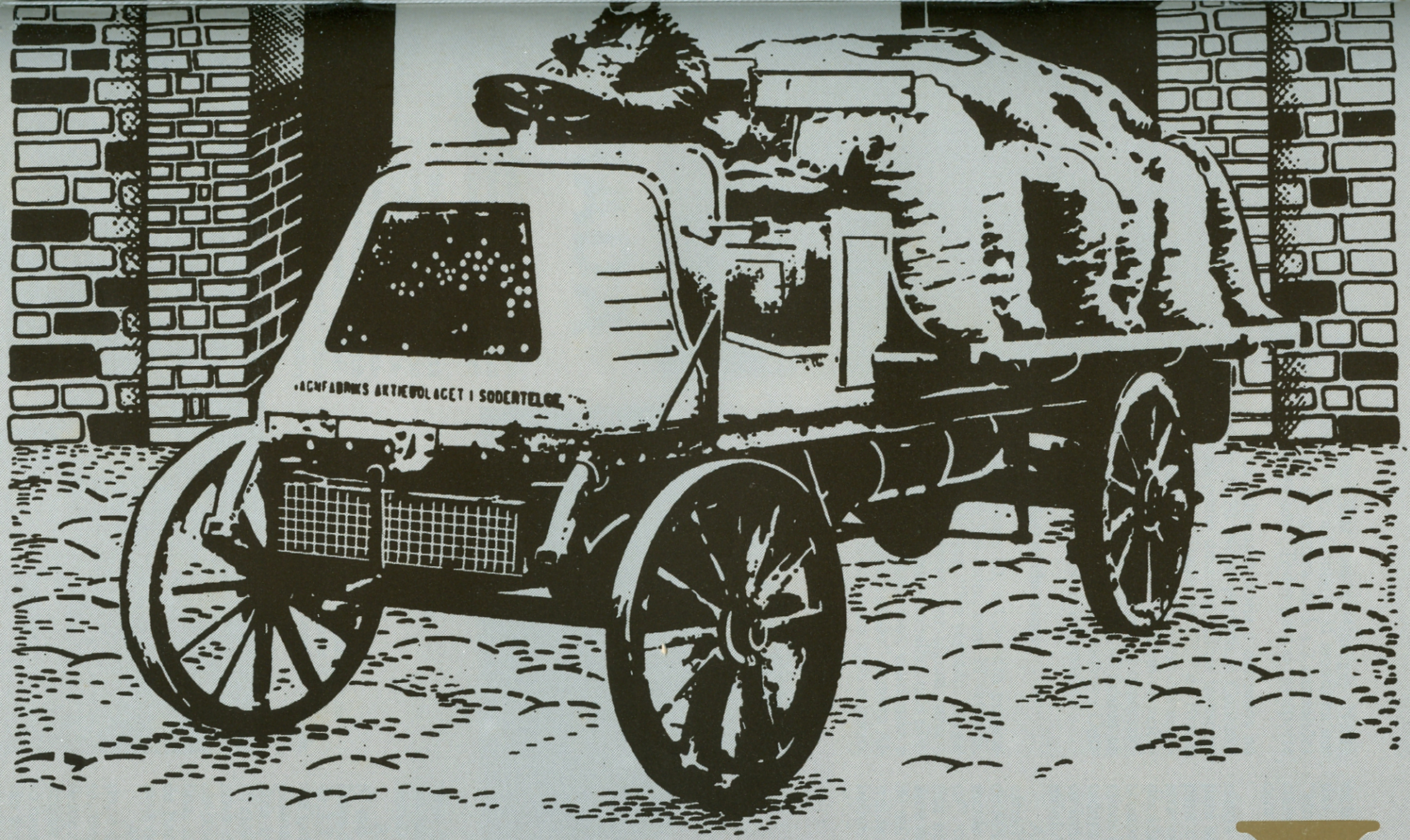
Em 1961, Brasília construída, os irmãos Contatto conheceram outra modalidade de transporte que começava a despontar: o de gás liquefeito. Tudo aconteceu, no início, por acaso. Onofre Quinam, naquele ano, estava montando uma concessão de gás, a Onogás, e procurava um transportador com um veículo confiável, em condição de transportar seu produto que, obviamente, exigia cuidados especiais.

Quinam conversou com Alfredo Contatto que notificou seu irmão Atílio e pronto. Estava formada a parceria que dura até os dias de hoje: Transportadora Contatto/Onogás. A concessão de Onofre Quinam expandiu-se e tornou-se uma das maiores do País, a Contatto, no mesmo embalo, simplesmente numa das maiores transportadoras de gás liquefeito do mundo, com uma frota de 293 veículos, todos Scania.

Na conversa com Onofre Quinam, Alfredo Contatto acertou que entraria com o caminhão e a Onogás, com o tanque. Ainda em 1961, a Contatto já estava com dois Scania. Alfredo colocou um motorista para fazer o trajeto do gás e Atílio, por vontade própria, continuou fazendo o roteiro Brasília-Americana.

Anos dourados

1965 foi o ano da grande virada para a então pequena transportadora. Naquele ano, o governo de São Paulo decidiu construir a Rodovia Castello Branco. Atílio



SCANIA 100

1891
1991

REI DA
ESTRADA

Especialização, estratégia para crescer.

ESTRADA

e Alfredo Contatto não pensaram mais que uma vez e venderam um Scania para comprar, numa tacada só, sete caminhões basculantes.

Entraram como subempreiteiros para fazer o solo da nova rodovia. O negócio prosperou e continuaram comprando caminhões basculantes para efetuar o mesmo trabalho em outras novas rodovias que pipocavam em todos os cantos do País. No ano seguinte, em 1966, Onofre Quinam indicou a transportadora Contatto para trabalhar com a Minasgás. Nesse mesmo ano, a Contatto já mantinha um esquema de compra de 1 a 2 caminhões Scania por ano. Todos para o transporte de gás.

Um salto na história e entramos na década de 70. Nesse período, a Contatto se firma como uma das únicas transportadoras especializadas em GLP do Brasil. Em 74 os irmãos Contatto saem dos negócios de terraplanagem, vendem os veículos, e se dedicam às empresas concessionárias de gás. Contabilizam 40 Scania na frota e prestam serviços exclusivos a Onogás, Servigás, Minasgás e Copagás.

Investindo sempre

Já nos anos 80, a Contatto praticamente dobra sua frota, com 77 veículos, fiel à marca Scania. "Na verdade, chegamos a experimentar, por alguns meses, outro caminhão para o trabalho, mas tivemos prejuízos e acabamos vendendo e comprando um Scania usado", lembra Alfredo Contatto. Vinte anos após o início, os fatos já não eram os mesmos das décadas de ouro para a economia brasileira. "Hoje a concorrência é acirrada e financiamentos iguais aos daquela época parecem contos de fada", relata Alfredo.

Porém, em 1981 é aberta uma concorrência entre os transportadores de GLP para um contrato de fornecimento de gás para o Paraguai. A Contatto ganhou e atravessou a década como atravessara as décadas anteriores, investindo. A crise econômica de 83 e os vários planos econômicos de 86 a 91 não abalaram a transportadora. Muito pelo contrário, nesta época, os irmãos Contatto triplicaram seu patrimônio.

Abriram filiais em Limeira/SP, Araucária/PR, Uberlândia/MG e Campo Grande/MS. "Essas filiais nos servem principalmente para o indispensável apoio técnico", conta Alfredo. O escritório central fica em Americana e a empresa, numa área de 210 mil metros quadrados, sendo 80 mil de área útil, e 8 mil de área construída, em Limeira. Com o excesso de trabalhos, a Contatto passou a adquirir tanques de GLP próprios e hoje, 50% de sua frota, aproximadamente 150 veículos, circula com esses tanques.

L75, o início da frota.

A Contatto transporta por volta de 67 mil toneladas de gás por mês (134 milhões de litros), sua frota roda uma média de 3,7 milhões de quilômetros mensais e seu quadro de funcionários conta com 556 pessoas. Mas o fôlego empreendedor dos dois irmãos não para por aí. Nos anos 80 eles edificaram um grupo composto por nove empresas que atuam em áreas diversas como reflorestamento, postos de gasolina, imobiliária, agropecuária, indústria de borracha e até hotel. No grupo, são mais de 700 pessoas trabalhando.

Alfredo Contatto, no comando de tudo, é o diretor-presidente. Atílio Contatto, também no comando, o superintendente. "Quando compramos o primeiro Scania, que preservamos até hoje em nosso museu, não sabíamos que chegaríamos tão longe", diz Atílio. O grupo, estritamente familiar, prepara sua segunda geração para a nova década com total liberdade de ação, mais um conselho do seu patrono Alfredo: "continuar com o transporte de GLP e dobrar a frota de Scania". ■

Uma frota de quase 300 caminhões Scania.

Registro

BEBBER FAZ 30 ANOS E AMPLIA SUA FROTA

A Brasdiesel, de Carazinho/RS, comemorou o aniversário de um de seus principais clientes, a Transportes Bebber, de forma diferente. Ao enviar as congratulações pelos 30 anos da empresa, recebeu os agradecimentos de resposta e mais um pedido de quatro novos T 112 HW Intercooler. Com esses quatro veículos entregues, a Bebber passou a contar com 165 caminhões, sendo que 70% da frota é Scania. A transportadora, com sede em Marau/RS, é especializada no transporte de produtos siderúrgicos, cargas frigoríficas e granéis.

Divulgação

Divulgação

MAIS F113

Uma das mais jovens empresas de transporte coletivo de São Luiz/MA, a Viação Norte Brasileiro, vai entrando no seleto rol das maiores do Estado. A empresa tem uma frota de 23 veículos e está priorizando a renovação de sua frota com os pesados Scania. Já são cinco F 113 que estão rodando pela cidade e mais dois programados ainda para este ano.

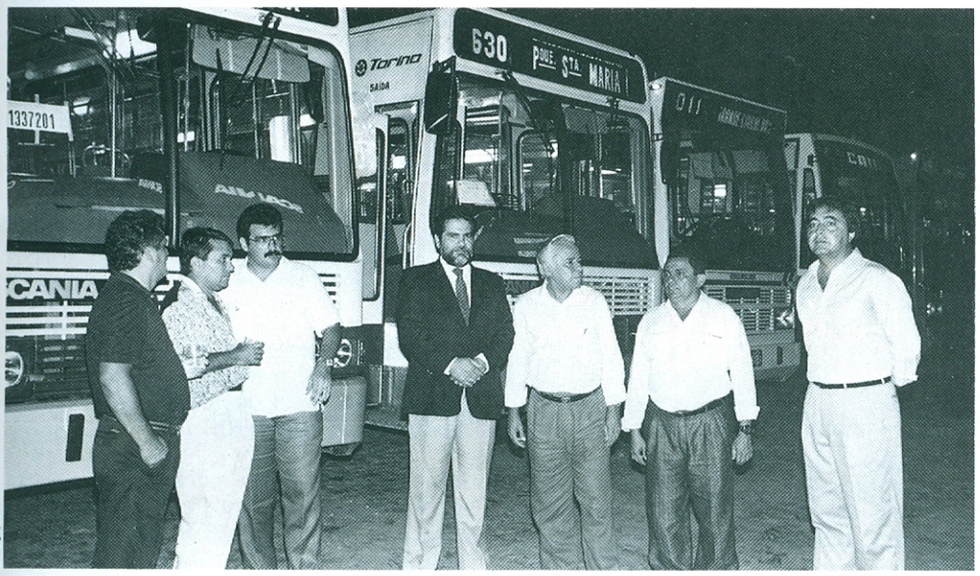
PIAUIENSE SÓ COMPRA SCANIA

Virgílio Neris Machado começou cedo no batente. Rumou sua vida para o transporte e, com muita luta, estruturou uma das mais respeitadas e eficientes transportadoras do Estado de Piauí, a Virgílio Neris Machado e Cia. Ltda, com sede em Parnaíba/PI. Contando hoje com uma frota de 12 caminhões pesados, todos Scania, Virgílio, que administra em parceria com seu filho, Virgerlênio, já encomedou da concessionária Itaim, de Teresina, mais um Scania para reforçar seus negócios que não param de prosperar.

Divulgação

Registro

PREFEITURA DE FORTALEZA INCENTIVA RENOVAÇÃO DE FROTA



Divulgação

A prefeitura de Fortaleza, dando continuidade ao seu projeto de renovação e otimização do transporte coletivo urbano da cidade, firmou acordo com o Sindicato das Empresas de Transportes de Passageiros do Estado do Ceará para aquisição de 58 novos ônibus, todos Scania, modelo F, que serão distribuídos a 13 empresas participantes do acordo. O primeiro lote, de 16 unidades, foi entregue em solenidade que contou com a presença do prefeito de Fortaleza, Juraci Magalhães, nas instalações da Cequip, concessionária Scania da região.

Coquetel na Cequip celebrou a entrega do primeiro lote de 16 ônibus F.

VEPESA COM TODO O GÁS

A Vepesa, de Uberlândia, entregou três T 112 HW 360 à Transportes Nícolas através do Plano Vip do Consórcio Nacional Scania. No mesmo período, a concessionária entregou a Divino Coelho da Silva, um T 112 HW 310. Todos os veículos irão operar no transporte graneleiro da região.

Divulgação

Nícolas Balla, ao centro, renovando a frota através do Consórcio Nacional Scania.

Divino Coelho da Silva, entrando no segmento dos pesados.

MOVESA DEBATE CARGAS PERIGOSAS

A Movesa, concessiónaria Scania de Salvador/BA, aproveitou a oportunidade da reunião do Consórcio Nacional Scania em suas instalações e promoveu um debate sobre transportes de cargas perigosas na Bahia. Os expositores do tema foram José Afonso Baltazar e Adelson Andrade, que estão coordenando os estudos técnicos e legislativos do setor junto à Secretaria de Transportes do Estado.

Divulgação

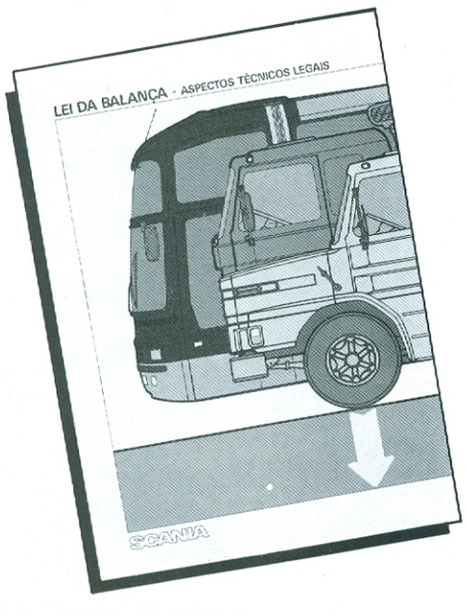
Registro

Foto: Nadja Braga

SCANIA INTERPRETA A LEI DA BALANÇA

A Scania do Brasil está distribuindo a todos os clientes, empresas de transporte, entidades de classe, concessionárias e orgãos federais e estaduais, um folheto interpretativo sobre a nova Lei da Balança vigente desde o ano passado. Trata-se de um estudo desenvolvido pelo Departamento de Engenharia de Vendas da empresa que visa esclarecer ao transportador, numa linguagem simples e didática, como aproveitar melhor seu produto dentro da nova legislação.

O folheto, denominado "Lei da Balança — Aspectos Técnicos Legais", traz um estudo interpretativo de cada item da nova legislação, exemplificando e ilustrando quando necessário. A primeira tiragem do folheto, cujo conteúdo pode ser aplicado a todos os tipos de veículos comerciais, foi de 20 mil exemplares, já distribuídos. A Scania do Brasil é pioneira na prestação deste tipo de serviço ao frotista. Basta lembrar o sucesso de suas outras publicações do gênero, como o SISC — Sistema Scania de Simulação de Custos Operacionais —, por exemplo.



POTÊNCIA FAZ SUCESSO NO SALÃO NÁUTICO

Realizado no pavilhão do Rio Centro, no Rio de Janeiro, de 26/04 à 05/05, o Salão Náutico mostrou várias novidades principalmente para o segmento de barcos de lazer. A Scania marcou presença apresentando suas vedetes neste seleto segmento náutico: os motores DSI 11, com 425 HP, e o DSI 14, com 552 HP, o último, a maior potência em se tratando de motor nacional.

O estande da Scania, com decoração alusiva ao centenário da empresa no mundo, recebeu a visita de centenas de pessoas ligadas às mais diversas atividades náuticas em todo o País.

Cartas Ao Rei

ÁLBUM GANHE UM SCANIA BRINCANDO

Quem tiver o álbum "Ganhe um Scania Brincando", entre em contato comigo, mesmo que seu álbum esteja incompleto. Compro ou troco por vinho de boa qualidade aqui da minha região. Meu endereço: rua José de Moura Negrini, 118, CEP 82960. **Salvador Costa, Curitiba/PR.**

Esperamos que você consiga, através de seu recado, o álbum. Pesquisamos em nosso arquivo e, infelizmente, não temos mais nenhum exemplar para lhe oferecer.

NOVO LEITOR

Comecei a receber a revista "Rei da Estrada" a partir do número 40 e felicito-os pelas excelentes reportagens sobre os veículos pesados, principalmente sobre a história da Scania (número 42). Sugiro que fossem publicados artigos sobre os outros produtos de fabricação da Scania. **Israel Barbosa Sampaio, Monte Mor/ SP.**

Ficamos contentes que você tenha gostado da qualidade redacional da revista e, quanto à sua sugestão, informamos que no decorrer dos números que você receberá, notará que abordamos balanceadamente, em todas as regiões do País, todos os produtos que produzimos.

SUGESTÃO DE PAUTA

Recebi o Rei número 41 e simplesmente adorei. As matérias que mais gostei foram sobre a cultura de arroz no extremo sul do meu estado, sobre as linhas dos ônibus da empresa de Belém do Pará e sobre o desenvolvimento do Nordeste. Porém, o que chamou mais minha atenção foi o poster do T 112 HW 360. Gostaria, também, de propor a vocês matérias sobre o transporte de produtos frigorificados de grandes abatedouros como Perdigão, Sadia, Chapecó e Frangosul. **André Oscar Rieth, Passo Fundo/RS.**

Deu para notar que você gostou mesmo do Rei 41 e esperamos satisfazê-lo, também, nas próximas edições. Quanto à sua sugestão de pauta, parabéns André. Você nos chamou a atenção de um segmento de transporte muito interessante aí de sua região. Se tiver mais algumas dicas desse tipo, nos informe. Obrigado.

CEM ANOS

Prezados amigos, quero parabenizar a Scania pelos 100 anos de qualidade de seus produtos. **Sandro Marcelo Spier, Curitiba/PR.** Por acreditar ser eu um dos maiores fãs da Scania do Brasil, gostaria de congratular-me com os cem anos da empresa. Um dia hei de conhecê-los pessoalmente. **Ricardo Luiz Wolff, São Paulo/SP.**

Agradecemos em nome da empresa e aguardamos a visita dos amigos.

REI 41

Quero parabenizar toda a equipe da revista Rei da Estrada pelo ótimo desempenho mais uma vez apresentado na revista 41 que traz artigos interessantes, muito bem elaborados e acompanhados por fotos de muito bom gosto em especial, a reportagem "Uma aventura pelas estradas da Amazônia". **Sindicato das Empresas de Transporte do Norte de Minas.**

É muito importante para nós sabermos que nosso trabalho é bem aceito, principalmente por entidades representativas como a sua. Obrigado.

Esta é a homenagem de André Luiz Rottali pelos 100 anos da Scania.

Mercado Externo

SCANIA EXPORTA MAIS 10 ÔNIBUS URBANOS PARA O PARAGUAI

A Scania do Brasil entregou mais um lote de 10 ônibus K 112 urbanos ao mercado uruguaio. Os veículos, que serão utilizados no transporte urbano de Montevidéu, capital daquele país, foram adquiridos pela Coetec (Cooperativa de Obreros Y Empleados del Transporte Colectivo), pelo sistema PKD (pré-montados), numa operação avaliada em US$ 700 mil.

Os ônibus receberam estrutura da carroceria modelo Vitória, produzida pela Caio, e serão finalizados, no Uruguai, pela Cutcsa (Compañia Uruguaya de Trasnportes Colectivos), que se encarregará da colocação das chapas da carroceria, pintura e acabamento interno.

A Coetec é uma das maiores empresas de transporte urbano do Uruguai, com uma frota de mais de 100 veículos. A empresa está, atualmente, em processo de renovação da sua frota e este é o segundo lote de ônibus Scania adquiridos pela empresa. O primeiro, também de 10 veículos, foi embarcado em 1988. O Uruguai está entre os mais promissores mercados da América do Sul para a Scania, justamente por estar priorizando a substituição de sua frota de ônibus urbanos.

SÉRIE JUBILEUM PARA A AMÉRICA DO SUL

Vinte e cinco caminhões da série "Jubileum", especialmente produzidos em comemoração ao centenário da Scania, foram enviados aos mais tradicionais clientes Scania da América do Sul.

Dez unidades da linha R foram para o Chile, o maior mercado externo da Scania do Brasil, onde serão distribuídos aos clientes daquele país pelo concessionário Kleinkopf Autos. Outras sete unidades, sendo 6 da linha T e um da linha R, seguiram viagem para o mercado paraguaio. Além destes, mais duas unidades, um T e um R, ficarão expostos na Feira da Indústria, Comércio e Agropecuária, uma das mais importantes daquele país, no estande da Diesa, concessionária Scania do Paraguai.

Para o Uruguai, a Scania enviou seis caminhões da linha T que serão comercializados pela empresa José Maria Durán S/A. Os veículos também participarão de uma exposição industrial, a Feira Del Prado, que acontece no mês de agosto. A concessionária Coral, da Bolívia, está recebendo um veículo da linha T, e a Scania Vabis, do Peru, também recebe um "Jubileum" da linha T.

Fatos

Foto: Valdir A. Merlini

Festejando os 100 anos nos céus de cidades brasileiras.

PERCORRENDO O BRASIL

Duas caravanas da Scania, com duas carretas show e dois balões de ar quente, estão percorrendo todo o Brasil e levando a mensagem dos 100 anos de atividades da empresa no mundo para toda a população brasileira. Além disso, vários eventos estão marcando as comemorações do primeiro centenário da companhia, tanto a nível de clientes, como de produtos e funcionários. E entre estes acontecimentos, está o anúncio de um novo plano de investimentos da Scania do Brasil, de US$ 170 milhões no período 1991/96.

Neste ano, a Scania está comemorando 100 anos de atividades em todo o mundo. E o Brasil também tem fortes razões para comemorar este marco histórico. Afinal, este é o maior mercado doméstico do mundo para a marca. A Scania do Brasil é a maior fábrica do grupo no mundo fora da Suécia, aqui estão os maiores clientes da empresa e também a maior rede de concessionárias.

E uma série de eventos estão marcando, no Brasil, as comemorações do primeiro centenário mundial da marca, tanto a nível externo (clientes, Governo, etc), como a nível interno. Na abertura oficial das comemorações, realizada em São Paulo, no final do mês de maio, o presidente da Scania do Brasil, Åke Brännström,

anunciou que a empresa decidiu ampliar em US$ 70 milhões os seus planos de investimentos no País, elevando para US$ 170 milhões as inversões previstas até 1996, contra os US$ 100 milhões programados anteriormente.

Já no que se refere diretamente aos clientes, duas caravanas da Scania, compostas de uma carreta show e um balão de ar quente cada uma, estão promovendo uma série de 50 festas regionais em quase todos concessionários do Brasil, homenageando os usuários brasileiros da marca. Além disso, a Scania lançou uma série especial de 200 caminhões, denominada "Jubileum", e todos os caminhões produzidos neste ano estão saindo da linha de montagem equipados com uma medalha de metal dourada alusiva ao centenário da empresa fixada à frente do capô, na parte superior direita. Nesta medalha está impressa, em relevo, a buzina símbolo do centenário da Scania, o logotipo da empresa e os anos 1891/1991.

Na área interna, todos os funcionários da Scania estão recebendo qüotas do "Fundo Jubileum" que beneficiará todos trabalhadores da empresa no mundo e, no mês de julho, teve início o projeto "Conheça a Scania", através do qual os familiares dos colaboradores da Scania do Brasil poderão conhecer as dependências da companhia.

Do primeiro ao último Scania, em exposição.

Comemorando em todo o Brasil

Dois balões de ar quente com grafismo dos 100 anos da Scania estão sobrevoando várias cidades do Brasil e levando a mensagem do primeiro centenário mundial da empresa a toda população brasileira. Além disso, duas carretas "show" estão circulando pelas concessionárias da marca de todo o País e promovendo festas regionais com a presença de grande número de clientes da marca.

Dessa forma, a Scania do Brasil está estendendo as comemorações dos 100 anos à todas as regiões do Brasil. Nas festas nas concessionárias, que contam com uma série de atrações especiais, tais como: shows musicais, bingos com prêmios e etc, estão sendo homenageados também os clientes tradicionais da marca, de cada localidade, presenteados com a buzina símbolo do centenário da empresa.

Até o fechamento desta edição já haviam sido realizadas festas regionais nas concessionárias Quinta Roda (Sumaré), Supercar (Sorocaba), Tarraf (Araraquara e S. J. do Rio Preto), Codema (Guarulhos, Tietê e Caçapava), Vepesa (Uberlândia), Supercar (Osasco), Transcam (Araçatuba e Bauru), Equipo (Rio de Janeiro), Venac (Vitória), Movema (Campo Grande), Covepe (Governador Valadares), Movepa (Pres. Prudente), Itaipu (Contagem), Estaleiro Centro Oeste (Pederneiras), Movesa (Salvador), Irmãos Lopes (Londrina e Maringá), Novepe (Maceió e Recife), Cotrasa (Cascavel e Ponta Grossa) e Leon Heimer (Recife).

Nos meses de agosto, setembro e outubro, estão programadas festas nas concessionárias Cequip (Fortaleza), Ceauto (Fortaleza), Ediba (Chapecó e Lajes), Brasdiesel (Caxias do Sul), Mecânica (Passo Fundo e Vacaria), Alpha (São Luiz), Guatapara (Ananindeua), Suvesa (Canoas e Pelotas), Vepesa (Brasília), Sobrave (Tubarão), Mevale (Itajaí), Irmãos Lopes (Cuiabá), Battistella (Cuiabá), Cotrasa (Curitiba) e Arapaima (Vilhena e Porto Velho).

Fundo Jubileu

Ainda como parte das comemorações dos 100 anos, a Scania do Brasil distribuiu,

▷

Duas caravanas da Scania, de Norte a Sul do País.

Fatos

a todos os seus funcionários, qüotas do "Fundo Jubileu", um fundo de investimentos criado pela matriz da empresa, na Suécia, e para qual estão sendo destinados recursos da ordem de US$ 25 milhões. Essas quotas serão convertidas em cruzeiros e pagas aos empregados da empresa até 1993.

O "Fundo Jubileu" beneficiará os mais de 22 mil funcionários da Divisão Scania em todo o mundo, inclusive cerca de quatro mil pessoas no Brasil, atuais e ex-empregados da fábrica brasileira da marca. Cada funcionário receberá um número de qüotas correspondente ao seu tempo de serviço na empresa, num mínimo de uma e máximo de seis qüotas. Os recursos estão investidos em títulos financeiros na Suécia e, hoje, o valor de cada qüota é da ordem de US$ 100 (aproximadamente Cr$ 30 mil).

"JUBILEUM": UMA SÉRIE ESPECIAL DE CAMINHÕES

Uma série especial de 200 caminhões, chamada série "Jubileum", foi produzida também em comemoração aos 100 anos da Scania no mundo. Os veículos são dos modelos "T" (170 unidades) e "R" (30 unidades), todos da linha HW 360, com intercooler. Do todal de veículos desta série, 175 destinaram-se ao mercado brasileiro e 25 foram exportados para países da América Latina.

Estes caminhões têm pintura especial na cor preta, com chassis prateados. Além disso, foram equipados com aerofólios, cabine leito, estribos cromados (linha T), rodas a disco prateadas, pneus sem câmara, aquecedor interno, freio reboque, rádio, quebra-sol, buzinas a ar, banco do motorista com suspensão a ar, luzes direcionais para leitura e tacógrafo.

As faixas laterais são prateadas e a palavra "Jubileum" aparece em dourado nas laterais da porta. Além da cabina, os aerofólios, paralamas da quinta-roda, suportes do estribo e a grade dianteira também receberam pintura na cor preta; e o tanque de combustível, parachoques, armação do radiador, quinta-roda, plataforma e o suporte dos paralamas traseiros são prateados.

A série "Jubileum": 200 caminhões.

INVESTINDO MAIS NO BRASIL

Brännström, pilotando um plano de investimentos de US$ 170 milhões.

O novo plano de investimentos da Scania do Brasil, de US$ 170 milhões no período 1991/96, anunciado pelo presidente da empresa, Åke Brännström, faz parte da estratégia mundial da Divisão Scania para ter assegurada uma forte presença no mercado internacional de veículos pesados e motores diesel nos anos 90. "O Brasil é peça chave nos planos de desenvolvimento da Scania no mundo, tanto pela força do seu mercado, como pelo seu papel estratégico como fornecedor de componentes a outras bases internacionais da empresa", explicou Brännström.

Segundo ele, a decisão de ampliar os investimentos da Scania do Brasil significa, principalmente, que a empresa acredita no mercado brasileiro de caminhões pesados, ônibus e motores diesel, e no potencial econômico do País. Dessa forma, conforme Brännström, com os novos investimentos, a Scania prepara-se para assegurar sua forte presença no mercado interno nesta década, onde a empresa detém hoje 40% do mercado de caminhões pesados; 35% do mercado de ônibus rodoviários e 10% no segmento de urbanos; além de 40% do mercado de motores industriais e marítimos. "A estratégia da Scania para continuar forte no mercado é investir continuamente na produção, em novas tecnologias e em novos produtos e serviços", afirmou.

Exportação de componentes

Åke Brännström anunciou também que, com estes novos investimentos, a Scania do Brasil, além de preparar-se para atender os mercados brasileiro e latino-americano de veículos e motores diesel, deverá aumentar os seus fornecimentos de componentes às fábricas da marca na Europa. Dentro dessa política de exportação de novos componentes para suas congêneres, a Scania brasileira deverá tornar-se um forte fornecedor de motores e componentes para a nova fábrica que o Grupo está montando na França e que deverá entrar em operação a partir do segundo semestre de 1992.

"Tudo isto aliado à importância da Scania brasileira no contexto mundial da empresa, significa que o Brasil também escreve a história da Scania no mundo", disse o presidente da Scania do Brasil, citando como exemplo o fato de que dos mais de 600 mil veículos da marca produzidos até hoje em todo o mundo, cerca de 90 mil foram fabricados no Brasil, nos 34 anos de existência da empresa neste País. ■

SCANIA

Scania do Brasil Ltda.
Av. José Odorizzi, 151 - Tel.: (011) 752-9333
Telex (11) 44066 - Caixa Postal 188 - CEP 09810
São Bernardo do Campo - SP - Brasil

CONCESSIONÁRIAS DE VEÍCULOS

ALAGOAS
Maceió (Rio Largo)
Novepe Nordeste Veículos Pesados Ltda.
BR-101, Norte, km 75 - Tel. 241.6833

AMAZONAS
Manaus
Arapaima Motores e Veículos Ltda.
Av. Pres. Costa e Silva, 95 - B. Crespo - Tel. 237.4043

BAHIA
Feira de Santana
Movesa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Av. Sudene, 2735 - C.I.S. - Tel. 221.3434
Salvador
Movesa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
BR-324, km 11,5 - Tel. 594.9911 - 594.7003
Vitória da Conquista
Movesa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
BR-116, km 837
Tel. 422.5135 - 422.5136

CEARÁ
Fortaleza
Cequip Importação e Comércio Ltda.
BR-116, nº 7200 - Cajazeiras
Tel. 273.3355

DISTRITO FEDERAL
Brasília
Vepesa Veículos Pesados Ltda.
Setor IA S - Quadra 2, nº 251 - Tel. 233.6755

ESPÍRITO SANTO
Vitória (Viana)
Venac Veículos Nacionais Ltda.
BR-262, km 9 - Tel. 236.1544
Cachoeiro do Itapemirim
Venac Veículos Nacionais Ltda.
Rua João Valdino, 14 - Tel. 522-1044

GOIÁS
Aparecida de Goiânia
Vepesa Veículos Pesados Ltda.
BR-153, km 14 - Tel. 249.0666
Goiania
Vepesa Veículos Pesados Ltda.
Av. Aderup, quacra 224, nº 235 - Cid. Jardim
Tel. 271.6044 - 271.6055
Rio Verde
Vepesa Veículos Pesados Ltda.
BR-060, km 420 - Tel. 621.3233

MARANHÃO
Imperatriz
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.
BR-010, km 1349, nº 506
Tel. 723.1922
São Luis
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.
Av. São Cristóvão s/nº - Quadra 65 - Tiririca
Tel. 245.1919

MATO GROSSO
Cuiabá
Irmãos Lopes & Cia. Ltda.
BR-364, km 6,5 - nº 623 - Tel. 361.3260 - 361.3460
Rondonópolis
Irmãos Lopes & Cia. Ltda.
BR-364, km 204 - Distrito Industrial - Tel. 421.3555

MATO GROSSO DO SUL
Campo Grande
Movema Mot. e Veic. de Mato Grosso do Sul Ltda.
Rod. M. da Costa Lima (BR-163), km 1
Tel. 387.3277
Dourados
Movema Mot. e Veic. de Mato Grosso do Sul Ltda.
BR-163, km 9 - Tel. 421.0133

MINAS GERAIS
Contagem
Itaipu Com. de Veículos e Equipamentos Ltda.
Rod. Fernão Dias, BR-381, nº 4000 - Tel. 396.1622
Governador Valadares
Covepe Comércio de Veículos Pesados Ltda.
Av. Um, nº 59 - Vila Isa - Tel. 21.3130
Juiz de Fora
Itaipu Com. de Veículos e Equipamentos Ltda.
Av. Pres. Juscelino Kubitscheck, km 201
Tel. 221.3092 - 221.3694
Muriaé
Covepe Com. de Veículos Pesados Ltda.
BR-116, km 706 - Tel. 721.3474 - 721.3444
Uberlândia
Vepesa Veículos Pesados Ltda.
BR-050, km 73 - Tel. 212.2511

PARÁ
Belém (Ananindeua)
Guatapará Motores e Veículos Ltda.
BR-316, km 11, nº 2807 - Tel. 235.3011

PARAÍBA
João Pessoa (Bayeux)
Novepa Nordeste Veículos da Paraíba Ltda.
BR-101, Norte, km 158 - Tel. 222.0686

PARANÁ
Cascavel
Cotrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.
BR-277, km 588 - Tel. 23.4611
Curitiba
Cotrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.
BR-116, km 400, nº 7484 - Tel. 262.4422
Cotrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.
BR-116, km 106,5, nº 1749 - Tel. 247.2244
Foz do Iguaçú
Cotrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.
Rua Padre José de Anchieta, 1261
Tel. 73.1774 - 73.1143
Guarapuava
Cotrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.
BR-277, km 350 - Bairro Trevo - Tel. 23.7945
Londrina
Irmãos Lopes & Cia. Ltda.
Av. Brasília, 3126 - Tel. 29.0780
Maringá
Irmãos Lopes & Cia. Ltda.
BR-376, km 120 - Parque Industrial - Tel. 28.5757
Pato Branco
Cotrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.
BR-158, km 339 - Tel. 24.2598 - 24.2841
Ponta Grossa
Cotrasa Com de Transp. e Veículos Ltda.
Av. Souza Naves, 2601 - Tel. 22.2366

PERNAMBUCO
Recife
Novepe Nordeste Veículos de Pernambuco Ltda.
Av. Mal.Mascarenhas de Moraes, 2160 - Tel. 339.3911
Petrolina
Novepe Nordeste Veículos de Pernambuco Ltda.
Av. 7 de Setembro, s/nº - BR-428 - Tel. 961.4966

PIAUÍ
Terezina
Itaim Veículos e Motores Ltda.
BR-316, km 03, nº 4785 - Tel. 227.1777 - 227.1767

RIO DE JANEIRO
Barra Mansa
Equipo Máquinas e Veículos S.A.
Rod. Presidente Dutra, km 265,5 - Tel. 42.2332
Rio de Janeiro
Equipo Máquinas e Veículos S.A.
Rod. Presidente Dutra, 2351 - Pavuna
Tel. 371.5454

RIO GRANDE DO NORTE
Parnamirim
Carajás Veículos Ltda.
BR-101, km 109,5 - Tel. 272.2693

RIO GRANDE DO SUL
Canoas
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Rua Liberdade, 1051 - Tel. 76 2211 - 76.2012
Carazinho
Brasdiesel S.A. Comercial e Importadora
Av. Flores da Cunha, 5200 - Vila Fay
Tel. 331.1122 - 331.1292- 331.1597 - 331.1785
Caxias do Sul
Brasdiesel S.A. Comercial e Importadora
Av. Júlio de Castilhos, 350 - Tel. 222.5344
Brasdiesel S.A. Comercial e Importadora
Rod. BR 116, nº 12.500 - Tel. 222.5577 - 222.5870
Eldorado do Sul
Suvesa Super Veic. Ind. Com. Transportes Ltda.
BR-116, km 285 - V. Medianeira - Tel. 80.1900 - 80.1563
Ijuí
Brasdiesel S.A. Comercial e Importadora
BR-285, km 337, s/nº - Tel. 332.3155
Lajeado
Brasdiesel S.A. Comercial e Importadora
Rod. BR-386, km 341, s/nº - Tel. 714.1481 - 714.1822
Palmeira das Missões
Mecânica Comercial e Importadora Ltda. - Mepal
Rod. RS-569, km 1 - Tel. 342.1770 - 342.1771
Passo Fundo
Mecânica Comercial e Importadora Ltda. - Mevepas
BR-285, km 181, Valinhos - Tel. 312.3692 - 312.3000
Pelotas
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
BR-116, km 519,5 - nº 4646 - Tel. 23.0144
Santa Maria
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
BR-392, km 351, nº 2425 - Tel. 221.4309
São Leopoldo
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Av. Senador Salgado Filho, 2857 - Scharlau
Tel. 92.3144 - 92.3678
Uruguaiana
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Rua Dr. Maya, s/nº B. Cidade Nova
Tel. 412.4141 - 412.4994
Vacaria
Mecânica Comercial e Importadora Ltda. - Mecacil
BR-116, nº 8523 - Tel. 231.1433 - 231.1434

RONDÔNIA
Porto Velho
Arapaima Porto Velho Motores e Veículos Ltda.
BR-364, km 2 - Tel. 222.2766 - 222.1211
Vilhena
Arapaima Vilhena Motores e Veículos Ltda.
BR-364, Quadra 81 - Setor 06 - Tel. 321.3715

SANTA CATARINA
Chapecó
Ediba Elétro Diesel Battistella Ltda.
BR-282, km 538 - Colonia Celia
Tel. 22 5522 - 22.5098
Concórdia
Ediba Elétro Diesel Battistella Ltda.
BR-153, km 95 - Tel. 44.2411 - 44.2556
Itajaí
Mecânica de Veículos Piçarras Ltda. - Mevalle
BR-101, km 117 - Tel. 46.1447
Joinville
Mecânica de Veículos Piçarras Ltda. - Meville
BR 101, km 37 - Tel. 25.2597
Lajes
Ediba Elétro Diesel Battistella Ltda.
BR 116, km 248 - Area Industrial - Tel. 22.3411
Piçarras
Mecânica de Veículos Piçarras Ltda. - Mevepi
Rod. BR-101, km 101 - Tel. 45.0577 - 45.0776
Tubarão
Sobrave Soc. Brasileira de Veículos Ltda.
Rod. BR-101, km 335, B. Humaitá - Tel 22.3511 - 22.3132

SÃO PAULO
Araçatuba
Transcam Comércio de Veículos Ltda.
Rua Marcos Toquetão, 50
Tel. 23.2118 - 23.2119
Araraquara
Tarraf Filhos & Cia Ltda.
Av. Tarraf, 1086 - Rod. W. Luis, km 269
Tel. 22.5766 - 22.5800
Bauru
Transcam Comércio de Veículos Ltda.
Rod. Marechal Rondon, km 336
Tel. 23.2944 - 23.2690
Caçapava
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Rod. Presidente Dutra, km 131
Tel. 52.1611 - 52.1645
Guarulhos
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Rod. Presidente Dutra, km 228,1 - Tel 940.2422
Marília
Transcam Comércio de Veículos Ltda.
Rua Alcides Nunes, 1020 - Tel. 22.4144
Osasco
Supercar Com. e Importação de Veículos Ltda.
Av. Presidente Kennedy, 2559 - Tel. 701.9900
Ourinhos
Movepa Motores e Veículos de São Paulo S.A.
Rod. Raposo Tavares, km 379,5
Tel. 22.2933 - 22.2521
Paulinia
Quinta Roda Com. e Repres. Ltda.
Rua Estocolmo, 1520 - Tel. 74.3618 - 74.2489
Presidente Prudente
Movepa Motores e Veículos de São Paulo S.A.
Rod. Raposo Tavares, SP-270, km 569,4
Tel. 33.4522
Registro
Supercar Com. e Importação de Veículos Ltda.
BR-116, km 449 - Tel. 21.1711
Ribeirão Preto
Tarraf Filhos & Cia Ltda.
Av. Brasil, 3939 - V. Anhanguera, km 318
Tel. 626.9900 - 626.9910
Santo Ándre
Supercar Com. e Importação de Veículos Ltda
Av. dos Estados, 2257 - Utinga - Tel. 447.2755
Santos
Supercar Com. e Importação de Veículos Ltda.
Marginal direita da Via Anchieta, 2645
Tel. 30.2978 - 30.2980
São José do Rio Preto
Tarraf Filhos & Cia Ltda.
Av. Tarraf, 3210 - Tel. 33.0200
São Paulo
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Praça Gaúcha, 81 - Moinho Velho - Tel. 272.7155
Codema Comercial e Importadora Ltda.
R. Prof Ulpiano Pinto de Souza, 54
Tel. 954.0422 - 954.0056
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Av. Raimundo Pereira Magalhães, 1780 - B. Piqueri
Tel. 875.0109 - 875.8867
Sorocaba
Supercar Comercial e Importação de Veículos Ltda.
Rod. Raposo Tavares, km 102 - B. Vossoroca
Tel. 21.1611
Sumaré
Quinta Roda Com. e Representações Ltda.
Via Anhanguera, km 114,5 - Tel. 64.1890

SERGIPE
Aracajú (Nossa Senhora do Socorro)
Movesa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
BR-101, km 93 - Tel. 224.2184 - 224.1204

TOCANTINS
Gurupi
Vepesa Veículos Pesados Ltda.
BR-153, km 654 - Tel. 851-1440 - 851-1564

CONCESSIONÁRIAS DE MOTORES

ALAGOAS
Maceió
Leon Heimer Indústria e Comércio Ltda.
Av. Durval de Goes Monteiro, 7777
Tel. 324.1926 - 324.1851

AMAZONAS
Manaus
Arapaima Motores e Veículos Ltda.
Av. Pres. Costa e Silva, 95
Tel. 237.4043 - 237.5710

BAHIA
Salvador
Leon Heimer Indústria e Comércio Ltda.
BR-324, km 0 - Retiro - Tel. 244.3344

CEARÁ
Fortaleza
Ceauto Motores Peças e Serviços Ltda.
Av. da Abolição, 4140 - Tel. 244.9166

ESPÍRITO SANTO
Vitória (Viana)
Venac Veículos Nacionais Ltda.
BR-262, km 9 - Tel. 236.1544

GOIÁS
Goiânia
Euminas Máquinas e Equipamentos Ltda.
Av. Santos Dumont, 2298
V. Negão de Lima - Tel. 261-2155

MARANHÃO
Imperatriz
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S/A.
BR 010, km 1349, nº 506
Tel. 721.6821 - 721.6801
São Luis
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.
Av. São Cristovão, s/nº, Q 65 - Tiririca
Tel. 225.1060 - 225.1513

MATO GROSSO
Cuiabá
Battistella Indústria e Comércio Ltda.
Av. Fernando Correa da Costa, 3.201
Tel. 361.1605 - 361.1650

MINAS GERAIS
Belo Horizonte
Euminas Máquinas e Equipamentos Ltda.
R. Itapetinga, 4086 - Tel. 441.2400

PARÁ
Ananindeua
Guatapará Motores e Veículos Ltda.
BR-316, km 11, nº 2807 - Tel. 235.3011
Belém
Guatapará Motores e Veículos Ltda.
R. São Boaventura, 429 - Cidade Velha
Tel. 233.6761 - 224.3351
Santarém
Guatapará Motores e Veículos Ltda.
Av. Tapajós, 906 - Tel. 522-3030

PARANÁ
Curitiba
Battistella Indústria e Comércio Ltda.
BR 116, km 400, Alto Cajuru - Tel. 262.4323

PERNAMBUCO
Recife
Leon Heimer Indústria e Comércio Ltda.
Estrada PE 18, km 1, Abreu e Lima - Tel. 531.1414
Recife
Leon Heimer Indústria e Comércio Ltda.
Estrada dos Remédios, 1462 - Tel. 445-2855

RIO DE JANEIRO
Rio de Janeiro
Battistella Indústria e Comércio Ltda
Av. Paris, 408, Bonsucesso - Tel. 280.5346

RIO GRANDE DO NORTE
Natal
Leon Heimer Indústria e Comércio Ltda.
Rua Senador Salgado Filho, 1904 - Tel. 231.0611

RIO GRANDE DO SUL
Porto Alegre
Orbid S.A. Indústria e Comércio
Av. Farrapos, 4303 - Tel. 42.0827 - 42.0027
Rio Grande
Orbid S.A. Indústria e Comércio
R. Francisco Campelo, 465 - Tel. 32.5373 - 32.6641

RONDÔNIA
Porto Velho
Arapaima Porto Velho Motores e Veículos Ltda.
BR-364, km 2, s/nº - Tel. 222.2766 - 222-1211
Vilhena
Arapaima Vilhena Motores e Veículos Ltda.
BR-364 - Quadra 81, - Setor 06 - Tel. 321.3715/3702

SANTA CATARINA
Itajaí
Battistella Indústria e Comércio Ltda.
Rua República Argentina, 34 - Tel. 44-5233

SÃO PAULO
Pederneiras
Estaleiros Centro-Oeste S.A
Barranca do Rio Tietê s/nº - Tel. 52.3166 - 52.3087
Presidente Epitácio
Estaleiro Centro Oeste S.A.
Barranca do Rio Paraná, s/nº
Tel. 81.2344 - 81.2023
Santos
Battistella Indústria e Comércio Ltda.
Rua Dr. Egidio Martins, 233 - Tel. 36-7140
São Paulo
Battistella Indústria e Comércio Ltda.
Av. Dr. Gastão Vidigal, 300 - Tel. 261.9988 - 831.6133

SERGIPE
Aracajú
Leon Heimer Indústria e Comércio Ltda.
Av. 31 de Março,8000/A, B. América
Tel. 224.5124 - 224.6258

REI DA
ESTRADA