

REI DA ESTRADA

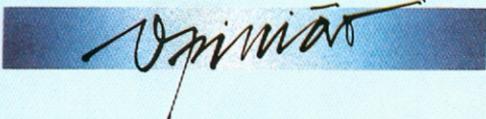
ANO X N: 47



MAIO/JUNHO 1992



A GRANDE SAFRA




35 ANOS DE BRASIL

O mês de julho marca oficialmente a chegada da Scania ao Brasil. Mais precisamente, 2 de julho de 1957. Isto significa que, neste ano, estamos completando mais um importante marco: 35 anos de atividades no País.

A Scania tem realmente uma história no Brasil. Desde sua fundação até hoje, foi uma longa e dura caminhada, com uma importante participação que, na verdade, significou uma mudança no perfil do transporte rodoviário brasileiro, com a introdução e desenvolvimento no País do conceito do transporte pesado.

De fato, a Scania é hoje sinônimo de transporte pesado. E a nossa presença na vida brasileira já é bastante significativa. São quase 100 mil caminhões e ônibus da marca trafegando ao longo dessas três décadas e meia pelas estradas do Brasil, transportando cargas e passageiros para os pontos mais distantes do território brasileiro, ao lado de mais de 120 mil motores industriais e marítimos, gerando energia para cidades inteiras, movimentando barcos, ajudando na extração de petróleo, enfim, ajudando a integrar economicamente o País.

Este é, realmente, um saldo muito positivo dos 35 anos de história da empresa no Brasil. E o resultado só poderia ser este: somos uma empresa consolidada, com uma efetiva contribuição ao desenvolvimento brasileiro, e que pensa sempre no futuro.

A Scania é, hoje, a maior indústria brasileira de caminhões pesados, a segunda maior produtora de ônibus e também um dos primeiros no mercado de motores diesel industriais e marítimos. E o Brasil, por sua vez, tem sido, nos últimos anos, o maior mercado interno para os produtos da marca.

Ao longo desses 35 anos, a Scania aprendeu a acreditar cada vez mais nas potencialidades do Brasil. E por isso, a empresa já está preparada para enfrentar todos os desafios desta década, tanto em termos de desenvolvimento tecnológico, como em competitividade e qualidade dos seus produtos.

A Scania é isso. Sabemos das nossas responsabilidades e nos acreditamos verdadeiramente engajados com o destino deste País, que confiamos ser o de uma nação sempre promissora e vitoriosa. □



- A safra da retomada econômica - Pg. 3
- Case com Scania, novos mercados - Pg. 9
- Dom Vital, o segredo do sucesso Pg. 10
- Novo Centro de Treinamento Pg. 12
- Woma: alta tecnologia à base de água Pg. 13
- Viação ABC faz história no ABC Pg. 14
- Registro - Pg 16
- Clube do Rei - Pg. 18

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 n° 18.644)

Redator:
Mauro Sérgio Cassane
(MTb n° 19.786)

Fotografia:
Eduardo Mello

Foto capa:
The Image Bank

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:
50.000 exemplares.

DISTRIBUIÇÃO BIMESTRAL

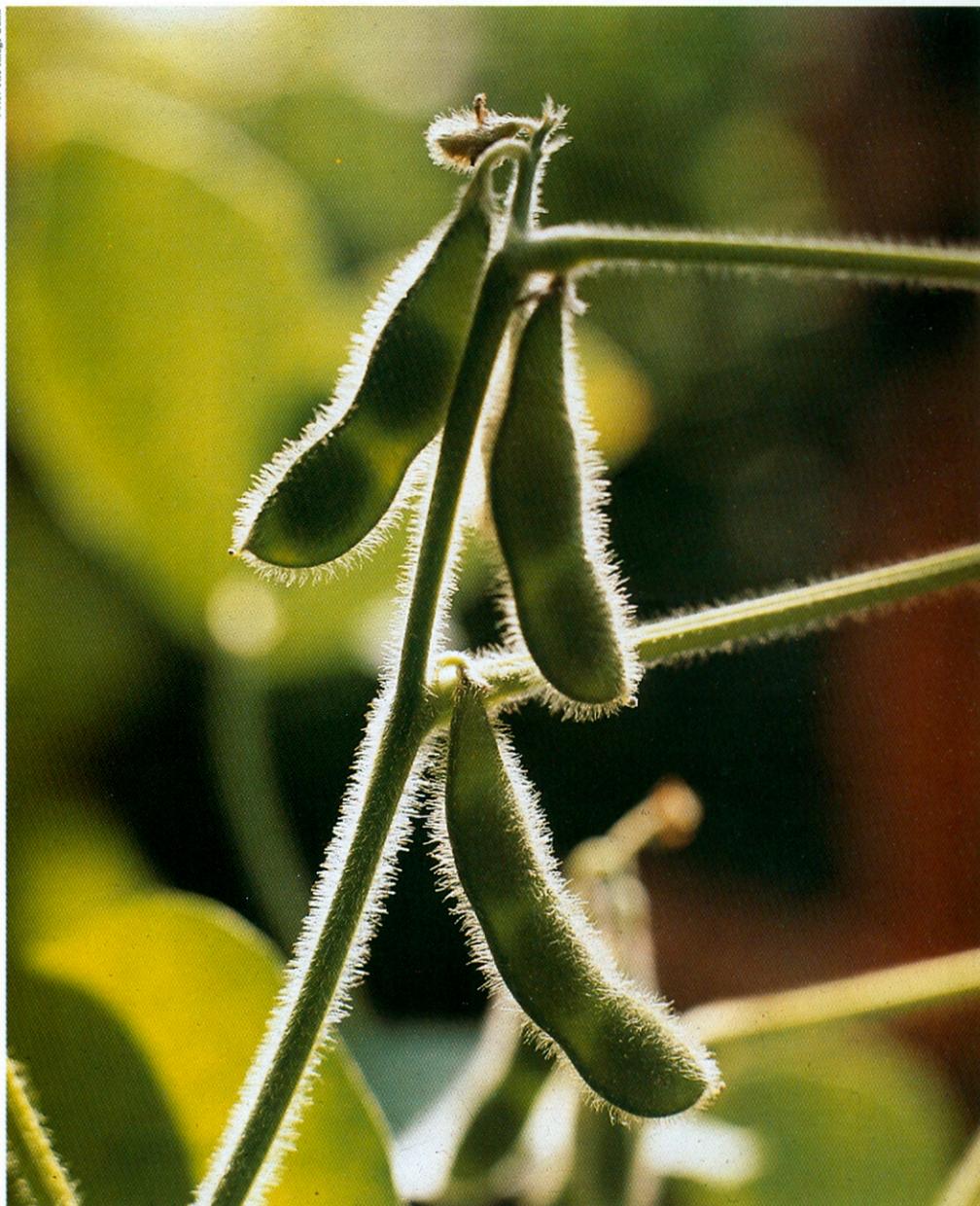
O Brasil está colhendo a segunda maior safra de grãos de todos os tempos. São mais de 70 milhões de toneladas de cereais que vão alimentar a população do País, parte da população mundial e dar uma injeção de ânimo na economia nacional no valor de US\$ 8,5 bilhões. E para escoar esta safra, o transporte rodoviário é fundamental.

Reportagem

A GRANDE SAFRA

A GRANDE SAFRA

Foto: The Image Bank



Terra fértil e em abundância, clima favorável e muita mão-de-obra. Três ingredientes que garantem a vital alimentação de aproximadamente 140 milhões de brasileiros produzindo, só em grãos (que é a base do cardápio nacional) mais de 70 milhões de toneladas e injetando na economia mais de US\$ 8,5 bilhões. Esses são alguns números da safra deste ano, a segunda maior safra dos últimos dez anos e recheada com um conceito inédito de modernidade, onde o Governo exerceu um papel fundamental, elaborando um conjunto de medidas que envolve recursos destinados ao custeio, investimento e comercialização do setor agrícola.

Depois de duas safras desastrosas, de 90 e 91, o Governo, com esse elenco de medidas, procurou fomentar a volta, a curto prazo, da performance agrícola brasileira aos patamares de meados da década passada. A longo prazo, segundo analistas do setor, a produção de grãos no Brasil poderá atingir sua excelência em produtividade para competir de igual para igual com países do primeiro mundo no mercado externo. "É óbvio que para se atingir esse nível não devemos depender só de subsídios do Governo, mas também de uma mentalidade modernizadora do agricultor", observa José Carlos Bast, técnico da Companhia Nacional de Abastecimento - Conab, vinculada ao Ministério da Agricultura.

Mas para que os objetivos sejam cumpridos, o agricultor precisa do básico e instrumento indispensável para sobrevivência de qualquer cidadão: capital. "Esse é, a curtíssimo prazo, o grande desafio

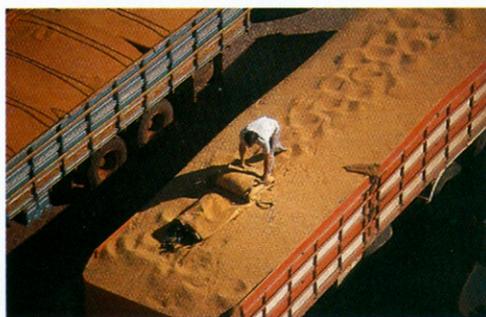


Foto: The Image Bank

da política agrícola detonada em março: assegurar a rentabilidade do setor", comenta Luiz Antonio Pinazza, gerente de estudos econômicos e planejamento da Agroceres, empresa especializada em semente de milho híbrido. Pinazza argumenta que o Governo deve garantir os recursos geradores de liquidez no sistema de comercialização como, por exemplo, operações em Empréstimos do Governo Federal (EGF) e Aquisição do Governo Federal (AGF). Esse último, em tese, garante os preços mínimos dos grãos quando o mercado estiver desfavorável para o produtor.

Na segunda maior safra dos últimos dez anos, 70 milhões de toneladas e US\$ 8,5 bilhões na economia.

Menos importações

Honrando esses compromissos, o pacote agrícola terá credibilidade e motivará a classe produtora a incrementar ainda mais o plantio no próximo ano. O "agri-business" - termo utilizado para o conjunto de negócios antes, durante e depois das porteiras da fazenda - funciona como unidade motriz da economia nacional cuja alavancagem pode levar o País ao crescimento econômico e, por outro lado, ao emperramento, ao caos recessivo.

Todos os indicadores desta safra, no entanto, apontam para uma retomada do crescimento econômico. Os sinais já estão sendo sentidos nos bancos do interior paulista e em alguns setores industriais, como nos fabricantes de máquinas agrícolas, que registraram, no primeiro trimestre deste ano, um crescimento de 60,48%, produzindo 5.336 unidades, contra 3.325 máquinas no mesmo período do ano passado.

BRASIL PRODUÇÃO DE GRÃOS 1980 A 1992

(FONTE: IBGE)

Outra boa notícia para esse setor é que o Banco Nacional de Desenvolvimento (BNDES) ampliou os recursos para o Fime Rural de US\$ 220 milhões para US\$ 350 milhões.

O sucesso da safra deste ano tem como principais responsáveis, segundo a Conab, o milho e a soja. O primeiro, com 27,19 milhões de toneladas (incluindo a safra de safra passada). E o segundo, com 19,5 milhões de toneladas cresceu 26,7% comparando-se com os resultados da safra 90/91. Essas duas culturas, praticadas principalmente na região Centro-Sul, vêm sendo beneficiadas com expressivos ganhos em produtividade devido ao uso mais intensivo por parte dos agricultores de tecnologia (insumos e defensivos agrícolas).

Só o aumento da produção de soja, por exemplo, trará uma receita adicional na balança comercial agropecuária da ordem de US\$ 614 milhões. No balanço geral das exportações brasileiras, essa safra de grãos pode garantir US\$ 1,076 bilhão e ainda proporcionar uma economia de US\$ 433 milhões ocasionada principalmente pela redução da necessidade de importação dos principais cereais. Um relatório divulgado pela Centralização dos Serviços Bancários S.A. (Serasa) informa que 22% da entrada de divisas via exportação

são obtidos com produtos agrícolas, 17% "in natura" e 5% industrializados.

Mais arroz e feijão

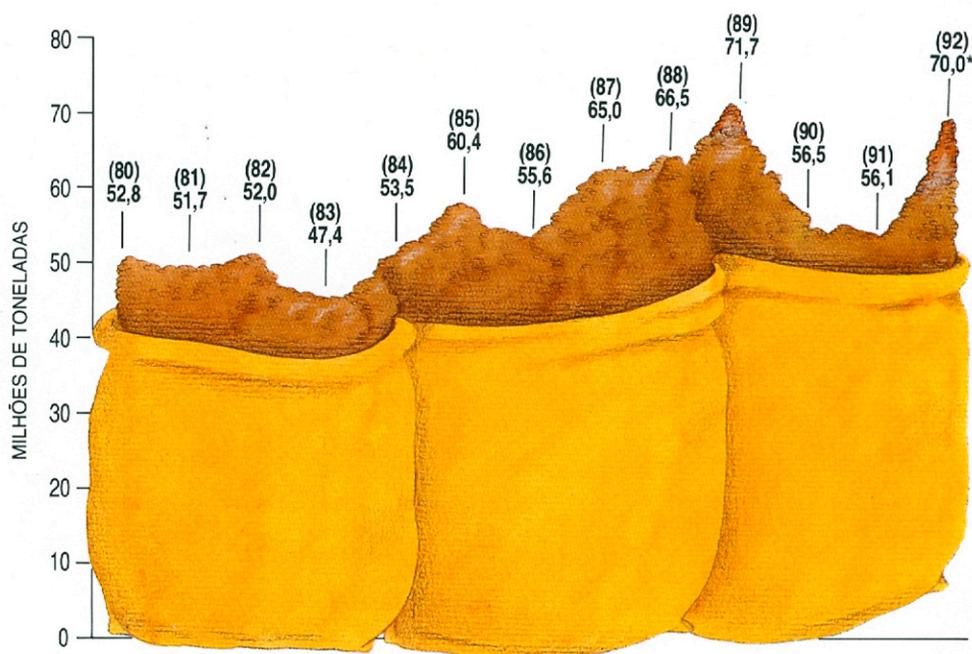
Apesar das estimativas de safra ainda estarem sujeitas a oscilações, e considerando que faltam dados do desempenho do Nordeste que, junto com a safra do trigo, os números finais só serão conhecidos no inverno, o consumidor final pode contar com uma boa notícia. Com pouca margem de erro o IBGE estima uma safra de arroz e feijão de 11 milhões e 1,8 milhão de toneladas, respectivamente. Esses cereais têm grande influência na formação do custo de vida e "com certeza puxarão os índices de inflação para baixo no decorrer do primeiro semestre", avalia Juarez Rizzieri, coordenador do Índice de Preços ao Consumidor (IPC) da Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (FIPE).

A retomada do crescimento econô-

mico está intimamente ligada ao sucesso do setor agrícola. Só para se ter uma idéia da importância da safra como combustível da economia, basta lembrar que uma família de classe média gasta 40% de seu orçamento com alimentação e 20% com vestuário. O comportamento de preço desses dois itens, essenciais, depende totalmente do desempenho da safra agrícola. Numa eventual quebra de safra ou, até mesmo, no período de entressafra com estoques reguladores baixos, os preços desses produtos são praticamente dobrados e o custo de vida consome todo o orçamento familiar. Consequência imediata: recessão e desemprego.

Lucro e economia

Nessa época do ano, as atenções da indústria, do comércio, mercado financeiro, publicidade, agências de turismo e Governo se voltam para o campo. É de lá



* ESTIMATIVA EM MILHÕES DE TONELADAS



70% da safra é transportada por caminhões pesados.

A GRANDE SAFRA

que poderá brotar a tão esperada e negociada retomada do crescimento econômico. Os agricultores esperam a melhor época para comercializar seus produtos e capitalizam-se. O dinheiro saldará, a princípio, as dívidas com os bancos, depois, aquecerá o mercado de bens de consumo. A região de Ribeirão Preto, por exemplo, será beneficiada com a safra de grãos no primeiro semestre e a tradicionalmente bem sucedida safra de laranja e cana-de-açúcar no segundo semestre. Essas duas safras trarão aos bolsos dos agricultores da região aproximadamente US\$ 185 milhões.

“Com mais dinheiro, o produtor sente-se motivado a produzir mais no próximo ano e com a utilização, cada vez em maior escala, de tecnologia agrícola para se atingir um melhor nível de qualidade e produtividade”, relata Pinazza, da Agroceres. Investindo em produtividade o produtor alcança com mais rapidez os proveitos de uma safra, o consumidor final ganha no preço e o Governo sai fortalecido com a conseqüente queda nos índices inflacionários. Segundo dados da Fipe, nos meses da safra de grãos, a alimentação é a única heroína que, historicamente, consegue retrain o ímpeto da inflação.

Leandro Fragra, assessor econômico da Associação Brasileira de Supermercados (Abbras), acredita que, a partir de meados de junho, as donas de casa já sentirão a queda nos preços dos produtos da cesta básica. “Estamos assistindo pela primeira vez um real incentivo do Governo para a produção agrícola e o grande beneficiado com isso, além do produtor, é o consumidor final”, atesta Fragra.

Com produtos mais baratos nos supermercados as vendas aumentam. Vantagem para o comércio que lucra mais e para o consumidor que gasta menos. Vantagem para os bancos, que recebem os depósitos dos excedentes, em forma de aplicações financeiras, vantagem para a indústria de fertilizantes que pode, com certeza, dobrar seu faturamento com o plantio da próxima safra deparando com um produtor capitalizado. Vantagem, também, para as indústrias de máquinas, equipamentos, automobilística, lojas, agências de turismo, concessionárias, transportadoras, têxteis e, além de centenas de outros segmentos, o Governo, que assistirá de camarote o sucesso de um pacote de medidas agrícolas que, em síntese, aposta numa economia no campo moderna e competitiva.

Adequação tecnológica: sinônimo de maior produtividade.

Foto: The Image Bank



Foto: The Image Bank



Mais arroz e feijão e menores preços para a população brasileira.

Um momento delicado

O segmento de caminhões é o primeiro a sentir os bons ventos de uma boa safra de grãos. Só no começo da colheita da safra, no mês de março, segundo dados divulgados pela Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) as vendas aumentaram 53,95% (1.852 unidades) em comparação com fevereiro (1.203 caminhões). É claro que existem, também, outros fatores para essa expansão, mas o principal é a expectativa por parte dos transportadores de obter lucros expressivos com a grande demanda por caminhões para o escoamento dos grãos das regiões produtoras para as consumidoras e portos, via exportação, e conseqüentemente aumento do frete.

Um dos termômetros da safra, no Brasil, é, sem dúvida, o preço do frete dos caminhões. No Estado do Paraná, o frete começou, no mês de março, cotado a US\$ 13,7 a tonelada, em abril, com o aumento da colheita paranaense, benefi-

ciada pelo bom clima, a cotação do frete pulou para US\$ 17 e pode chegar a US\$ 20. Já nos estados do Centro-Oeste, as chuvas de abril atrasaram a colheita da soja causando um excesso de oferta de transporte e pouca demanda. Efeito: queda do frete.

Historicamente os caminhões transportam aproximadamente 70% da safra total, 25% do bolo é escoado por trem e o restante, 5%, pelas hidrovias onde se destaca a operação do Estaleiro Centro-Oeste cujas chatas são todas propulsionadas por engenhos Scania. Para o escoamento por rodovias a grande maioria dos veículos são pesados, acima de 40 toneladas, segmento onde a Scania atua e lidera as vendas no mercado interno. O escoamento da safra é uma das etapas mais delicada do processo. O frete deve compensar para o transportador, que precisa pagar seus custos e incrementar a frota, e, ao mesmo tempo, não ser caro para o produtor que acaba repassando tudo para o consumidor final.

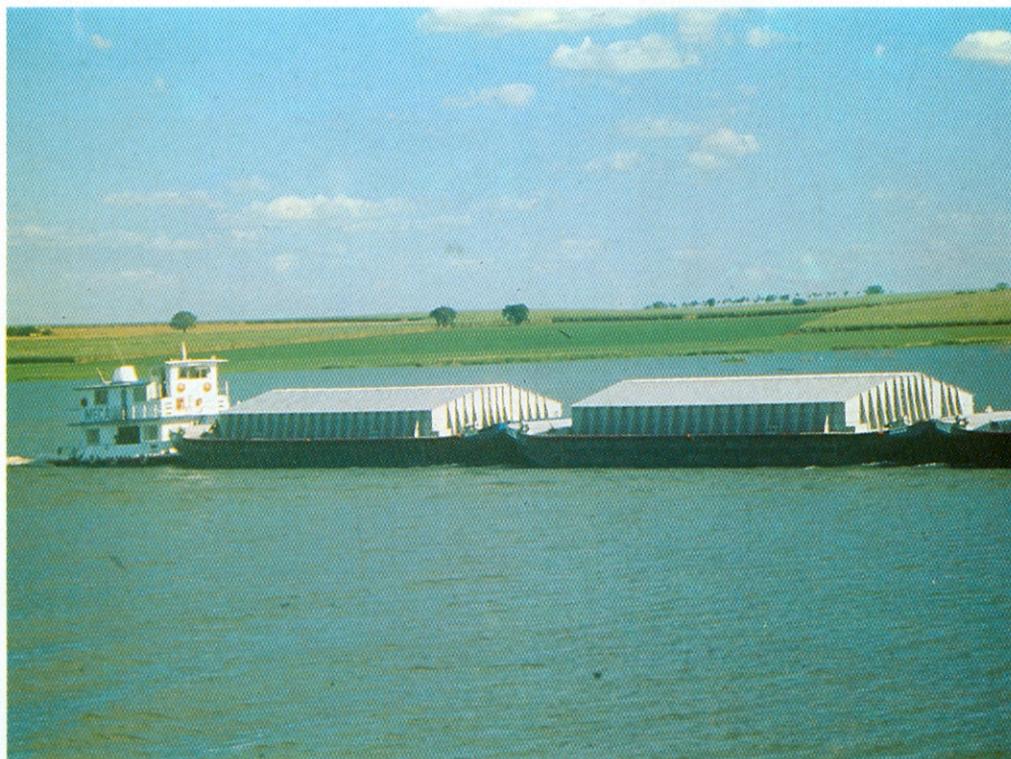
Ainda nesta etapa, o papel do Governo é de suma importância, canalizando verbas para manutenção e conservação da malha viária. O ministro dos Transportes, Affonso Camargo, instalou o Programa Emergencial de Recuperação da Malha Rodoviária Federal que irá contar com US\$ 1,8 trilhão que serão destinados à conservação das rodovias. Nesta safra, o Governo promete rodovias seguras que garantam, também, a conservação do caminhão. Com essa medida, se realmente acontecer, os fretes ficarão mais realistas e o consumidor ganhará no preço final do produto.

Uma tonelada de grãos por habitante

Apesar de todos os sinais positivos para alavancagem econômica nestes primeiros meses da safra de grãos — a inflação medida pela Fipe, por exemplo, manteve-se estável numa média de 20% ao mês —, o economista Juarez Rizzieri pondera que “não devemos esperar um efeito milagroso com a safra”. Na opinião de Luiz Antonio Pinazza, da Agroceres, o atual modelo de crédito agrícola está esgotado, causando a erosão da renda rural. “O crédito agrícola concedido para esta safra é um dos mais baixos dos últimos dez anos, o

Reportagem

A GRANDE SAFRA



Mais opções de transporte e melhor qualidade de armazenagem colaborando para o sucesso da safra.



produtor está trabalhando com a corda no pescoço”, salienta Pinazza.

O desempenho do setor de insumos no ano passado, quando a comunidade rural começou o plantio da safra deste ano, atesta a colocação de Pinazza. Em comparação com 1990, as vendas de máquinas agrícolas caíram vertiginosamente 33,6%, no segmento de defensivos agrícolas a queda foi de 10,4%, no de sementes melhoradas também tiveram desempenho negativo de 13,7%. O único setor que conseguiu sair ileso foi o de fertilizantes que ainda obteve um milagroso crescimento de 1,5%. “Considerando esses números sombrios, a safra foi um êxito”, diz Pinazza, que considera a safra ideal para um país a produção de uma tonelada de grãos por habitante. “Esse é o padrão mundial que releva os produtos agregados e uma reserva de segurança” afirma o técnico da Agroceres.

Esse ano, se tudo der certo, será colhido um pouco mais da metade do que seria, segundo Pinazza, o ideal para o Brasil, que tem aproximadamente 140 milhões de habitantes. Mesmo com as dificuldades enfrentadas durante os últimos anos pelo setor agrícola, de erosão de renda rural, crédito governamental inadequado, pacotes econômicos, políticas agrícolas desastrosas, defasagem tecnológica, queda de produtividade que geram produtos não competitivos no mercado externo, o produtor tem às mãos o trunfo de uma safra que pode ser a luz no fim do túnel da economia.

“É óbvio que este ano não teremos um milagre econômico em decorrência desta safra. Mas com ela e o Governo honrando seus compromissos, 1993 será um ano com boas perspectivas”, assegura Leandro Fraga, da Abras. Milagres econômicos à parte, o fato é que, com o produtor rural capitalizado em decorrência de uma safra bem comercializada - sem o fantasma do prejuízo com preços mínimos em queda livre - o Produto Interno Bruto (PIB) de 92, segundo estudo elaborado pela Serasa, registrará um ganho de 2% em relação ao ano passado, devendo chegar a US\$ 367,2 bilhões. A safra de grãos que garante o pão nosso de cada dia, garante, também, o oxigênio vital para nossa economia. ■

Fatos

MOTORES SCANIA EQUIPAM MÁQUINAS CASE

A Case Brasil, líder do mercado brasileiro de pás-carregadeiras e retro-escavadeiras, está novamente usando motores Scania DN 11 para equipar seus tratores W 36 D, o top de sua linha de produção. Com isso, e empresa espera reconquistar um mercado que exige força, versatilidade, durabilidade e segurança.



Fotos: Divulgação

A Case Brasil voltou a equipar suas máquinas pás-carregadeiras de grande porte, as W 36 D, com motores Scania tipo DN 11, com potência máxima de 215 cv a 2.200 rpm. Essa máquina, cuja pá tem capacidade para carregar 4 jardas cúbicas (3,1 m cúbicos) é produzida somente no Brasil e atende segmentos específicos como mineração, indústria de calcário, pedreiras, empreiteiras (serviço de terraplanagem), aterros e areieiros. Os EUA, onde fica a matriz da empresa, Europa, África e os países da América do Sul, importam esse tipo de equipamento do Brasil.

Liderando o mercado nacional com uma participação em torno de 38%, a Case resolveu em março deste ano reintroduzir os motores Scania nas máquinas W 36, depois de quatro anos, para conquistar uma maior participação neste segmento específico. Como parte das medidas adotadas pela empresa para recuperação do mercado de pás-carregadeiras de grande porte está o kit de repotenciamento Scania, disponível em todas as revendas Case, oferecido pela empresa a todas máquinas fabricadas no período de 87 a 91.

Há mais de 70 anos no Brasil, a Case foi a primeira empresa de máquinas agrícolas e pás-carregadeiras a se instalar no País. Seu pioneirismo lhe valeu hoje a liderança absoluta do mercado nacional em todas as áreas que atua. Afinal foi no lon-

gínquo ano de 1919, quando o presidente Épitácio Pessoa abriu as portas do Brasil para a instalação de uma filial da Case norte-americana que, no currículo, já trazia 77 anos de experiência fabricando máquinas para abrir estradas, arar a terra e trabalhar em minerações nos EUA.

No Brasil, com dimensões semelhantes aos Estados Unidos e grande potencial agrícola e mineral, a Case se transformou na mais importante e lucrativa filial da empresa norte-americana. Sempre se pautando com uma política de constante inovação tecnológica, inclusive exportando equipamentos para a matriz, a Case se coloca como a mais tradicional e bem sucedida indústria de máquinas do Brasil. Sua parceria com a Scania remonta há mais de uma década, interrompidos num curto período, e voltando agora num trabalho conjunto para suprir um mercado que exige um veículo com muita força, versatilidade, durabilidade e segurança. ■

*Case/Scania:
novamente juntas ...*

*... para garantir a
liderança do mercado.*



Aplicação

Veículos de qualidade e administração moderna e eficiente, a receita da Dom Vital para o sucesso.



Operando veículos com idade média de quatro anos, mais de 10% da frota de pesados da Dom Vital já virou um milhão de quilômetros sem abrir o motor. Esse resultado é fruto de um esquema operacional que valoriza tanto o homem como a máquina.



UM EXEMPLO DE SUCESSO EM ADMINISTRAÇÃO DE TRAFEGO

Há mais de meio século atuando no segmento de transporte, a Dom Vital destaca-se hoje no cenário econômico brasileiro como uma das mais modernas e eficientes transportadoras do País. Sua receita para se chegar a esse patamar não é segredo: "informatizar os serviços, trabalhar com veículos de qualidade e pessoal altamente profissional", conta Volmer de Souza Palmeira, gerente de tráfego e responsável por todo o sistema operacional da empresa. Manipulando essa fórmula com a maestria de um "maitre" e difundindo sempre a idéia de equipe junto a seus subordinados (motoristas, mecânicos, borracheiros, etc.), Palmeira apresenta à diretoria da Dom Vital, um saboroso prato enriquecido com a vitamina da produtividade e temperado com lucros sempre em ascensão.

Um dos resultados mais práticos e visíveis desta receita de eficiência está no odômetro de treze dos setenta Scania da Dom Vital: são todos caminhões fabricados entre 85 e 88 que já viraram um milhão de quilômetros sem abrir o motor, fazendo-se apenas as revisões tradicionais. A empresa possui uma respeitável frota de 700 veículos, 120 caminhões pesados,

esses, o carro-chefe dos negócios. Transportando bens de consumo de sul ao norte do País, exceto para as regiões Centro-Oeste e Manaus, os caminhões estradeiros da Dom Vital rodam, em média, 24 mil quilômetros por mês. O esquema operacional montado é, sem sombra de dúvidas, uma escola de produtividade em se tratando de transporte de carga. "Nossas encomendas entregamos rigorosamente no prazo acertado com o cliente", afirma Palmeira.

Sem acidente

Para não haver falhas na operação e não comprometer o processo de entrega programada, a Dom Vital age em duas frentes de trabalho que são a base de sustentação dos negócios. A primeira é manter um completo estoque de peças para os caminhões. "Temos, além das peças do cotidiano, seis cabinas prontas, três caixas de câmbio e seis motores completos. Tudo Scania", aponta Palmeira. Toda essa preocupação, vem do fato de que os caminhões "não podem parar em hipótese alguma sob a pena de perdermos a credibilidade conquistada com cinquenta anos de



SSO NA TRANSPORTES

trabalho". A outra frente de ação da empresa é o bem montado esquema de transporte e manutenção preventiva. Nesta etapa, a mais delicada, segundo Palmeira, a Dom Vital mantém filiais em pontos estratégicos dos estados em que atua.

Os Scania transportam a carga para o destino com todas as paradas para abastecimento e troca de motorista programadas. Nos eixos São Paulo - Rio e São Paulo - Curitiba, roteiros considerados curtos (500 quilômetros em média) a Dom Vital utiliza apenas um motorista. Viagens para o Norte e Nordeste são sempre feitas com dois motoristas com um sistema de revezamento a cada 400 quilômetros ou seis horas dirigidas. Chegando na origem, os motoristas desengatam a carreta e a engatam em outra já carregada com destino a São Paulo ou Rio de Janeiro. Antes de seguirem viagem de volta, têm doze horas de descanso. Chegando em São Paulo, descansam mais 24 horas. "Esse esquema nos permitiu reduzir em aproximadamente 95% os acidentes de estrada", diz Palmeira. Computando-se os quilômetros rodados de cada caminhão, há, estatisticamente, um acidente a cada 13 voltas ao redor da terra.



Ribeira: respeito aos prazos de entrega.

Histórico de todos os veículos

A Dom Vital transporta a carga sempre de uma filial para outra. O caminhão chega a seu destino e apenas desengata a carreta. O descarregamento e envio da carga ao cliente é feito pelos funcionários da filial. "Isso nos permite um considerável ganho de tempo", afirma Palmeira ressaltando, ainda, que caso não haja carga de retorno num prazo máximo de 12 horas, o caminhão volta vazio mesmo. "Esperando carga de retorno, paradoxalmente, estamos perdendo dinheiro". Motivo: cumprimento do prazo com os clientes. "Esse é o lema imutável da Dom Vital", reitera o presidente da empresa, Sebastião Ribeira. Em todas as filiais da transportadora há técnicos habilitados a fazerem pequenos reparos elétricos ou mecânicos, além da revisão de rotina que antecede todas as viagens.

A manutenção preventiva é feita a cada seis mil quilômetros ou seis dias de trabalho dos caminhões. Em sua oficina, a Dom Vital faz, além da manutenção nor-

mal, todo trabalho de funilaria e pintura. Na oficina, também são feitos os trabalhos de repotenciamento Scania dos veículos pesados mais velhos e de outras marcas. "Fomos os pioneiros a realizar um trabalho em conjunto com a Scania de repotenciamento de um caminhão Fiat", ressalta Palmeira. "Hoje, todos nossos Fiat (nove ao todo) estão rodando com motores Scania". Esses caminhões operam só na filial do Rio de Janeiro.

Todos os caminhões da Dom Vital, por utilizarem-se de baú, são equipados com defletor. Cada veículo tem um histórico, feito diariamente por computador, num programa que dá à empresa, mensalmente, o custo por quilômetro rodado onde se leva em conta, todos os itens gastos com manutenção, desgaste dos componentes e combustível. Treinamento rigoroso e reciclagem periódica dos motoristas também fazem parte da receita para se conquistar a confiabilidade e a liderança de um dos setores mais competitivos do transporte: o de bens de consumo.

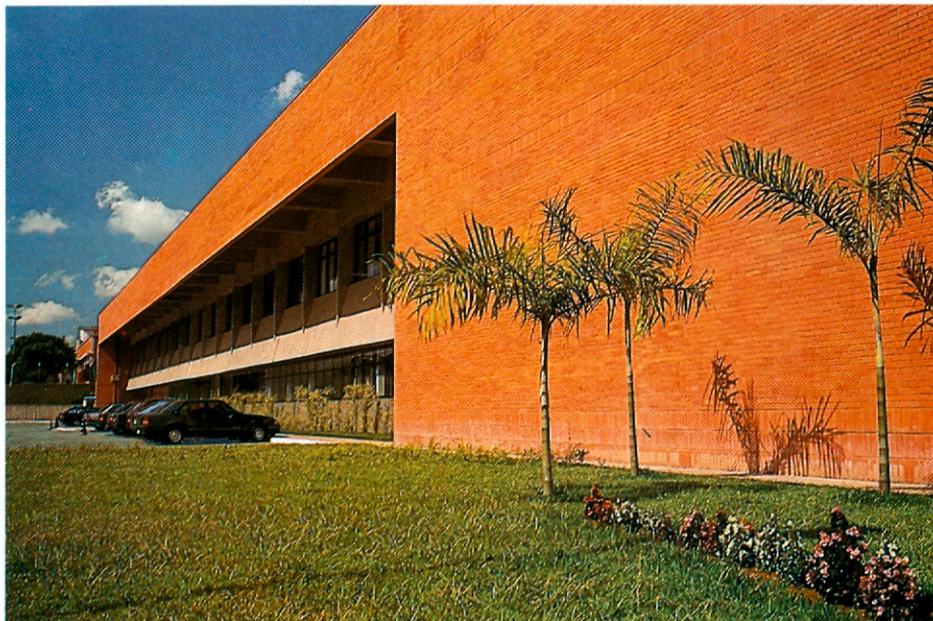


Alta produtividade: 24.000 quilômetros/mês por veículo.

Serviço

Já está funcionando o novo centro de treinamento da Scania. Com instalações modernas e arrojadas e dotado de equipamentos de última geração para preparação de profissionais de assistência técnica e reciclagem de funcionários, o novo centro de treinamento é um passo decisivo para reiterar a importância do pós venda para a Scania.

CENTRO DE TREINAMENTO, MAIS FORÇA NO PÓS-VENDA



As novas instalações ...

A Scania do Brasil inaugurou seu novo centro de treinamento. Instalado na sede da empresa, em São Bernardo do Campo, com 6.559 m² de área construída, o prédio demandou investimentos da ordem de US\$ 5 milhões. Contando com toda uma infra-estrutura voltada à preparação de profissionais que trabalham com produtos da marca, a nova instalação possui 15 salas, teóricas e práticas e três boxes de serviços onde, além do aluno aprender como se processa toda a manutenção dos veículos da marca, é possível, também, conhecer métodos modernos de alinhamento a laser de caminhões e ônibus. Uma oficina moderna, com máquinas e equipamentos convencionais e de última geração que simulam o cotidiano de trabalho da linha de montagem, completa a escola.

Para a área de Pós-Venda são reservadas sete salas e os boxes de serviços. Uma teórica, com capacidade para 45 alunos, e seis práticas, dotadas de todos os equipamentos técnicos que compõem os produtos da marca. As salas são de eletricidade, de transmissão, de motores com

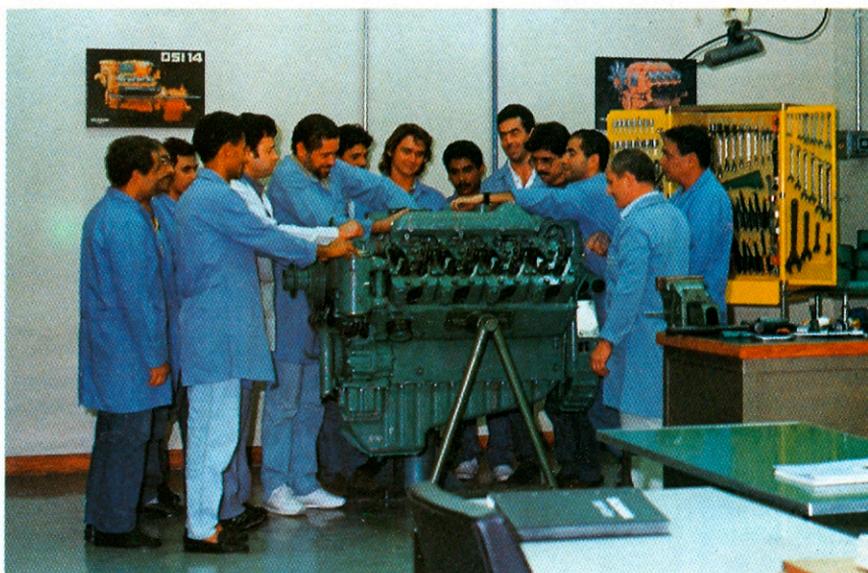
engenhos de 11 a 14 litros, sistema de freios e sistema de injeção. Os cursos ministrados nesta área são direcionados aos profissionais das concessionárias: gerente de pós-venda, chefe de oficina, vendedores de peças (interno e externo), consultor técnico, pessoal de escritório de oficina, mecânicos e eletricitas (nestes dois últimos casos há cursos regulares também para frotistas clientes da marca).

Outra área que mereceu um destaque especial da empresa foi o treinamento de

funcionários. Coordenado pelo departamento de Recursos Humanos da Scania, o programa visa o desenvolvimento gerencial, curso para aperfeiçoamento de pessoal técnico e operacional (este voltado à produção), curso que estimula a habilidade do profissional e, ainda, curso supletivo de primeiro e segundo grau. Nas dependências do Treinamento de Pessoal também é feita a integração dos funcionários e ministrados cursos de idiomas.

Contando com todo material didático

necessário ao aprendizado e todas as salas equipadas com recursos áudio-visuais, o Treinamento conta com oito salas divididas em duas teóricas, três de apoio e três teórico-práticas (sala com pranchetas para desenhos e projetos; sala com equipamentos hidráulicos e pneumáticos destinada a cursos de manutenção de componentes desses circuitos e sala de metrologia, de elétrica e eletrônica). Existe, também, a oficina, cujo principal objetivo é a adequação à realidade de produção fabril de aprendizes do Senai e o treinamento e reciclagem de profissionais da área. ■

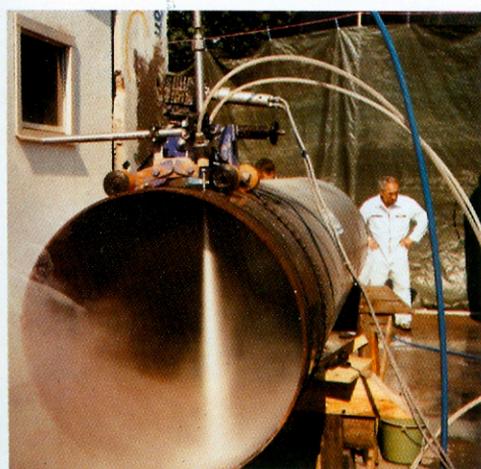


... abrigam uma moderna infra-estrutura para treinamento.

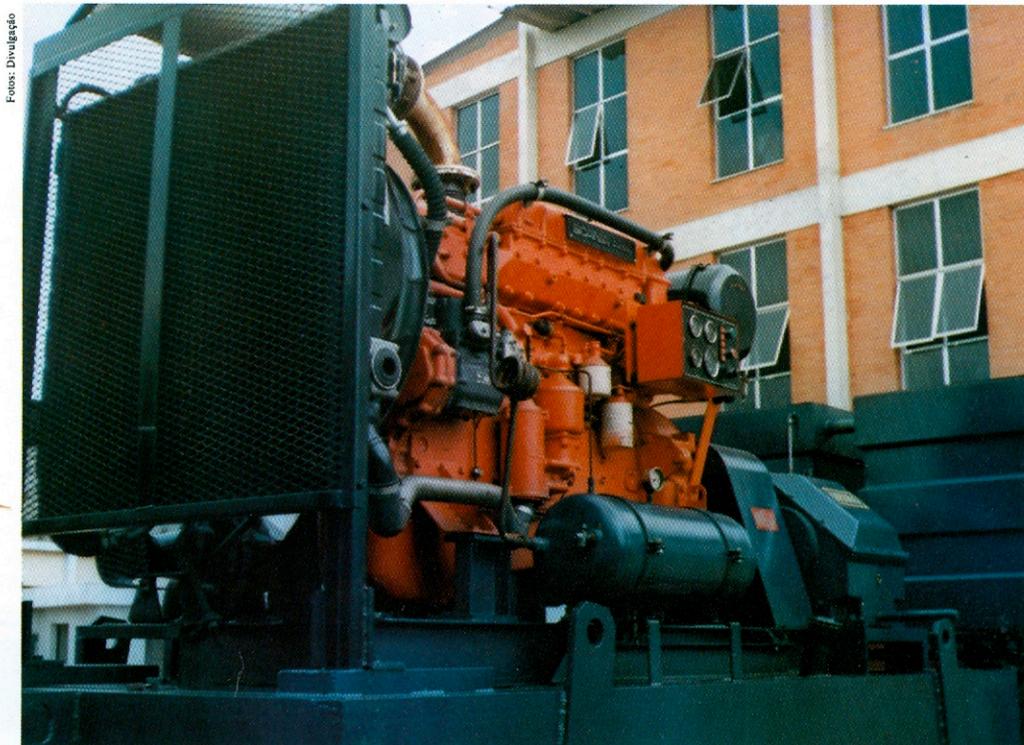
Aplicação

A ÁGUA CORTANDO O CONCRETO

Uma bomba alemã, montada aqui pela Woma Equipamentos, e equipada com motores Scania, é capaz de cortar blocos de concreto, placas de metais e fazer limpeza de equipamentos industriais pesados com jateamento de água.



... são capazes de cortar peças metálicas com alta precisão.



As novas bombas, com potência de até 350 cv,...

Há alguns anos, um fato emocionou o mundo. Foi o salvamento da pequena Jessica, uma menina norte-americana que havia caído em um profundo e estreito poço e cujo resgate só foi possível graças a uma bomba de água de alta pressão que perfurou as paredes rochosas laterais da fenda onde a criança estava.

Este poderoso equipamento criado na Alemanha, com o objetivo principal de possibilitar reparos em refinarias de petróleo sem o risco de explosão pelo fogo dos maçaricos, encontrou no mercado uma série de aplicações práticas, tais como corte de anéis de clinker em fornos rotativos, corte de concreto, limpeza de uma infindável série de equipamentos industriais, limpeza de redes de esgoto e galerias fluviais, etc.

No Brasil estas bombas são fabricadas e comercializadas desde 1975 pela Woma Equipamentos Ltda., sediada em Diadema, em São Paulo, associada à Woma Aparatebau, da Alemanha, empresa responsável pela criação do equipamento. A linha de produtos da Woma brasileira, no entanto, até o ano passado estava limitada à potência de 120 cv.

Uma série de novas aplicações

A partir de janeiro deste ano, com a abertura do mercado brasileiro para importação de equipamentos, a Woma, além da linha já normalmente fabricada e comercializada no Brasil, está importando da Woma alemã, bombas de alta pressão

com potência de até 350 cv.

Estas bombas, que estão sendo equipadas com motores Scania de 11 e 14 litros (a potência depende do tipo de aplicação) fabricados no Brasil, poderão ser utilizadas em uma série de novas aplicações, tais como: limpezas industriais (caldeira, pinturas externas de aeronaves, digestoras utilizadas na indústria de celulose e tubo de cóqui da indústria petrolífera); corte de metais com água e abrasivo, nesta aplicação, especificamente, há um considerável ganho de tempo por dispender a mão-de-obra necessária para se fazer o retoque das rebarbas.

Só para se ter uma idéia da força dessas novas bombas, basta dizer que o jateamento feito através de um tubo especial cujo diâmetro é de 2,5 milímetros é capaz de lançar 130 litros de água por minuto a 1.000 B.a.r. de potência. Esse tipo de equipamento realiza trabalhos de corte e limpeza com absoluta precisão e eficiência, proporcionando, acima de tudo, economia e ganho de tempo.

A união comercial entre a Woma e a Scania já vem de longa data. Praticamente todas as bombas de alta potência fabricadas na Alemanha, são equipadas com motores fornecidos pela Scania da Suécia. E, a partir de agosto, com este tipo de equipamento sendo comercializado também no Brasil, os usuários poderão contar com a qualidade dos motores Scania fabricados no País, além da tradicional rede de assistência técnica prestada pela marca.

Reportagem

Em 1919, um italiano conduzia um barulhento bonde com tração animal, levando gente de um vilarejo chamado São Bernardo para trabalhar nas fazendas de Santo André. Ele foi precursor de uma das mais eficientes empresas de transportes de uma das cidades mais ricas do Brasil.

NO BON



Foto: Luiz Carlos Casagrande

Vinte e dois Scania operando nas linhas de maior demanda.

Uma das mais tradicionais empresas de transportes urbano do ABC paulista fica em São Bernardo do Campo, faz a linha da capital do automóvel a Santo André e tem um nome que não esconde suas raízes: Viação ABC. A empresa, com uma administração familiar e moderna, possui em sua frota 65 veículos dos quais 22 são Scania modelo F. Uma dúzia desses carros foram entregues recentemente, detonando uma estratégia da empresa em aumentar sua participação no consórcio de operação nos modernos corredores que interligam as cidades do ABC.

João Antonio Setti Braga, presidente da empresa, argumenta que, com esses novos ônibus, a ABC pretende consolidar-se como uma empresa padrão da re-

gião. “Os passageiros estão mais exigentes quanto ao conforto e à segurança”, garante João, cuja experiência no segmento de transporte vem do berço. O avô, João Setti, começou já em 1917 transportando peões para as fazendas num bonde puxado a cavalo. O pai, José Fernando Medina Setti, por volta de 1947, em sociedade com o veterano Setti, adquiriu a linha que até hoje é o carro chefe da empresa: São Bernardo do Campo a Santo André.

“Vendemos e compramos de volta”

Naquela época não existiam nem Via Anchieta, nem indústria automobilística e tampouco asfalto. Era tudo na lama ou, na melhor das hipóteses, na poeira. Em

DE DA HISTÓRIA

condições tão adversas e com o agravante dos prejuízos estarem cada vez mais presentes, em 1955 a empresa foi vendida em 12 parcelas iguais a um empresário de São Paulo. Nesse período o progresso começou a galopar na região. As plantas das montadoras estavam aprovadas, as principais avenidas do ABC foram pavimentadas e as empresas de transporte urbano almejavam, enfim, o lucro. José Fernandes, acompanhando a rápida evolução dos negócios na região e vislumbrando a oportunidade de dar uma guinada em sua vida, foi receber a última parcela da ABC com uma proposta selada de comprá-la novamente. Desta vez, a vista.

Assim, passou novamente ao comando da empresa que possuía, então, 12 veí-

culos em condições precárias. juntou o dinheiro que ainda tinha, procurou financiamento no banco e conseguiu comprar mais três ônibus usados, mas em boas condições para operar. Em 1959 fez sua primeira aquisição de veículos zero quilômetro. “Compramos seis ônibus novos para firmar a empresa como a mais importante da região e oferecer o melhor, já naquela época, em se tratando de transporte de passageiros”, afirma Setti Braga.

Em 1961, depois de uma excursão para Aparecida do Norte, João Fernando observou na via Dutra a performance dos ônibus Scania e ficou surpreendido. “Meu pai voltou do passeio convencido, pelo que tinha presenciado, que a melhor opção para a nossa empresa seria veículos

Scania”, lembra Braga. Nesse mesmo ano, a Viação ABC comprou um lote de 10 Scania e, além de servir a linha São Bernardo a Santo André, trabalhava, também, com fretamento para a Volkswagen. “Mas os ônibus eram todos urbanos, nunca tivemos veículos rodoviários”, acrescenta Braga.

Com o surgimento dos bairros operários em decorrência das indústrias instaladas na região, a Viação ABC começou a ramificar suas linhas. Nessa época chegou até a fundar outra empresa, a Viação Cacique, com oito ônibus que atendiam as linhas dentro do município de São Bernardo. Com seu pioneirismo e com uma imutável política de constante renovação da frota, a ABC foi considerada por vários anos uma das melhores empresas de transportes de passageiros da região. Na década de 80, a empresa chegou a contar com uma frota de 100 ônibus, considerando, obviamente, os veículos da Cacique.

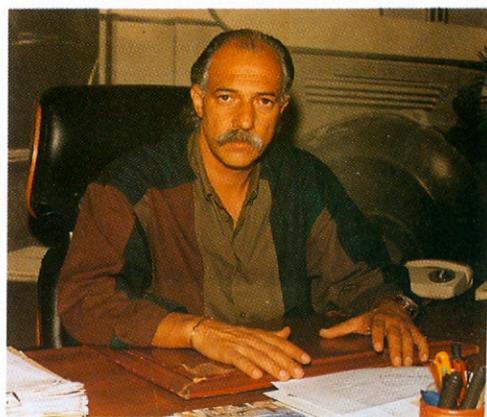
Em 1988, a Viação ABC com todo “know how” adquirido ao longo da sua história, participou como empresa líder no primeiro corredor para ônibus — os conhecidos metrô de superfície — de São Bernardo. No ano passado, com a extinção da Viação Cacique, o empresário Setti Braga concentrou suas forças para consolidar a ABC na posição de empresa padrão da região. Neste ano, o passo mais importante neste sentido já foi dado: a renovação dos ônibus que fazem a linha principal — de São Bernardo a Santo André —, que foi toda padronizada com veículos Scania. ■



Na década de 60, o primeiro contato com a marca



Com os novos pesados, a consolidação dos corredores no ABC paulista.



Braga: “Maior segurança e conforto para os passageiros”.

Registro

Cia. ATLANTIC INVESTE EM PRODUTIVIDADE OTIMIZANDO SEU TRANSPORTE

A companhia Atlantic de Petróleo adquiriu sete T 113 da concessionária Equipo, do Rio de Janeiro, que irão somar-se à sua frota de 240 caminhões, sendo 40 pesados e 200 médios e leves. Segundo Miguel Moreira, responsável pelo tráfico da empresa, a intenção é "otimizar o custo de transporte com a substituição gradual dos veículos médios e leves por pesados Scania".



JUBILEUM NA SAFRA

O Jubileum modelo R entregue à Transportes do Oeste, de Xenxerê, SC, está trafegando de Norte a Sul do País dando sua contribuição no transporte da safra deste ano.



EL-KOUBA CRESCE COM SCANIA

A Transportadora El-Kouba, de Três Barras, MG, foi a primeira empresa da cidade a receber um Scania T 113. Com

uma frota constituída de três Scania, a transportadora mantém-se fiel à marca e está crescendo com ela.

MOTONOVE RECEBE SEU PRIMEIRO 113

Há 13 anos nas estradas, a Transportadora Motonove, contabiliza em sua frota um total de 62 veículos, 16 deles pesados (13 Scania). Procurando sempre oferecer o melhor transporte a seus clientes, a Motonove acaba de adquirir um Scania T 113, entregue pela concessionária Supercar, de Osasco.



CONSÓRCIO NACIONAL SCANIA ENTREGA MAIS TRÊS UNIDADES

Valdemiro Oderdeng recebeu dois Scania T 113 para juntar-se à sua frota de nove pesados da marca. Os veículos foram adquiridos através do Consórcio Nacional Scania e entregue pela Ediba, filial de Lages. Outro T 113 entregue pela Ediba no sistema consórcio foi para Transportadora Alcides Spiazzi & Filhos que opera no transporte de cereais.



Registro

MAIS DE DEZ SCANIA PARA MOVIMENTAR A SAFRA

A Transportes Boqueirão está investindo intensamente na otimização de seus serviços. Especializada em veículos graneleiros, com 69 Scania em sua frota, a Boqueirão adquiriu da concessionária Mevepes, de Passo Fundo, RS, 10 T 143 que já estão operando no transporte da safra de grãos do Rio Grande do Sul para as regiões consumidoras.



BREDA RIO APRESENTA SEUS NOVOS ÔNIBUS PARA O TURISMO RECEPTIVO

A Breda Rio, sob o comando de Valter dos Santos Lopes, apresentou às agências de turismo cariocas seus novos ônibus Scania S 113 HL, encarroçados pela Marcopolo. Foram oito unidades entregues pela concessionária Equipo Rio que irão operar no turismo receptivo, principalmente no período em que o Rio sedia a Eco-92.

SUVESA ENTREGA 10 UNIDADES A NACIONAL SUPERMERCADOS

A Suvesa, de Canoas, RS, entregou 10 Scania T 143 à Nacional Supermercados, empresa especializada no transporte de alimentos enlatados para todo o País.



JUBILEUM LEVA CEREAL PARA O NORDESTE

A Cerealista Vila Boa, de Xavantina, MT, foi a primeira empresa da região a adquirir um jubileum. Sua frota é constituída por quatro caminhões, todos Scania, que transportam cereais da região para o Nordeste.



MOVESA ASSESSORA CLIENTES NA AMPLIAÇÃO DA GARAGEM

A Movesa, concessionária de Salvador, BA, implantou recentemente um serviço de assessoria aos frotistas da região no que tange à reestilização e ampliação das instalações. O primeiro cliente que se beneficiou com o novo serviço foi a Boa Viagem Transporte, empresa de ônibus urbanos de Salvador, que possui uma frota de 90 veículos Scania, todos chassis F.

ÔNIBUS LEVA MÚSICOS POR TODA REGIÃO SUL

O conjunto "Os Nativos de São Miguel do Oeste" é formado por seis músicos cuja especialidade é a música regional do Sul do Brasil. Pelas estradas da vida desde 1987, o talento deste grupo chegou até a cruzar as fronteiras com Uruguai, Argentina e Paraguai. Para agilizar o transporte de um show para outro e chegar rapidamente às cidades distantes em meses de agenda lotada, e, ainda, fazer uma propaganda espetacular do grupo, Os Nativos adquiriram um ônibus Scania K 113 TL com intercooler, encarroçado pela Marcopolo e personalizado com uma pintura muito especial.



Clube do Rei

Pouco modesto

Mando mais uma de minhas obras para que seja admirada por vocês da revista Rei da Estrada. Adriano José da Rocha, Curitiba/PR.

Admiramos e estamos dando oportunidade para outras pessoas admirarem também.



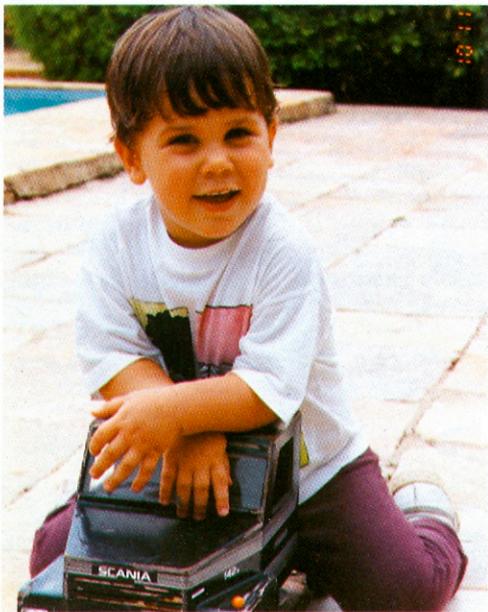
Ônibus Rosa

Daniel Custódio, de São Paulo/SP, manda um K 113 com carroceria Busscar numa pintura bem original.



Amigos inseparáveis

Pedro Henrique tem dois anos e meio e um amigo que ele não larga: a miniatura de um Scania T 142, da série Jubileum. Pelo estado do caminhãozinho dá para notar que os dois curtem todas juntos. E tem que ter muita força para aguentar a energia de Pedrinho.



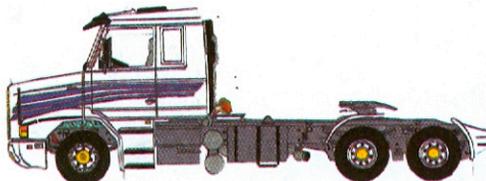
Miniatura com medição de olho

João Walter Rigotti, de São José do Cedro/SC, é, sem dúvida nenhuma, um artista plástico dos melhores. Sem possuir nenhuma referência de escala às mãos, João fez a sua miniatura do LK 141 da Scania à perfeição. Basta conferir na foto. Tem mais, João diz em sua carta que está trabalhando na montagem de um T 113, desta vez com todos os detalhes. Estamos ansiosos para apreciar seu trabalho, João.



Dutra colorida

Nosso leitor Washington M. A. Lacerda, da cidade de São Paulo, imaginou em seu desenho uma Via Dutra bem colorida.



Para análise

O desenho de Leandro Modesto Cainelli, de Bento Gonçalves/RS, não está muito bem definido. Mas, como na carta ele diz que é um dos primeiros sócios do Clube do Rei e fã incondicional da Scania, consideramos sua boa vontade.

“O melhor que já fiz”

Meu grande sonho é ser, algum dia, engenheiro da Scania. Eu vi outros desenhos no Rei da Estrada e resolvi mandar o melhor que já fiz. Fábio Montagner, Santo Augusto/RS.

Você leva jeito para o negócio, Fábio. Dedique -se aos estudos e daqui a alguns anos provavelmente contaremos com mais um excelente profissional em nossos quadros



Artista consagrado em São Luis

Patrocinado pela Secretaria da Cultura do Estado do Maranhão, o artista José Ribamar Matos expôs recentemente, na cidade de São Luís/MA, seus trabalhos de veículos miniaturas. Os ricos detalhes deste ônibus exposto mereceu aplausos dos visitantes da exposição. Parabéns José.





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)
Novope 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. Selo I A/S - Quadra 2, nº 251 - Tel. 233.6755
ESPIRITO SANTO
Vitória (Viana)
Venac Veículos Nacionais Ltda. BR-262, km 9 - Tel. 236.1544
Cachoeiro do Itapemirim
Venac Veículos Nacionais Ltda Rua João Valadino, 14 - Tel. 522-1044
GOIÁS
Aparecida de Goiânia
Vepesa Veículos Pesados Ltda. BR-153, km 14 - Tel. 249.0666
Goiânia
Vepesa Veículos Pesados Ltda. Av. Aderup, quadra 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 Luís
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A. Av. São Cristóvão s/nº - Quadra 65 - Tirirical 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
Moverma Mot. e Veic. de Mato Grosso do Sul Ltda. Rod. M. da Costa Lima (BR-163), km 1 Tel. 387.3277
Dourados
Moverma Mot. e Veic. de Mato Grosso do Sul Ltda. BR-163, km 9 - Tel. 421.0133
MINAS GERAIS
Contagem
Itaipu Máquinas e Veículos 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 Máquinas e Veículos Ltda. Av. Pres. Juscelino Kubitschek, 2955 Tel. 221.3092 - 221.3694
Muriae
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
PARAIBA
João Pessoa (Bayeux)
Novopa Nordeste Veículos da Paraíba Ltda. BR-101, Norte, km 158 - Tel. 232.1686
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 Iguaçu
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
Petrópolis
Novope Nordeste Veículos de Pernambuco Ltda. Av. 7 de Setembro, 570 - Tel. 961.4966
Recife
Novope Nordeste Veículos de Pernambuco Ltda. Av. Mal. Mascarenhas de Moraes, 2160 - Tel. 339-3911
PIAUÍ
Terezina
Itaim Máquinas e Veículos Ltda. BR-316, km 03, nº 4785 - Tel. 227.1777 - 227.1767

RIO DE JANEIRO
Barra Mansa
Equipo Máquinas e Veículos Ltda. Rod. Presidente Dutra, km 285,5 - Tel. 42.2332
Rio de Janeiro
Equipo Máquinas e Veículos Ltda. Rod. Presidente Dutra, 2351, km 2 - 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
Brasdieisel S.A. Comercial e Importadora Av. Flores da Cunha, 5200 - Vila Fay Tel. 331.1122 - 331.1292-331.1597 - 331.1785
Caxias do Sul
Brasdieisel S.A. Comercial e Importadora Av. Júlio de Castilhos, 350 - Tel. 222.5344
Brasdieisel 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
Brasdieisel S.A. Comercial e Importadora BR-265, km 337, s/nº - Tel. 332.3155
Lajeado
Brasdieisel 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
Chapeco
Ediba Eléctro Diesel Battistella Ltda. BR-282, km 538 - Colonia Ceila Tel. 22.5522 - 22.5098
Concordia
Ediba Eléctro Diesel Battistella Ltda. BR-153, km 95 - Tel. 44.2411 - 44.2556
Itajaí
Mecânica de Veículos Pícaras Ltda. - Mevalte BR-101, km 117 - Tel. 46.1447
Joinville
Mecânica de Veículos Pícaras Ltda. - Meville BR 101, km 37 - Tel. 25.2597
Lages
Ediba Eléctro Diesel Battistella Ltda. BR 116, km 248 - Área Industrial - Tel. 22.3411
Pícaras
Mecânica de Veículos Pícaras Ltda. - Mevepi Rod. BR-101, km 101 - Tel. 45.0577 - 45.0776
Tubarão
Sobrava 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. 23.2119 - 23.2119
Araraquara
Tarral Filhos & Cia Ltda. Av. Tarral, 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
Oassco
Supercar Com. e Importação de Veículos Ltda. Av. Presidente Kennedy, 2559 - Tel. 701.9900
Ourinhos
Moverpa Motores e Veículos de São Paulo S.A. Rod. Raposo Tavares, km 379,5 Tel. 22.2933 - 22.2521
Paulínia
Quinta Roda Com. e Repres. Ltda. Rua Estocolmo, 1520 - Tel. 74.3618 - 74.2489
Presidente Prudente
Moverpa 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
Tarral Filhos & Cia Ltda. Av. Brasil, 3939 - V. Anhangüera, km 318 Tel. 626.9900 - 626.9910
São João do Rio Preto
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
Tarral Filhos & Cia Ltda. Av. Tarral, 3210 - Tel. 24.0200

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 - J. Andaraí Tel. 954.0422 - 954.0056
Codema Comercial e Importadora Ltda. Av. Raimundo Pereira Magalhães, 1780 - B. Piqueri Tel. 876.4777
Sorocaba
Supercar Comercial e Importação de Veículos Ltda. Rod. Raposo Tavares, km 102 - B. Vossoroça Tel. 21.1611
Sumaré
Quinta Roda Com. e Representações Ltda. Via Anhangüera, km 114,5 - Tel. 64.1890
SERGIPE
Araçajú (Nossa Senhora do Socorro)
Moverpa 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. Duralval de Goes Monteiro, 7777 Tel. 324.1926 - 324.1651
AMAZONAS
Manaus
Arapaima Motores e Veículos Ltda. Av. Pres. Costa e Silva, 95 - B. Crespo 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. 263.1166
ESPIRITO 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 - 723.1922
São Luís
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A. Av. São Cristóvão, s/nº, Q 65 - Tirirical Tel. 245.1919 - 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, 4088 - 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. 235.6761 - 224.3351
Santarém
Guatapará Motores e Veículos Ltda. Av. Tapaços, 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
Pederneras
Estaleros Centro-Oeste S.A. Barranca do Rio Tietê s/nº - Tel. 52.3166 - 52.3067
Presidente Epitácio
Estalero Centro Oeste S.A. Barranca do Rio Paranã, s/nº Tel. 81.2344 - 81.2023
Santos
Battistella Indústria e Comércio Ltda. Rua Dr. Egídio Martins, 233 - Tel. 36-7140
São Paulo
Battistella Indústria e Comércio Ltda. Av. Dr. Gastão Vicalgi, 300 - Tel. 261.9988 - 831.6133
SERGIPE
Araçajú
Leon Heimer Indústria e Comércio Ltda. Av. 31 de Março, 8000/A, B. América Tel. 224.5124 - 224.6258



*

RESPEITO AO FUTURO.

O mundo se volta para a luta pela proteção à Natureza e preservação ambiental. Há várias décadas, a Scania se engajou nos esforços em defesa do Meio Ambiente. E, permanentemente, vem buscando tecnologias que permitam a fabricação de motores e veículos cada vez mais eficientes, mas que, também, respeitem ao máximo a Natureza. E foi assim que chegou ao desenvolvimento de caminhões pesados, ônibus e motores com um dos menores índices de emissão e de ruídos, atualmente em uso em todo o mundo.

Agora, ao lado dessa busca por tecnologias adequadas à Natureza, a Scania, no momento em que comemora 100 anos, inicia no Brasil um programa de discussão científica objetivando debater propostas que venham a contribuir para o encaminhamento da problemática ambiental. O primeiro passo nesse sentido foi o seminário internacional "Transporte e Meio Ambiente", reunindo recentemente em São Paulo cientistas, técnicos e empresários.

É da consciência e da atitude de cada um de nós que depende o nosso ecossistema. Afinal, é o próprio futuro da Humanidade que está em jogo.

SCANIA