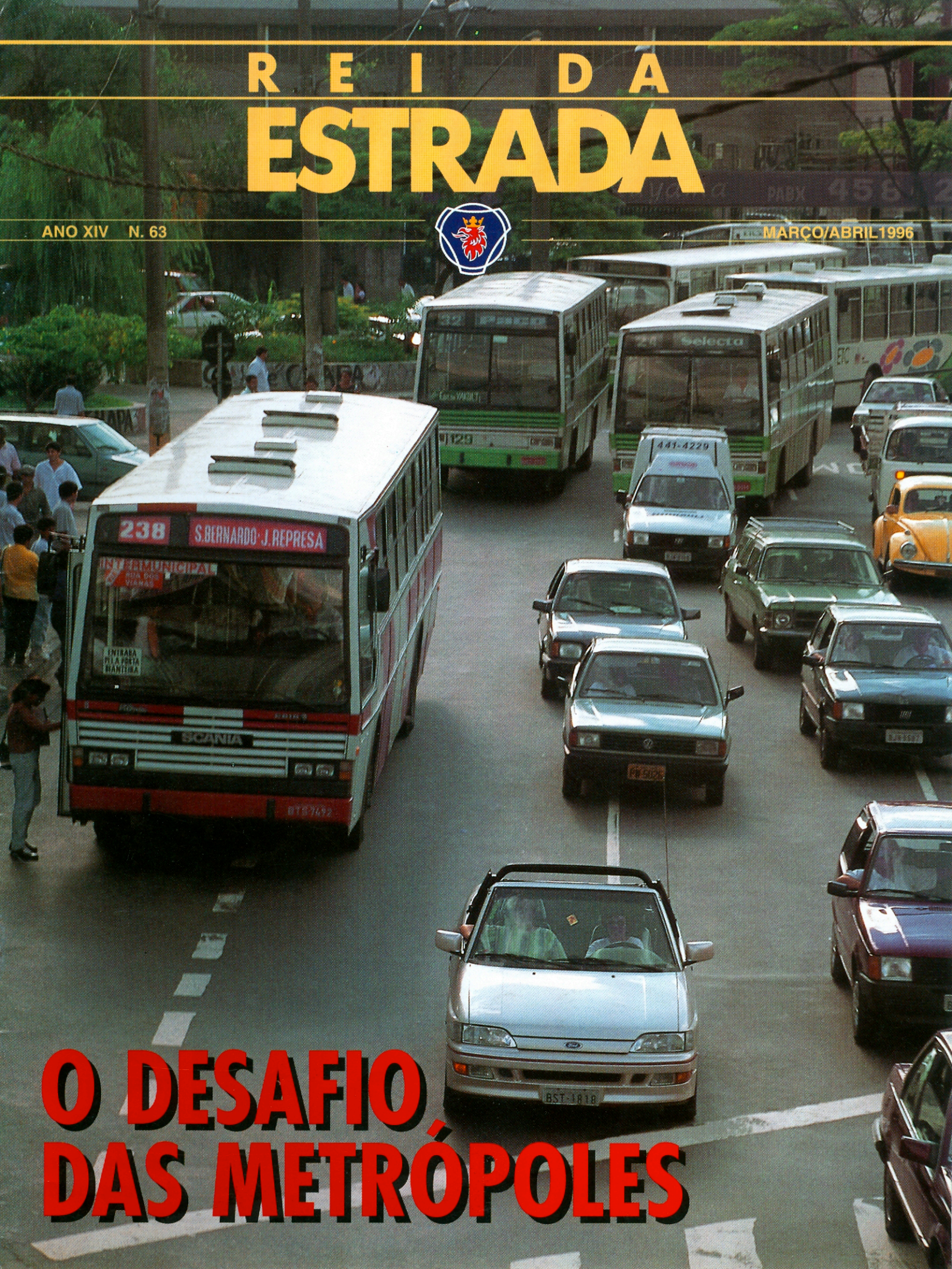
REI DA ESTRADA

ANO XIV N. 63

MARÇO/ABRIL 1996



O DESAFIO DAS METRÓPOLES

editorial

VENCENDO OS DESAFIOS

Este é um ano também repleto de estímulos e desafios para a Scania na América Latina. Nos últimos anos, trabalhamos arduamente para estabelecer uma empresa capaz de prestar serviço ao mercado latino-americano, não apenas por 10 ou 20 anos, mas indefinidamente. A direção da Scania decidiu, há muito tempo, que a empresa estava na América Latina para ficar. Agora, pela primeira vez, sentimos que temos condições de transformar está visão em realidade.

Implementamos muitas mudanças. Elas prosseguirão. Assim deve ser. As mudanças são necessárias para uma adaptação às constantes transformações de nossa época. O trabalho de reorganização fundamental já se encontra em andamento. A Scania Latin America se tornou uma organização global, fundamentada na cooperação além das fronteiras. Sua eficiência será comprovada plenamente durante este ano.

Testemunhamos o desenvolvimento de acontecimentos dramáticos na região: graves flutuações da demanda; as primeiras dificuldades do Mercosul, com frequentes mudanças nas regras do jogo; a crise do México, afetando o Continente e uma nova estabilidade política e econômica. Tudo isto nos convence de que a decisão de estabelecer uma estrutura altamente flexível foi totalmente correta.

Estamos investindo, por exemplo, em novas máquinas e novos métodos de trabalho para que todas nossas unidades, do Brasil, da Argentina e do México, possam operar com maior eficiência, com especificações comuns de produtos e coordenação de atividades. Esta cooperação é recíproca, entre as unidades do continente e entre elas e as fábricas da Scania no mundo, que nos abastecem e são abastecidas por nós, com componentes de importância vital.

Introduzimos uma nova organização, a Scania Latin America, iniciativa intrépida que mudou por completo a forma de se fazer negócios. Não somos mais, simplesmente, uma subsidiária, em um país determinado, a serviço do mercado local. Estamos unidos além das fronteiras e através do Atlântico, com a Europa. Constituimos uma grande família dedicada a servir nossos clientes, em qualquer parte desse enorme Continente.

O processo de mudanças ainda não está terminado. Precisamos continuar a desenvolver esforços para oferecer os melhores veículos e serviços do mercado. Para atingir este objetivo é preciso iniciativa, capacidade e lealdade de todos, a fim de que possamos encontrar novos caminhos.

A Scania sempre teve coragem de fazer mudanças drásticas. E, neste momento, quando a demanda é mais fraca e a concorrência mais dura, existem inúmeras razões para acreditar que a Scania sairá vencedora, apesar de todos os obstáculos.

Hans Hedlund - Presidente da Scania do Brasil e da Scania Latin America

índice

TRANSPORTE URBANO
Com o acelerado crescimento populacional nos grandes centros urbanos, empresários e prefeitos juntam esforços na busca de soluções eficientes para o transporte urbano de passageiros. A adoção de ônibus pesados no sistema vem trazendo bons resultados e garantindo a qualidade do serviço sem prejudicar ainda mais o trânsito.
4

Para agilizar a entrega de seus famosos salgadinhos por todo o País, a Elma Chips amplia sua frota de pesados e começa a padronizá-la com os "caras-chatas" da Scania.
8

10

20.000
O Consórcio Nacional entregou o vigésimo veículo à Transportadora Manchester. O caminhão totalmente personalizado operando com uma carroceria também personalizada para transporte de autopeças.

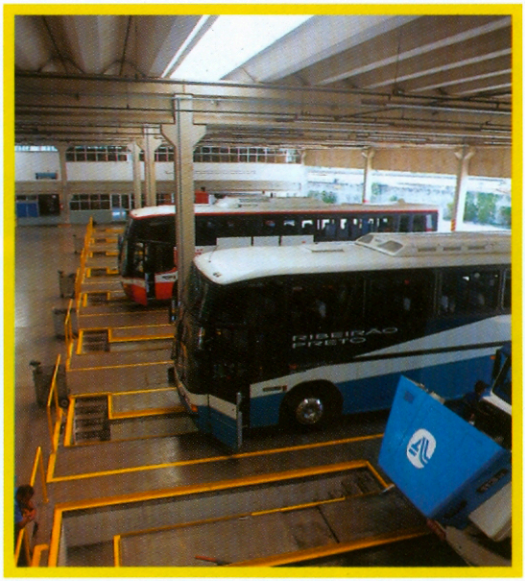
CEGONHEIRO
veículos zero quilômetro de transportadora que palavras-chaves.

ELMA CHIPS

PÓS-VENDA

Hoje em dia, oferecer ao cliente somente um produto com qualidade não é mais suficiente. Depois de realizada a compra, a empresa precisa estar junto ao seu cliente para oferecer, também, um pacote de serviços e uma eficiente assistência técnica. Esse é um dos fatores que colocam a Scania, há muito tempo, como a líder no mercado de caminhões e ônibus pesados.

16



l Scania
nilésimo
ora
não, um T 113
ado, está
arreta "sider",
a, no
ças.

12

Com o aumento da produção de automóveis no Brasil, o transporte de etro passou a ser mais exigente e profissional. A BF Transportes é um exemplo e está preparada para os novos tempos onde agilidade e qualidade são as

REI DA ESTRADA

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

Diretor:
Mauro Marcondes Machado

Gerente de Comunicação Social:
Ademar Cantero

Editor Responsável:
Mauro Cassane
(Mtb 19.786)

Diagramação:
Multimagem

Editoração eletrônica:
Marcos Rozenkwiat

Foto capa:
Emanuel A. P.

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

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

Tiragem desta edição:
45.000 exemplares.

TRANSPORTE

O DESAFIO DAS METRÓPOLES

Enfrentando superpopulações, as maiores cidades do Brasil encontram nos ônibus pesados uma solução mais econômica e eficiente para o transporte coletivo

reportagem

O crescimento da população urbana brasileira nas últimas duas décadas foi bem acima do esperado até mesmo pelas previsões mais pessimistas. Cidades que até há poucos anos eram tidas como exemplos de projetos urbanísticos já estão padecendo com o problema da superpopulação. Curitiba e Belo Horizonte são típicos casos de metrópoles bem projetadas que enfrentam sérias dificuldades com a repentina explosão demográfica.

Além de amargar problemas sociais graves, esse excesso de pessoas nas grandes cidades brasileiras está tendo dificuldades para conseguir se locomover. E as administrações municipais estão constantemente em busca de soluções eficientes de transporte. "Metro é caro demais, linha férrea está fora da realidade e aumentar a frota de ônibus vai transformar o tráfego urbano num caos", lamenta Waldemar Araújo, presidente da Fetram (Federação dos Transportadores Urbanos de Belo Horizonte). Para Araújo, que também é empresário de transporte coletivo na capital mineira, a solução está na mudança do perfil da frota de ônibus urbano.

"Precisamos incrementar a frota de ônibus pesados porque com esses veículos conseguimos transportar mais passageiros", argumenta Araújo, acrescentando que, com essa iniciativa, o tráfego no perímetro urbano também sai ganhando, "pois cada ônibus pesado substitui quase dois ônibus de médio porte". Outro ponto que a Fetram vem discutindo junto ao BHTrans (órgão da prefeitura que administra o transporte coletivo) é a criação de mais corredores específicos para ônibus pesados. "Temos experiência muito positiva com corredores, são ágeis e dispensam grandes investimentos em infra-estrutura", garante Araújo.

São Paulo, Curitiba e Salvador são os exemplos mais bem sucedidos no Brasil da utilização de ônibus pesados em corredores urbanos. Em Belo Horizonte funciona apenas um corredor, mas a maioria dos empresários já está investindo em ônibus pesados. "Atualmente, 500 ônibus pesados operam na região, numa frota total de 4.400 veículos. Para evitar um colapso no transporte, o ideal seria que 70% da frota fosse composta por esse tipo de veículo", diz Fábio Couto A. Cançado, presidente da Viação Nova Suissa e diretor-técnico do Setransp (Sindicato das Empresas de Transporte Coletivo de Belo Horizonte).

Essa preocupação de se dar uma solução imediata ao transporte coletivo urbano na tentativa de se evitar um colopaso no sistema, foi deflagrada com mais intensidade no ano passado, quando foram vendidos no mercado brasileiro 984 ônibus pesados, 500 só da marca Scania, que registrou uma participação de 50,8% nesse segmento. E a demanda por pesados cresceu ainda mais nesse ano. No primeiro bimestre de 96, foram vendidos 115 ônibus pesados, um aumento de 228% sobre igual período do ano passado. Nesse ano, a participação da Scania na venda de urbanos pesados no País subiu para 73%, marcando uma liderança recorde no setor.

Investindo em pesados

Belo Horizonte teve um vertiginoso crescimento na demanda por transporte urbano nos últimos 15 anos. Segundo dados da Setransp, de 1980 a 1985, a frota de 2.500 ônibus transportava aproximadamente 47 milhões de passageiros por mês. Hoje, a frota atual está atendendo 72 milhões de pessoas/mês. "Se o crescimento da frota continuar acompanhando o crescimento da demanda, em breve não haverá mais condições de se transitar pela cidade", profetiza Cançado.

O empresário começou dando o exemplo em sua própria empresa. A Nova Suissa foi uma das pioneiras no transporte urbano em Belo Horizonte e, também, uma das primeiras a utilizar ônibus pesados em sua frota. A empresa possui 85 veículos, sendo 18 pesados (10 L 113 City Master recentemente adquiridos da Scania). "O City Master tem maior capacidade de passageiro, é mais ágil e tem a preferência dos motoristas", justifica. "O Scania oferece conforto tanto para o

Fotos: Emanuel A. P.

motorista como para o passageiro", acrescenta Elmo Ferreira dos Santos, motorista há oito anos da Viação Nova Suissa.

Com a proibição de ônibus com motor dianteiro na capital mineira, as vendas do modelo L 113 City Master na cidade cresceram significativamente. "No primeiro trimestre deste ano já vendemos 44 City Master", conta Sérgio Calixto, gerente de vendas de ônibus da concessionária Itaipu. A própria prefeitura vem incentivando a utilização de ônibus pesados para poder viabilizar a criação de novos corredores", comenta Cançado.

Mais qualidade

Os pesados também são encontrados na empresa Transimão Ltda. Logo na entrada da sede, o visitante não tem como não ler a máxima imortalizada do líder russo, Michail Gorbachóv: "O amor por princípio; a ordem por base e o progresso por fim". A Transimão é uma das maiores e mais tradicionais no segmento de transporte coletivo de Belo Horizonte. Sua frota de 360 ônibus urbanos é composta por 44 ônibus pesados, todos L 113, e transporta dois milhões de passageiros por mês.

Com dois mil funcionários, o presidente da empresa, Nilo Gonçalves Simão, comanda tudo do alto de sua sala que tem como visual toda a garagem onde é efetuada a manutenção dos ônibus. "Só de olhar o serviço, já sei o tipo de problema do carro", fala Nilo. Tranquilo e ponderado, Nilo aparentemente não tem o perfil de um empresário moderno. Mas só não tem aparência. Além de ser um dos maiores frotistas de ônibus L 113 do Brasil, a Transimão trabalha há anos com o conceito de qualidade total: todos os funcionários são uniformizados (inclusive administrativo), garagens descentralizadas, rigoroso programa de manutenção dos veículos, treinamento constante dos motoristas e uma política de renovação da frota com ônibus pesados.

Tem mais. Apesar de exigir grande investimento, Nilo estuda dotar sua frota com ônibus pesados com o câmbio automático. "Num dia normal (sete horas de trabalho), o motorista muda de marcha cerca de quatro mil vezes. É estafante e antiprodutivo", conta o empresário com seu jeito mineiro. Nilo também compartilha com a idéia de que, para melhorar o sistema de transporte urbano a curto e médio prazo, a solução é a utilização de ônibus pesados.

Segundo o empresário, a própria BHTrans vem incentivando a utilização de ônibus pesados, melhorando a remuneração das empresas que empregam esse tipo de veículo e proibindo a utilização de motor dianteiro. "Com a utilização de ônibus pesados, os custos são mais racionalizados, o sistema fica mais eficiente e o passageiro mais contente" comenta caprichando na rima. O BHTrans remunera as empresas por quilômetro rodado através de câmara de compensação e conforme o tipo e ano de fabricação do veículo. De acordo com Nilo, a câmara de compensação socializou o sistema. "Antes, localidades mais distantes não eram servidas por ônibus por serem deficitárias. Agora há linhas para todos os lugares", comenta.

Em Belo Horizonte, a utilização de ônibus pesados não é uma tendência é uma necessidade. Segundo Messias Lobato de Araújo, sócio da Auto Viação Pioneira e mais duas empresas: a Santa Inês e a Serra Verde, o L 113 da Scania reúne num só veículo os atributos que os empresários mais precisam para esse tipo de trabalho: robustez, conforto, segurança, agilidade e facilidade de manutenção. As três empresas perfazem uma frota de 165 urbanos dos quais 38 são pesados (26 L 113). ●

CARIOCAS PREFEREM O F113

Depois de São Paulo, o Rio de Janeiro é o maior mercado para ônibus urbano no País. Diferente de Belo Horizonte, a maioria dos ônibus pesados da capital fluminense utiliza motor dianteiro. Por lá, impera soberano os ônibus da linha F da Scania, especialmente desenvolvidos para trabalhos mais severos. Com a estrutura mais robusta do mercado, o F 113 se adaptou perfeitamente às duras condições de operação a que esses veículos são submetidos.

"O F 113 foi um achado para o empresário carioca. Há muito tempo procurávamos um veículos que atendesse o transporte de passageiros de longa distância", comenta Odilon Pereira Teixeira, proprietário da Viação Reginas, do município de Duque de Caxias, com uma frota de 190 carros, dos quais 45 são Scania. O primeiro Scania adquirido pela empresa foi no início de 1990.

"Comparei o F 113 com outros ônibus de minha frota e, no final de um ano de trabalho, só precisei fazer troca de pneus e lonas de freios nesses veículos", afirma Teixeira. Para o empresário, o F 113 é o veículo ideal para o transporte urbano no Rio de Janeiro, "oferece conforto e segurança, transporta mais passageiros, é mais rápido e raramente pede manutenção".

Segundo Teixeira, a Viação Reginas pretende padronizar sua frota com ônibus Scania para fazer as linhas com mais de 25 quilômetros. Para linhas menores (média de 6 km), é mais viável os veículos tradicionais. "Nessas linhas longas transportamos grande volume de passageiros, o que exige veículos maiores, mais robustos e com mais potência".

Apostando nos urbanos

Depois de conquistar a excelência no segmento de turismo, a Breda Rio resolveu apostar no mercado de transporte urbano de passageiros. Atualmente, dos 300 ônibus da empresa, 115 já são urbanos. "Estamos trabalhando com veículos pesados para oferecer um transporte de melhor nível", comenta Valter dos Santos Lopes, diretor administrativo da empresa.

Como no Rio de Janeiro a remuneração das empresas é feita de acordo com o número de passageiros transportados, "utilizar ônibus pesados, pela sua maior capacidade, vai gerar uma maior oferta de lugares", acrescenta o executivo.

A Viação Santa Sofia é outra empresa que vem renovando sua frota com pesados Scania. Operando com 35 linhas no Grande Rio, a empresa transporta 180 mil passageiros por dia em seus 229 ônibus (22 F 113). "Antes de optarmos pela marca tivemos o cuidado de pesquisar junto às empresas que já operavam com esses carros para ver se elas estavam satisfeitas. As respostas sempre foram positivas, por isso resolvemos partir para os ônibus Scania", afirma Bernardo Ferreira Moreira, sócio da empresa.

Fotos: Gustavo Campos

reportagem

Depois de contabilizar um gasto de US$ 4 milhões com frete só para escoar uma parte de sua produção de salgadinhos, a Elma Chips vai contra a tendência de terceirização do mercado e investe em sua frota própria com a compra de 48 Scania R 113.

Operação Salgadinho

A Elma Chips, líder no segmento de salgadinhos industrializados, ao contrário do mercado, está investindo pesado no transporte próprio em vez de terceirizar esse serviço. Empreso do grupo Pepsico, que detém as marcas Pepsi Cola, Pizza Hut e KFC, a Elma Chips está no Brasil desde 1974 e tem três fábricas, sendo duas em Curitiba e uma em Itu, interior paulista. São quatro mil funcionário e uma produção diária de dois milhões de pacotes de salgadinhos.

Seu custo com transporte somou US$ 4 milhões no ano passado, só com o pagamento de frete de terceiros. Visando aumentar a produtividade e baixar custos, a Elma Chips está apostando na formação de sua própria frota. "Queremos que ela esteja mais próxima das necessidades da empresa", diz Ulisses R. Borba, gerente de Distribuição e Logística.

Segundo Borba, o objetivo do transporte próprio é conseguir uma operação "bastante eficiente", já que seus produtos exigem uma frota específica. "Nosso transporte é de volume e não de carga, pois o produto tem pouco peso, porque é de baixa densidade. Por esse motivo, temos que aproveitar ao máximo o tamanho e o espaço da carreta", explica.

Dentro da meta de otimização do transporte, a Elma Chips está padronizando sua frota com veículos Scania que já representam dois terços do total. No início deste ano, a empresa adquiriu 48 R 113 H 320 que já saem da fábrica com o design da Elma Chips - a cor amarela. Dessa aquisição, 36 caminhões ficaram em Itu e o restante foi para as fábricas de Curitiba. Para que a imensa logística de

Fotos: Emanuel A. P.

transporte tenha sucesso, a companhia conta com uma frota própria de três mil veículos - furgões, kombis, 300 carretas e 150 caminhões, dos quais 100 são Scania.

Maximizar os espaços

A principal unidade fabril da Elma Chips se localiza em Itu e é ela quem abastece a maioria dos estados brasileiros. O transporte do produto que sai das três fábricas até as 200 filiais, é feito por caminhões pesados. Das filiais, os salgadinhos são transportados para os mais de 200 mil pontos de venda, utilizando furgões da própria frota, diz Borba. Hoje, o tempo de descarga nas filiais é de aproximadamente quatro horas. Com os planos da empresa de melhor aproveitamento, a meta é diminuir para três horas o serviço de descarga, que é manual, afirma o gerente de Distribuição e Logística. No ano passado, toda a frota da empresa rodou 9,5 milhões de quilômetros.

Segundo Borba, a opção pela Scania para ser seu principal fornecedor se explica pelo fato de os caminhões se adequarem às necessidades da empresa. O modelo cabina avançada (cara-chata) permite maximizar o espaço com a maior área possível. Dá para colocar uma carreta de 15 metros, observa ele, lembrando que o permitido por lei é de até 18m15cm. "Além disso, o Scania representa o menor custo operacional, os serviços oferecidos têm mais confiabilidade, a manutenção é excelente e a média de consumo de combustível é uma das mais baixas", observa.

Um modelo que poderá entrar na futura renovação de frota da empresa é o P 93, lançado recentemente pela Scania no mercado brasileiro e que está em demonstração na fábrica da Elma Chips, de Itu. "Vamos ficar com esse caminhão por três meses. Como ele é mais leve e, portanto, de fácil condução, é muito indicado para o transporte de curta distância e carga menor", afirma o executivo.

Operação Bond Estrada

A área de Recursos Humanos é uma das mais fortes da empresa. Dentro da operação de eficiência, a Elma Chips montou uma estrutura de formação do motorista-carreteiro. "Esse profissional tem grande valor dentro da empresa", diz Borba. "Temos orgulho de nosso motorista que é um dos melhores do Brasil", acrescenta.

E isso é comprovado pelo baixo índice de acidentes que a empresa tem com caminhões. Em 95, a Elma Chips registrou apenas um acidente para cada 600 mil quilômetros rodados, "o que prova que nosso motorista usa a direção defensiva visando sempre a segurança nas estradas", ressalta.

Um dos programas da empresa é a campanha "Bond Estrada" cujo objetivo é reduzir cada vez mais o número de acidentes. De acordo com o desempenho do motorista durante todo o ano, ele é selecionado para participar do campeonato que é realizado no final de cada ano, quando três profissionais são classificados. Então, há uma competição prática e técnica. Os vencedores ganham vários brindes e todos participam da festa de comemoração que acontece nas unidades fabris, acompanhados de suas famílias e com direito a saborear a especialidade da casa: os tentadores salgadinhos da linha Elma Chips. ●

clientes

UM SCANIA MUITO ESPECIAL

Saiu para a Transportadora Manchester o vigésimo-milionésimo caminhão entregue pelo Consórcio Nacional Scania.

"Ele tem tudo o que se poderia querer de um caminhão" - exulta o jovem empresário Osvaldo José Corrêa, sócio e gerente comercial da Transportadora Manchester Ltda., proprietária do Scania de número 20.000 entregue em novembro pelo Consórcio Nacional Scania. Satisfeito, ele diz que o novo veículo veio agregar mais qualidade à sua frota. "É um caminhão único, personalizado" - ressalta. E tem razão. Pintado em cor predominantemente azul, com o toque de arte do inconfundível Cid Mosca, este T 113 H 360 é um top line prá ninguém botar defeito.

"Não abrimos mão da qualidade dos nossos serviços e estamos realmente empenhados em melhorar o nível de satisfação de nossos clientes", salienta Corrêa. Confirma essa assertiva a carteira de clientes da Manchester, composta de empresas sólidas, que têm confiado suas cargas à transportadora há anos. Casos da Indústria de Fundição Tupy (31 anos), da Carrocerias Nielson (25 anos), e da Metalúrgica Schulz (15 anos), com quem a Manchester estabeleceu recentemente uma parceria, baseada numa nova logística de transporte.

A Manchester aplica na frota aproximadamente 25% de seu faturamento. Concentra esforços na sua fixação no mercado. "A expansão é consequência direta do retorno dado

Fotos: Divulgação

aos clientes", sentencia Corrêa. Ele sabe o que diz. Há um ano a Manchester conquistou o transporte de cargas da poderosa Cosipa, seu mais recente cliente.

Sider: produtividade, segurança e economia

Foi pensando em oferecer mais que a Manchester investiu na compra do sider, a última palavra em transporte que custa em média três vezes mais que uma carreta carga seca tradicional. O sider consiste num baú com lona nas duas laterais, reforçadas por barras de contenção perpendiculares. Uma tecnologia já difundida na Europa e nos Estados Unidos, mas cuja utilização no Brasil ainda é novidade, embora já existam três fabricantes nacionais.

Decorada no mesmo tom azulão do vigésimo-milionésimo Scania a que está acoplado, o sider está em fase experimental, e embora tenha feito apenas uma viagem já é possível ver na prática suas vantagens. "O carregamento é mais fácil e rápido, com maior segurança para a carga e ganho de espaço em relação ao baú comum, até mesmo para cargas não paletizadas", destaca entusiasmado Corrêa. Ele revela que a Manchester quer diferenciar-se no mercado, aumentar sua produtividade e poder crescer com qualidade.

Menores custos, mais eficiência

Dentro da filosofia de incessante busca da qualidade de seus serviços nasceu a parceria com a Schulz, fornecedora da indústria automobilística, fabricante de compressores de ar e fundidos.

Para encurtar a distância entre o melhor serviço e o menor custo, as duas empresas criaram uma nova estratégia. Uma linha de transferência da matriz da Manchester, em Joinville (SC), para o depósito da Schulz, em Recife (PE), onde está o seu maior mercado e a partir de onde a carga passa a ser distribuída.

Partidária da crença de que não só de tecnologia e logística vive uma transportadora, a Manchester aposta firme na força do seu contingente de trabalhadores. Começou em janeiro deste ano a implantar processo de qualidade total voltada para ao aperfeiçoamento profissional dos seus 180 homens, na matriz, em Joinville (SC), e em quatro filiais, duas delas no Estado de São Paulo (Cubatão e São Bernardo do Campo), outra no Rio de Janeiro, e a última em Três Barras (SC). ●

aplicação

Com irriquieto espírito empreendedor e uma visão moderna, o empresário Felice Besenzoni há 20 anos vem inovando no transporte de carros zero quilômetro.

CEGONHEIRO À ITALIANA

O mercado brasileiro para carros zero quilômetro não pára de crescer. No ano passado, as vendas do setor chegaram perto de 1,5 milhão de automóveis. As perspectivas das montadoras e o próprio mercado apontam para um crescimento contínuo até a virada do milênio. O Brasil tem mercado para todo esse otimismo. E, o mais interessante, tem cultura também. 10 a cada 10 brasileiros cultiva o sonho de ter um carro novo. Com o Real, esse sonho ficou ainda mais acessível. Bom para as montadoras que aumentam sua produção e lucratividade e excelente para os transportadores de veículos zero (os conhecidos cegonheiros) que, nos últimos anos, vêm promovendo uma verdadeira revolução em sua sistemática de trabalho.

Os cegonheiros hoje formam um setor organizado, bem representado e de fundamental importância para a realização dos planos mundiais da indústria automobilística no Brasil. É claro que, quando as montadoras começaram a se instalar no País, na década de 50, o transporte de veículos era feito precariamente. Normalmente o autônomo adaptava seu caminhão de carga geral para transportar carros e, mesmo os que tinham carretas cegonheiras, não ofereciam e nem tampouco garantiam, a integridade dos veículos. Pobres carros zero quilômetro.

Na década de 70, com o chamado "milagre econômico brasileiro", a indústria automobilística deu um salto no volume de produção e os cegonheiros de maior visão começaram a profissionalizar o setor. Em 1976, com a linha de produção da Fiat entrando em atividade, em Betim/MG, a demanda por esse tipo transporte cresceu ainda mais e a profissionalização do setor foi inevitável.

Junto com a italiana Fiat, aportou também em terras brasileiras, sua conterrânea e antiga parceira no transporte de seus veículos na Itália, a BF Transportes. Na bagagem da transportadora, o sinal dos novos tempos: a BF trouxe uma carreta especial com capacidade para transportar até 12 carros. Foi a primeira carreta com esse porte a operar no País. "Naquela época, montamos uma empresa brasileira totalmente fundamentada na filosofia européia de transporte de carros zero", conta Felice Besenzoni, diretor-presidente da empresa.

Por questões estratégicas, a BF se instalou vizinha à Fiat e tratou logo de compor sua frota com caminhões novos. "Para muita gente, formar uma frota nova, importar carretas modernas e investir numa área dequele tamanho foi insanidade de gringo", conta Luiz Prado, superintendente da transportadora desde a época da instalação. Mas a BF não só importou como, em pouco tempo de Brasil, começou também a desenvolver suas próprias carretas.

Nos primeiros anos de atuação da transportadora no Brasil, Felice Besenzoni cuidava dos negócios à distância oceânica do velho continente. Seus homens no País eram Luiz Prado e mais um sócio. No final dos anos 70, com a morte de seu sócio brasileiro, o patrono da família, Seu Narno Besenzoni, botou o jovem Felice no avião com a severa recomendação de "crescer junto com o País mais promissor da América Latina". Apesar do otimismo, Felice já sabia dos problemas de ordem econômica que acometiam o Brasil naquela época. "Não desanimei porque minha família havia enfrentado crises muito piores na Itália

e lá as possibilidade de reabilitação são bem menores", lembra o empresário.

Pontualidade e qualidade

A forte recessão que abateu o País no início dos anos 80 serviu, na verdade, para que Besenzoni plantasse na BF o rigoroso conceito de qualidade e eficiência que deu certo na Itália pós-guerra. "Como os negócios não estavam bem, ao invés de lamentar os caminhões parados, nos movimentamos para treinar nossa mão-de-obra, especialmente os motorista, desenvolver carretas mais eficientes e investir na manutenção de nossa frota", afirma o empresário.

"Num País com as dimensões do Brasil, as oportunidades são as mais diversas possíveis, até mesmo num segmento restrito como o nosso", assegura Felice. Foi com essa credibilidade, que a BF passou de 4 mil carros transportados por mês, naquela época, para os atuais 20 mil. A BF transporta quase que exclusivamente para a Fiat e sua logística estabelece que, num percurso médio de 400 quilômetros, a entrega dos veículos às concessionárias não deve ultrapassar 24 horas.

Essa meta operacional, a BF cumpre à risca sob o rigoroso controle do próprio Felice. "A Fiat é nossa grande geradora de carga, mas nossos clientes são os concessionários da marca por todo o País. Uma vez liberado o pedido do revendedor, temos que entregá-lo no menor tempo possível", garante o superintendente Prado. Para o executivo, o segredo da pontualidade e qualidade da BF está fundamentado em dois princípios simples para uma transportadora: mão-de-obra especializada e uma frota tecnicamente impecável.

"Não medimos esforços para termos em nossa equipe os melhores profissionais e assegurarmos a eles as melhores condições de trabalho", justifica Prado. O exemplo mais contundente dessa política está na recente aquisição da transportadora: 110 Scania R 113 H 360. Felice explica que a opção de sua empresa pelo caminhão de cara-chata foi estritamente técnica, "pois esse tipo de caminhão nos permite operar de acordo com a legislação, que determina o comprimento máximo da composição carreta/cavalo mecânico".

Quanto à potência, o irriquieto Felice responde sem ser perguntado: "é característica italiana o gosto por carros mais potentes e com caminhões é a mesma coisa". A despeito da predileção por maiores potências, Prado explica que a BF também optou pelos 360 cv para dar mais agilidade aos caminhões, principalmente na hora de vencer os grandes aclives e serras que fazem parte de suas principais rotas de Minas Gerais para o Sul do País.

Fotos: Emanuel A. P.

"Os caminhões da linha R são perfeitos para nosso tipo de operação."

Felice Besenzoni
Diretor-Presidente da
BF Transportes

Além de desenvolver suas próprias carretas a BF tem, também, uma outra característica que a diferencia no mercado: a preocupação com a segurança. Todas as carretas que estão sendo produzidas contarão com suspensão pneumática e freios ABS. Sem contar que o lote de novos Scania são também equipados com o sistema de freios ABS. "Sabemos que o equipamento ABS encarece o produto, mas não devemos pensar em custos quando se trata de segurança", afirma o empresário.

O pioneirismo e modernidade da BF vão mais longe. A empresa acertou com a concessionária Scania da região, a Itaipu, um Acordo de Manutenção para todos os seus caminhões, inclusive os novos. "Esse acordo nos permite profissionalizar a manutenção e reduzir ao máximo o tempo do caminhão parado sem necessidade", assegura Felice.

Com a nova aquisição de caminhões, a BF passa a movimentar praticamente 70% de sua carga com frota própria. E a empresa está estudando a padronização de sua frota com veículos Scania. "Na Europa, já é tradição de nossa família trabalharmos com caminhões Scania. No Brasil não vai ser diferente", diz o empresário. A razão pela qual Felice mantém, a pulso firme, a qualidade e a eficiência de sua empresa, vai mais além de se oferecer ao mercado o melhor em transporte de carros novos: de tempos em tempos, sem maiores avisos, o patriarca Narno Besenzoni, de 87 anos, aparece por lá para dar uma criteriosa olhada nos negócios. "É o mais crítico e temido inspetor de qualidade que conheço", confessa Felice. ●

reportagem

ARMA DE

Agora os concessionários latino-americanos têm acesso ao que há de mais moderno no mundo em se tratando de treinamento de vendas. Trata-se do CombaT, um revolucionário sistema de treinamento por computador, inédito na América Latina. Detalhe: apesar de ser sofisticado, o programa é auto-explicativo e pode ser utilizado facilmente até mesmo por quem não tem muitas afinidades com os computadores.

TREINAMENTO

Depois de colecionar sucessos em várias áreas, a informática passa a treinar também profissionais de vendas. A Scania foi uma das empresas que saiu na frente nesse sentido e desenvolveu, na Suécia, o Combat - Scania's Computer Based Training System - que, no bom português, significa um sistema de treinamento de vendas baseado em computador.

É claro que vender caminhões pesados não é a mesma coisa que vender automóveis. Para se vender um produto como esse são necessários conhecimentos tanto técnicos como mercadológicos. E é exatamente isso que faz esse novo sistema de treinamento: treina e recicla o pessoal da área de vendas com o objetivo de oferecer ao cliente a mais qualificada assitência na hora da compra.

Apesar de ser sofisticado, o programa Combat pode ser facilmente acessado até mesmo por aquelas pessoas que não têm muita afinidade com os computadores. Requer apenas um equipamento com um kit multimídia e algumas explicações básicas. O restante, o programa, completamente didático, se encarrega de fazer.

Lançado no mercado europeu no ano passado, o CombaT foi adaptado para a América Latina pelo departamento de Marketing Support, gerando a versão SLA, aplicável às condições e peculiaridades do mercado latino-americano. No Brasil, o novo programa já foi distribuído e está sendo utilizado com sucesso. Na Argentina, México e demais países da América Latina, os programas estão em fase de distribuição. "A rede de concessionários Scania, no Brasil, está bastante motivada para usar esse novo sistema de treinamento de vendas. Certamente o CombaT terá muito êxito", comenta Luiz Fernando Leal Tegon, vice-presidente da Assobrasc e diretor-executivo do grupo Supergasbras.

A rápida aceitação do Combat por parte dos concessionários, segundo Tegon, está no fato de o usuário poder dirigir e programar seu próprio treinamento. Apresentado em forma de um CD comum, o Combat pode ser facilmente acessado a qualquer momento. "É a solução mais criativa e eficiente para se treinar profissionais de venda, pois não impõe horários. O treinamento é feito quando e onde o vendedor quiser, basta ter um computador", diz Paulo Yachimciuc, supervisor de vendas de caminhões da Codema, de Osasco/SP.

Segundo Yachimciuc, o Combat além de treinar o vendedor, também funciona como um eficiente instrumento de venda, pois esmiuça toda linha de caminhões da Scania. "É fácil de entender e de visualizar todas as aplicações possíveis dos produtos da marca", assegura. De acordo com Renê Perroni, gerente de Suporte de Vendas da Scania, a expectativa é que até o final do primeiro semestre, cerca de 650 CDs do programa sejam distribuídos para todos os dealers da América Latina.

O CombaT contém informações importantes sobre a companhia e sua história e uma descrição aprofundada dos produtos e seus aperfeiçoamentos tecnológicos. O sistema oferece, através de um processo pedagógico divertido, ilustrado e interativo, argumentos, diagramas, figuras e até vídeos necessários à aprendizagem. ●

> "Com o Combat, o usuário pode dirigir e programar seu próprio treinamento."
>
> *Luiz Fernando Leal Tegon*
> *Vice-Presidente da*
> *Assobrasc*

serviço

Para manter a liderança do mercado, a Scania oferece um eficiente serviço de pós-venda a seus clientes.

A GRANDE DIFERENÇA

A globalização da economia trouxe um fenômeno interessante ao mercado brasileiro. É muito comum observar nas prateleiras dos supermercados e lojas de conveniências um determinado produto eletrônico ser oferecido pelas mais diversas marcas nacionais e importadas. Com a abertura do mercado, o brasileiro se acostumou ao fato de um utensílio doméstico custar, muitas vezes, mais barato que o similar nacional. E aprendeu também que, ao contrário do que se acreditava no passado, nem sempre o importado mais barato oferece a melhor solução.

Com a grande oferta de produtos no mercado, o consumidor passou a ser mais exigente. Ou seja, a reputação de uma marca no mercado nacional é, agora, avaliada conforme seu serviço em assistência técnica e o atendimento ao usuário após a compra. O consumidor brasileiro aprendeu a brigar por seus direitos que, inclusive, são levados muito a sério pela atual legislação.

Muitos fabricantes nacionais continuam vendendo bem a despeito de seus similares importados serem mais baratos. O segredo? Oferecem uma linha direta com o consumidor, prestando todo tipo de serviço, assistência e orientação sobre seu produto. O consumidor, seja ele uma dona-de-casa, uma criança ou um técnico especializado, deseja ter a segurança de estar próximo ao fabricante quando adquire um bem qualquer.

Próximo ao cliente

Este serviço chamado de pós-venda será o grande diferenciador num mercado cada vez mais competitivo. Quem oferecer a melhor atenção ao cliente, depois de efetivada a compra, terá, naturalmente, a melhor participação no mercado. A Scania há muito tempo sabe da importância do pós-venda. Mesmo porque, o produto que comercializa (caminhões, ônibus e motores), são bens de produção que determinam diretamente a produtividade de uma empresa.

Por esta razão, atualmente os empresários consideram a qualidade do produto e a eficiência de seu serviço de pós-venda, fatores determinantes para efetivar uma compra. "Preço é importante também, mas de nada adianta um produto barato que não venha acompanhado de um bom serviço de pós-venda. No caso de caminhões e ônibus pesados, o barato pode sair dolorosamente caro", afirma Emanuel Queiroz, gerente de Pós-Venda da Unidade Comercial Brasil da Scania.

Fotos: Emanuel A. P.

Segundo Queiroz, a Scania vem aprimorando seu serviço de pós-venda a cada dia, visando garantir ao usuário de seus produtos o melhor aproveitamento do equipamento durante toda sua vida útil. "O pós-venda oferecido pela Scania representa a grande diferença de seus produtos em relação aos seus concorrentes", assegura Queiroz. O departamento de

Pós-Venda da Scania oferece vários tipos de serviços que garantem aos clientes da marca o melhor aproveitamento de seus produtos.

Na medida certa

O mais conhecido é o Acordo de Manutenção, que é a garantia do menor custo por quilômetro rodado. Este serviço é baseado no plano de manutenção preventiva e especialmente adaptado às necessidades operacionais do cliente. Feito no concessinário por mecânicos altamente especializados e treinados na própria Scania, o acordo proporciona aos veículos da marca a máxima produtividade com um reduzido custo de manutenção. Com revisões planejadas, o programa garante o menor risco possível de paradas imprevistas e a incidência de paradas desnecessárias.

Tem mais. O Acordo de Manutenção é feito sob medida, levando-se em consideração as peculiaridades de operação de cada cliente. Em cima desses dados é levantado o custo do serviço. Dessa forma, o empresário pode conhecer quanto vai custar toda a manutenção preventiva de seu veículo ao longo de um período.

Assistência de especialistas

Ser a tradicional líder do mercado quer dizer, também, que há mais veículos Scania circulando pelo País. Pensando nisso, que o departamento de Pós-Venda criou o Scania Plus 24. Com uma simples ligação telefônica (fone: 0800-194224), gratuita, feita de qualquer ponto do Brasil, a qualquer hora do dia ou da noite, o usuário aciona uma central de atendimento capacitada a dar todo tipo de informação técnica e, se for o caso, acionar o socorro na concessionária mais próxima.

Outra preocupação do Pós Venda é a atualização de todos os técnicos das concessionárias da marca com as constantes inovações tecnológicas dos produtos Scania. "Precisamos oferecer um treinamento adequado à rede de concessionários para que eles possam prestar a melhor assistência ao usuário", comenta Queiroz. Para tanto, a Scania mantém em sua sede, em São Bernardo do Campo/SP, um dos mais modernos centros de treinamento do País, onde são treinados anualmente cerca de 1.500 mecânicos, consultores técnicos, chefes de oficinas, motoristas e administradores em geral.

Além de treinar sistematicamente todos os técnicos de sua rede de concessionários, o Pós-Venda também cuida de um item vital para o melhor aproveitamento dos caminhões, ônibus e motores da Scania. As peças genuínas. Desenvolvidas tanto para equipar seus produtos como para o mercado de reposição, essas peças têm garantia de 12 meses sem limite de quilometragem.

Rapidez e economia

E, para dar mais agilidade no atendimento ao cliente, a Scania desenvolveu junto a seus concessionários, a reposição diária dos estoques de peças de toda a rede, um atendimento "just in time" inédito na indústria automobilística. "A adoção desse sistema melhorou o tempo de atendimento aos veículos e possibilitou a melhor disponibilidade de peças de reposição de todo o mercado nacional", completa Queiroz.

Mas o cliente tem, também, outras opções quando precisar substituir algum componente de seu Scania. Um serviço que é sucesso na Europa há mais de 30 anos e já está revolucionando o mercado de peças de reposição no Brasil é o Sistema de Troca lançado pela Scania no ano passado. Esse serviço permite a troca de um componente com desgaste natural por outro remanufaturado com a mesma garantia e confiabilidade que a Scania confere às peças genuínas novas. A diferença se sente no bolso: com o Sistema de Troca, o cliente pode ter uma economia de até 60% em relação à peça nova.

O Pós-Venda da Scania também se preocupa com a estética, conforto e segurança dos produtos da marca. Para tanto, desenvolveu os Acessórios Genuínos Scania que são compostos por faixas, calotas personalizadas, calhas, defletores de ar, espelhos retrovisores especiais e muitos outros componentes que ajudam a melhorar a performance e, até mesmo, o valor de revenda do veículo.

Todos esses serviços são colocados à disposição dos clientes após a compra do produto Scania. Em qualquer lugar do Brasil. Para o Pós-Venda não há distâncias, há somente a preocupação em oferecer a melhor assistência para que o cliente possa obter a máxima rentabilidade e a melhor produtividade com os caminhões, ônibus e motores da marca. ●

Concessionárias bem equipadas, pessoal especializado e rapidez no atendimento são os pontos fortes do pós-venda da Scania em qualquer lugar do País.

SCANIA INAUGURA INSTALAÇÕES NO CHILE

A Scania inaugurou suas novas instalações em Santiago do Chile. Com uma área construída de quatro mil metros quadrados, onde foram investidos cerca de US$ 5 milhões, o edifício é a nova sede da Scania Chile S/A, que opera como uma central importadora e distribuidora de veículos Scania, além da prestação de serviços de pós-venda no mercado chileno.

Hans Hedlund, presidente da Scania Latin America, disse que as novas instalações significam a consolidação da presença da Scania no Chile, ao mesmo tempo em que a empresa se estrutura para acompanhar o ritmo de desenvolvimento daquele país. O Chile é o maior mercado de exportação da Scania na América Latina, com uma economia aberta e em expansão, o que o torna especialmente atrativo, segundo Hans Hedlund. Além disso, afirmou ele, com a possibilidade do Chile ingressar no Mercosul, este potencial será ampliado com a integração econômica regional.

Hans Hedlund explicou ainda que a Scania Chile é muito importante na estratégia de coordenação e integração das operações da Scania na América Latina, juntamente com as unidades da empresa no Brasil, Argentina, México e Peru. A América Latina representa 25% dos negócios mundiais da Scania, disse ele, e "estamos investindo mais de US$ 200 milhões em nossas unidades na região para termos aqui fábricas sempre modernas e produtos e serviços de nível internacional", acrescentou.

Mercado tradicional

A Scania exporta para o Chile desde os anos 60, com importações médias anuais daquele país de 250 veículos nos últimos anos. Atualmente existem cerca de 3.000 veículos da marca em operação no Chile, sendo 60% caminhões e 40% ônibus. Os caminhões operam no transporte de carga, principalmente nos setores de suporte às atividades de mineração e no transporte internacional frigorificado de peixes e frutas. Os ônibus operam no transporte interurbano.

A partir do ano passado, com a criação da Scania Chile S/A, a marca passou a ser o seu próprio importador e distribuidor para o mercado chileno. A Scania pretende nomear novos concessionários para venda de produtos, peças e serviços no Chile.

Equipe da Scania do Brasil ministra curso sobre "Acordo de Manutenção" na Scania Chile.

Plínio Asman, Secretário Estadual dos Transportes, entrega o prêmio a Fabrizio Beer, Diretor Comercial da Scania.

T113 É O "CAMINHÃO DO ANO"

O Scania T 113 H foi eleito, pelo terceiro ano consecutivo, o "Caminhão do Ano" no Brasil em pesquisa realizada pela Lótus Editora, empresa que publica a revista "Brasil Transporte", uma das mais tradicionais publicações brasileiras especializada em transporte de carga. O T 113 H recebeu também a premiação de "Destaque de Vendas" de pesados.

Os critérios utilizados para a escolha dos veículos premiados são os resultados oficiais de vendas totais e por categoria, considerando-se a melhor média mensal de vendas do ano. O T 113 foi eleito "Caminhão do Ano" por ter sido o caminhão mais vendido do País em 1995 e também obteve o "Destaque de Vendas" pela melhor média de vendas entre os pesados. Com uma média mensal de vendas de 427 unidades, em 1995 foram comercializados 5.123 caminhões T 113 H, 78% das vendas de caminhões da Scania no mercado brasileiro. Este resultado representou 9% das vendas globais de caminhões no País, de 56.963 unidades, entre médios, leves e pesados.

Fabrizio Beer, diretor comercial para o mercado brasileiro da Scania, considera a obtenção dos prêmios resultado de uma política que combina produtos de qualidade, condições de compra e serviços de pós-venda. A Scania investe continuamente para ter aqui fábricas sempre modernas e, também, produtos de nível internacional, diz ele. Para Fabrizio Beer, um objetivo prioritário da Scania é "estarmos sempre preparados para produzir aqui os mais avançados veículos de transporte, como a nova geração de caminhões - a Série 4 - recentemente lançada na Europa e que será introduzida no Brasil em futuro próximo.

O T 113 H é um dos mais versáteis caminhões pesados do mercado brasileiro, sendo utilizado em diversos segmentos do transporte de carga, como graneleiro, frigorífico, cegonheiro, GLP, combustíveis, cargas líquidas em geral e outros. Historicamente, o caminhão tem o melhor valor de revenda do mercado brasileiro.

No ano passado, a Scania comercializou no mercado interno 6.575 caminhões, mantendo a liderança do segmento de pesados, com uma participação de 33,9%.

fatos

BONS NEGÓCIOS NA EXPOINTER

A concessionária Suvesa marcou presença na Expointer, uma das maiores exposições agro-industriais da América Latina. O evento, tradicionalmente realizado em Esteio/RS, foi visitado por, aproximadamente, 1,3 milhão de pessoas. A Scania expôs os estradeiros R e T 113 H 360 e, durante a feira, foram realizados mais de 20 vendas de caminhões. Segundo Douglas Inhaquite Ferreira, supervisor de marketing da concessionária, foi o maior resultado em eventos desse tipo no ano passado.

P 93: MAIOR VENDA PARA TRANSPORTE DE CARNE

A Scania vendeu 25 caminhões P 93 para o Frigoestrela, frigorífico de Estrela do Oeste/SP. Foi a primeira grande venda desse tipo de caminhão no mercado brasileiro. O negócio, no valor de US$ 2 milhões, foi feito através da concessionária Escandinávia, de São José do Rio Preto/SP.

Todos os caminhões são dotados de terceiro eixo e equipados com carrocerias frigorificadas sobre chassi. Segundo Jaime Amancio dos Santos, gerente de compras daquela empresa, na escolha dos caminhões da linha P pesaram as vantagens da relação custo/benefício desse tipo de veículo em comparação com caminhões semelhantes disponíveis no mercado.

O Frigoestrela produz 35 mil toneladas de carnes e derivados por ano e os caminhões adquiridos fazem parte da estratégia da empresa de utilizar somente frota própria para escoar sua produção. De acordo com Santos, a empresa vem estudando, em conjunto com o departamento de Engenharia de Vendas da Scania, a padronização de toda sua frota com caminhões P 93.

Os novos caminhões farão entrega de carne principalmente nas cidades de São Paulo, Americana, Campinas, Jundiaí, Rio Claro, Ribeirão Preto e cidades do Sul de Minas.

MAIS 60 CAMINHÕES À WHITE MARTINS

A Scania fechou negócio com a White Martins - a maior empresa de gases industriais, medicinais e especiais do País - para a venda de 60 caminhões do tipo R 113 H 360. O negócio, no valor total de US$ 6 milhões, foi financiado pelo Banco de Boston. Com essa aquisição, feita através da concessionária Equipo Rio, do Grupo Supergasbrás, a White Martins passa a ter 78 veículos Scania, a maioria de sua frota de cavalos mecânicos.

Todos os caminhões vendidos à White Martins são equipados com freios ABS e serão utilizados no transporte de gases do ar liquefeito em todo o Brasil e também no Paraguai e Argentina. Segundo Paulo Valle, gerente de Distribuição da empresa, a opção por caminhões de cabinas avançadas deve-se, principalmente, à segurança oferecida por esse tipo de veículo, que permite ao condutor maior noção de velocidade e maior cuidado com o veículo à sua frente.

Os novos caminhões foram adquiridos pela White Martins dentro de um programa de renovação e padronização de sua frota de 200 caminhões pesados. Por questões inerentes às características da operação, à qualidade e à segurança no transporte, a empresa escoa toda sua produção de gases na forma líquida através de frota própria.

clientes

Começamos com uma carioca: é a PNB Transportes recebendo seu segundo Scania.

O primeiro Top Line de Jorge Marum, de Salto de Pirapora/SP.

Suvesa de Pelotas entregando as chaves do T113 de Eno Perleberg.

E vamos direto para o sul, onde a Transp. Marvel recebeu mais oito unidades.

Esta é a aquisição mais recente da Zuca Lopes, de Teresina/PI: um KT113 com ar condicionado.

Bagé/RS tem mais este T113 vermelho rodando por suas estradas.

Irmãos Cenci recebendo o seu segundo pesado Scania.

Os Irmãos Kist, de Crissiumal/RS recebem da Mecacil as chaves de seu T113.

Schuber Transportes ficou com este belo R143 450.

Esse vermelho foi para a Signori, de São Carlos/SC.

A Estrada transportes levou o primeiro prêmio no Test-drive do P93.

Tão belo quanto o anterior é este R143 da Chimba Transportes, de Pelotas/RS.

Com mais esses dois R113 a Transportes Siviero completa oito veículos em sua frota.

Darcy Zanetti Cia. Ltda. levando para casa seu mais novo caminhão pesado Scania.

João Francisco Martins, autônomo, lutou muito para este momento: a entrega de seu primeiro 0 km. Escolheu Scania, é claro.

O Consórcio Nacional Scania entrega mais um: é o T113 da N. M. Silva, de Guararapes/SP.

Esta frota de dar inveja foi a Comercial Unida, de São Leopoldo/RS, quem levou.

Tocantis é local de trabalho deste T113. Seu propietário é Geraldo S.Vieira.

Este T113 vai distribuir bebidas na região de Sorocaba/SP, através da Rupa dist. de bebidas Ltda.

A garagem de Romeu Mertins tem agora este T113 zerinho.

Transportes Micke e seu Top Line.

Sélio Transportes, de São Leopoldo, investindo firme em sua frota.

Azul ou branco? Na dúvida, Arlindo de Cesaro & Cia. levou três de cada.

Mais três Scania da Transportes Spoiler, de São Leopoldo/RS: um R113, um T113 azul e outro T113 branco.

Este já é o quinto Scania da Transp. Telmo Silva Ltda.

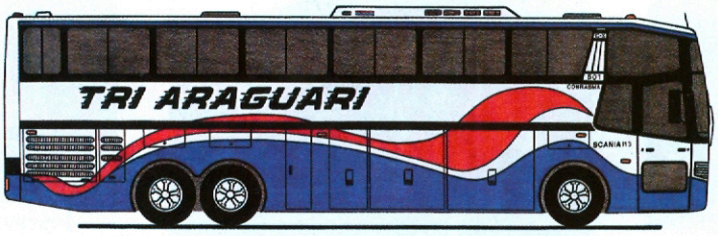
Um T113 e um R113 para a Transportadora Ellizza, também do sul do país.

Transportes Valmas Ltda. adquire seu segundo Scania.

A "gurizada" torcedora do Grêmio foi receber o novo caminhão Scania do papai Alcides Bortolini.

Na inauguração da casa provisória da Escandinávia, de São José do Rio Preto, Vadão Gomes. que recebeu 25 P93 para sua empresa, a Frigoestrela, entrega as chaves para para Celso Gaúcho de seu primeiro P93. Até o início do ano que vem, a Escandinávia terá na região uma das mais modernas concessionárias de caminhões do País. Aguardem.

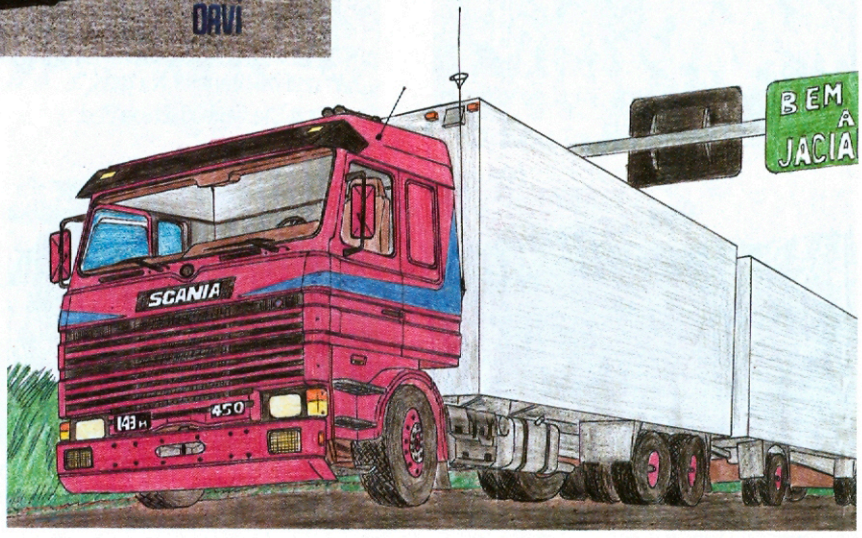
clube do rei

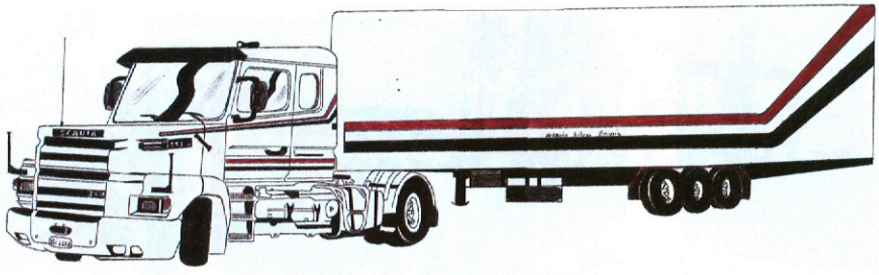


Fábio Narciso sonha ver esta pintura criada por ele nos ônibus da companhia de sua cidade, Araguari (MG).

A bela noite estrelada de Itapecirica da Serra/SP serviu de inspiração para esta homenagem à Transtap.

Para Edson Colli DalPrá, as estradas brasileiras são o melhor cenário para os Scania.





O garoto Afrânio S. Novais trabalhou como patrulheiro na Scania. Quem sabe, daqui a alguns anos, não estará ocupando uma prancheta na engenharia, desenhando novos modelos...

CONCESSIONÁRIAS – BRASIL

SCANIA DO BRASIL LTDA. - Av. José Odorizzi, 151 - Tel.: (011) 752-9333 - Telex (011) 44066 - Caixa Postal 188 - CEP 09810-902 - São Bernardo do Campo - SP - Brasil

VEÍCULOS

ALAGOAS

Maceió (Rio Largo) — CEP 57100-000
Novepe Nordeste Veículos Pesados Ltda.
BR-101, Norte, km 75 - Tel. (082) 241.6833

AMAZONAS

Manaus — CEP 69073-040
Arapaima Motores e Veículos Ltda.
Av. Pres. Costa e Silva, 95 - B. Crespo - Tel. (092) 237.4043

BAHIA

Feira de Santana — CEP 44063-640
Movesa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Av. Sudene, 2735 - C.I.S. - Tel. (075) 221.3434

Salvador — CEP 41305-280
Movesa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
BR-324, km 11.5 - Tel. (071) 594.9911 - 594.7003

Vitória da Conquista — CEP 45100-000
Movesa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
BR-116, km 837
Tel. (073) 422.5135 - 422.5136

CEARÁ

Fortaleza — CEP 60864-190
Cevepe - Ceará Veículos Pesados Ltda.
BR-116, nº 7200 - Cajazeiras
Tel. (085) 295.3355

DISTRITO FEDERAL

Brasília — CEP 71200-020
Vepesa Veículos Pesados Ltda.
Setor IA/S - Quadra 2, nº 251 - Tel. (061) 233.6755

ESPÍRITO SANTO

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

Cachoeiro do Itapemirim — CEP 29306-010
Venac Veículos Nacionais Ltda.
Rua João Valdino, 14 - Tel. (027) 522-1044

GOIÁS

Aparecida de Goiânia — CEP 74984-903
Vepesa Veículos Pesados Ltda.
BR-153, km 14 - Tel. (062) 283.6363

Rio Verde — CEP 75901-970
Vepesa Veículos Pesados Ltda.
BR-060, km 420 - Tel. (062) 621.3233

MARANHÃO

Imperatriz — CEP 65903-390
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.
BR-010, km 1349, nº 506
Tel. (098) 723.1922

São Luis — CEP 65051-070
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.
Av. Guajajaras s/nº - Quadra 65 - Tiririca
Tel. (098) 245.1919

MATO GROSSO

Cuiabá - CEP 78090-000
Irmãos Lopes & Cia. Ltda.
BR-364 , km 6,5 - nº 623 - Tel.(065) 661.2660
Fax. (065) 661.2650

Rondonópolis — CEP 78745-000
Irmãos Lopes & Cia. Ltda.
BR-364, km 200 - Dist. Ind. - Tel. (065) 421.3555 - 421.3642

MATO GROSSO DO SUL

Campo Grande — CEP 79063-000
Movema Mot. e Veíc. de Mato Grosso do Sul Ltda.
Rod. M. da Costa Lima (BR-163), 3341
Tel. (067) 787.3277

Dourados — CEP 79841-000
Movema Mot. e Veíc. de Mato Grosso do Sul Ltda.
BR-163, km 9 - Tel. (067) 422-5233

MINAS GERAIS

Contagem — CEP 32280-680
Itaipu Máquinas e Veículos Ltda.
Rod. Fernão Dias, BR-381, nº 4000 - Tel. (031) 396.1622

Governador Valadares — CEP 35044-050
Covepe Comércio de Veículos Pesados Ltda.
Av. Um, nº 59 - Vila Isa - Tel. (0332) 21.3130

Juiz de Fora — CEP 36085-000
Itaipu Máquinas e Veículos Ltda.
Av. Pres. Juscelino Kubitscheck, 2955
Tel. (032) 221.3092 - 221.3694

Muriaé — CEP 36880-000
Covepe Com. de Veículos Pesados Ltda.
BR-116, km 706 - Tel. (032) 721.3474 - 721.3444

Uberlândia — CEP 38406-267
Vepesa Veículos Pesados Ltda.
BR-050, km 73 - Tel. (034) 212.2511

PARÁ

Belém (Ananindeua) — CEP 67100-000
Guatapará Motores e Veículos Ltda.
BR-316, km 11, nº 2807 - Tel. (091) 255.3011

PARAÍBA

João Pessoa (Bayeux) — CEP 58309-600
Novepa Nordeste Veículos da Paraíba Ltda.
BR-101, Norte, km 158 - Tel. (083) 232.1686

PARANÁ

Cascavél — CEP 85803-650
Cotrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.
BR-277, km 588 - Tel. (0452) 23.4611

Curitiba
Cotrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda — CEP 82590-400
BR-116, km 400, nº 7484 - Tel. (041) 362.1515
Cotrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda. — CEP 81690-300
BR-116, km 106,5, nº 1749 - Tel. (041) 346.2525

Foz do Iguaçú — CEP 85854-250
Cotrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.
Rua Carlos Sotto Maior, 1011 - J.Jupira
Tel. (0455) 22.2022 - 22.2205

Guarapuava — CEP 85030-230
Cotrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.
BR-277, km 350 - Bairro Trevo - Tel. (0427) 23.7945

Londrina — CEP 86025-440
Irmãos Lopes & Cia. Ltda.
Av. Brasília, 3126 - Tel. (0432) 29.0780

Maringá — CEP 87045-000
Irmãos Lopes & Cia. Ltda.
BR-376, km 120 - Parque Industrial - Tel. (0442) 28.5757

Pato Branco — CEP 85503-300
Cotrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.
BR-158, km 339 - Tel. (0462) 24.2598 - 24.2841

Ponta Grossa — CEP 84062-000
Cotrasa Com de Transp. e Veículos Ltda.
Av. Souza Naves, 2601 - Tel. (0422) 22.2366

PERNAMBUCO

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

PIAUÍ

Terezina — CEP 64022-200
Itaim Máquinas e Veículos Ltda.
BR-316, km 03, nº 4785 - Tel. (086) 227.1777 - 227.1767

RIO DE JANEIRO

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

Rio de Janeiro — CEP 21535-500
Equipo Máquinas e Veículos Ltda.
Rod. Presidente Dutra, 2351, km 2 - Pavuna
Tel. (021) 474.5040

RIO GRANDE DO NORTE

Parnamirim — CEP 59150-000
Carajás Veículos Ltda.
BR-101, km 109,5 - Tel. (084) 272.2693 - 272.2849

RIO GRANDE DO SUL

Canoas — CEP 92020-240
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Rua Liberdade, 1051 - Tel. (051) 477.2211

Carazinho — CEP 99500-000
Brasciesel S.A. Comercial e Importadora
Av. Flores da Cunha, 5200 - Vila Fay
Tel. (054) 331.1122 - 331.1292 - 331.1785

Caxias do Sul — CEP 95010-000
Brasciesel S.A. Comercial e Importadora
Av. Júlio de Castilhos, 350 - Tel. (054) 222.5344

Brasdiesel S.A. Comercial e Importadora — CEP 95055-180
Rod. BR 116, nº 12.500 - Tel. (054) 222.5577 - 222.5870

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

Ijuí — CEP 98700-000
Brasciesel S.A. Comercial e Importadora
BR-285, km 337, s/nº - Tel. (055) 332.3155

Lajeado — CEP 95900-000
Brasciesel S.A. Comercial e Importadora
Rod. BR-386, km 341, s/nº - Tel. (051) 714.1481 - 714.1822

Palmeira das Missões — CEP 98300-000
Mecânica Comercial e Importadora Ltda. - Mepal
Rod. RS-569, km 1 - Tel. (055) 342.1770 - 342.1771

Passo Fundo — CEP 99001-970
Mecânica Comercial e Importadora Ltda. - Mevepas
BR-285, km 181, Valinhos - Tel. (054) 312.3692 - 312.3000

Pelotas — CEP 96070-560
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
BR-116, km 519,5 - nº 4646 - Tel. (0532) 23.0144

Santa Maria — CEP 97070-160
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
BR-392, km 351, nº 2425 - Tel. (055) 222.2544

São Leopoldo — CEP 93115-540
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Av. Senador Salgado Filho, 2857 - Scharlau
Tel. (051) 592.3144

Uruguaiana — CEP 97500-162
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Rua Dr. Maya, s/nº B. Cidade Nova
Tel.(055) 412.4141 - 412.4994

Vacaria — CEP 95200-000
Mecânica Comercial e Importadora Ltda. - Mecacil
BR-116, nº 8523 - Tel. (054) 231.1433 - 231.1434

RONDÔNIA

Porto Velho — CEP 78900-000
Arapaima Porto Velho Motores e Veículos Ltda.
BR-364, km 2 - Tel. (069) 222.2766 - 222.1211

Vilhena — CEP 78995-000
Arapaima Vilhena Motores e Veículos Ltda.
BR-364, Quadra 81 - Setor 06 - Tel. (069) 321.3715

SANTA CATARINA

Chapecó — CEP 89801-960
Eciba Elétro Diesel Battistella Ltda.
BR-282, km 538 - Colonia Celia
Tel. (0497) 28.0111

Concórdia — CEP 89700-000
Eciba Elétro Diesel Battistella Ltda.
BR-153, km 95 - Tel. (0494) 45.5006 - 42.5011

Itajaí — CEP 88311-550
Mecânica de Veículos Piçarras Ltda. - Mevale
BR-101, km 117 - Tel. (0473) 46.1447

Joinville — CEP 89217-001
Mecânica de Veículos Piçarras Ltda. - Meville
BR 101, km 37 - Tel. (0474) 25.2597 - B. Costa e Silva

Lages — CEP 88514-400
Eciba Elétro Diesel Battistella Ltda.
BR 116, km 248 - Área Industrial - Tel. (0492) 24-3411

Piçarras — CEP 88380-000
Mecânica de Veículos Piçarras Ltda. - Mevepi
Rod. BR-101, km 101 - Tel. (0473) 45.0577 - 45.0776

Tubarão — CEP 88708-352
Sobrave Soc. Brasileira de Veículos Ltda.
BR 101, km 335, B. Humaitá - Tel (0486) 22.3511 - 22.3132

SÃO PAULO

Araçatuba — CEP 16021-000
Transcam Comércio de Veículos Ltda.
Rua Marcos Toquetão, 50
Tel. (0186) 23.2118

Araraquara — CEP 14808-095
Tarraf Filhos & Cia Ltda.
Av. Tarraf, 1086 - Rod. W. Luis, km 269
Tel. (0162) 22.5766 - 22.5800

Bauru — CEP 17001-970
Transcam Comércio de Veículos Ltda.
Rod. Marechal Rondon, km 336
Tel. (0142) 23.2944

Caçapava — CEP 12280-000
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Rod. Presidente Dutra, km 131
Tel. (0122) 52.1611 - 52.1645

Guarulhos — CEP 07034-906
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Rod. Presidente Dutra, km 228,1 - Tel (011) 940.2422

Marília — CEP 17520-010
Transcam Comércio de Veículos Ltda.
Rua Alcides Nunes, 1020 - Tel. (0144) 22.4144

Osasco — CEP 06298-190
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Av. Presidente Kennedy, 2559 - Tel. (011) 705.9900

Ourinhos — CEP 19900-000
Movepa Motores e Veículos de São Paulo S.A.
Rod. Raposo Tavares, km 379,5
Tel. (0143) 22.2933 - 22.2521

Presidente Prudente — CEP 19067-550
Movepa Motores e Veículos de São Paulo S.A.
Rod. Raposo Tavares, SP-270, km 569,4
Tel. (0182) 21.4522

Registro — CEP 11900-000
Codema Comercial e Importadora Ltda.
BR-116, km 449 - Tel. (0138) 21.1711

Ribeirão Preto — CEP 14077-210
Escandinávia Veículos Ltda.
Av. Brasil, 3939 - V. Anhangüera, km 318
Tel. (016) 626.9900 - 626.9910

Santo Ándre — CEP 09220-570
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Av. dos Estados, 2257 - Utinga - Tel. (011) 447.2755

Santos — CEP 11090-001
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Marginal direita da Via Anchieta, 2645
Tel. (013) 230.2978 - 230.2980

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

São Paulo — CEP 04247-020
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Av. Raimundo Pereira Magalhães, 1780 - B. Piqueri
Tel. (011) 876.4777

Sorocaba — CEP 18001-970
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Rod. Raposo Tavares, km 102 - B. Vossoroca
Tel. (0152) 21.1611

Sumaré — CEP 13177-070
Quinta Roda Máquinas e Veículos Ltda.
Via Anhangüera, km 114,5 - Tel. (0192) 64.1890

SERGIPE

Aracajú (Nossa Senhora do Socorro) — CEP 49160-000
Movesa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
BR-101, km 93 - Tel. (079) 224.2184 - 224.1204

TOCANTINS

Gurupi — CEP 77402-210
Vepesa Veículos Pesados Ltda.
BR-153, km 624 - Tel. (063) 851-1440 - 851-1564

MOTORES

ALAGOAS

Maceió — CEP 57061-000
Leon Heimer Indústria e Comércio Ltda.
Av. Durval de Goes Monteiro, 7777
Tel. (082) 324.1926 - 324.1851

AMAZONAS

Manaus — CEP 69073-040
Arapaima Motores e Veículos Ltda.
Av. Pres. Costa e Silva, 95 - B. Crespo
Tel. (092) 237.4043 - 237.5710

BAHIA

Salvador — CEP 41150-170
Leon Heimer Indústria e Comércio Ltda.
BR-324, km 0 - Retiro - Tel. (071) 244.3344

CEARÁ

Fortaleza — CEP 60165-082
Ceauto Motores Peças e Serviços Ltda.
Av. da Abolição, 4140 - Tel. (085) 263.1166

ESPÍRITO SANTO

Vitória (Viana) — CEP 29135-000
Venac Veículos Nacionais Ltda.
BR-262, km 9 - Tel. (027) 336.8353

MARANHÃO

Imperatriz — CEP 65903-390
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.
BR 010, km 1349, nº 506
Tel. (098) 723.1922

São Luis — CEP 65051-070
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.
Av. Guajajaras s/nº. - Quadra 65 - Tiririca
Tel. (098) 245-1919

MATO GROSSO

Cuiabá — CEP 78070-100 (Serviços)
Maquipeças Com. Máq. Peças e Serv. Ltda.
Av. Carmindo de Campos, 502
Tel. (065) 627.2529

MINAS GERAIS

Belo Horizonte — CEP 31150-170
Euminas Máquinas e Equipamentos Ltda.
R. Itapetinga, 4086 - Tel. 031) 441.2400

PARÁ

Ananindeua — CEP 67100-000
Guatapará Motores e Veículos Ltda.
BR-316, km 11, nº 2807 - Tel. (091) 255.3011

PERNAMBUCO

Abreu e Lima — CEP 53420-000
Leon Heimer Indústria e Comércio Ltda.
Estr. PE 18, km 1, Distr. Indl. Paulista - Tel. (081) 542.1222

Recife — CEP 50750-000
Leon Heimer Indústria e Comércio Ltda.
Estrada dos Remédios, 1462 - Tel. (081) 445-2855

RIO DE JANEIRO

Barra Mansa — CEP 27335-640
Equipo Máquinas e Veículos Ltda.
Rod. Pres. Dutra, km 265,5 - Tel. (0243) 42.2332

Rio de Janeiro — CEP 21535-500
Equipo Máquinas e Veículos Ltda.
Rod. Presidente Dutra, 2351, km 2 - Pavuna
Tel. (021) 474.5040

RIO GRANDE DO NORTE

Natal — CEP 59063-000
Leon Heimer Indústria e Comércio Ltda.
Rua Senador Salgaco Filho, 1904 - Tel. (084) 831.0611

RIO GRANDE DO SUL

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

Rio Grande — CEP 96200-410
Orbic S.A. Indústria e Comércio
R. Francisco Campelo, 465 - Tel. (0532) 32.5373 - 32.6641

RONDÔNIA

Porto Velho — CEP 78900-000
Arapaima Porto Velho Motores e Veículos Ltda.
BR-364, km 2, s/nº - Tel. (069) 222.2766 - 222.1211

Vilhena — CEP 78995-000
Arapaima Vilhena Motores e Veículos Ltda.
BR-364 - Quadra 81, - Setor 06 - Tel. (069) 321.3715

SANTA CATARINA

Itajaí — CEP 88311-550
Mecânica de Veículos Piçarras Ltda. - Mevale
BR 101, km 117 - Tel. (0473) 46.1447

SÃO PAULO

Pederneiras — CEP 17280-000
Estaleiros Centro-Oeste S.A
Barranca Rio Tietê s/nº - Tel. (0142) 52.3166 - 52.3087

Presidente Epitácio — CEP 19470-000
Estaleiro Centro Oeste S.A.
Barranca do Rio Paraná, s/nº
Tel. (0182) 81.2344 - 81.2023

São Paulo — CEP 05318-000
Maquigeral Ind. Com. Máquinas Ltda.
Rua Baumann, 1246 - V. Hamburguesa
Tel. (011) 261.9988

SERGIPE

Aracajú — CEP 49085-100
Leon Heimer Indústria e Comércio Ltda.
Av. Chanceler Osvaldo Aranha, nº 2020 - B. Vermelho
Tel. (079) 224.5124 - 224.6258

Representantes Latinoamérica

BOLÍVIA
Sta. Cruz de la Sierra
Coral Corporación Automotriz Ltda
km 3 Carretera Norte - Casilla 3571
Tel. (005913) 42.1444/42.1800/42.2229/42.1091
Telex 4361 - Telefax (005913) 42.0677

CHILE
Santiago
Scania Chile S.A.
Panamericana Norte, 9850
Tel. (00562) 738.6755/738.6195
Telefax (00562) 738.6340

COLOMBIA
Santafe de Bogota
Inversora B & C S.A.
Calle 13, 28-36
Tel (00571) 277.3637/2091 - Telefax (00571) 277.2361

COSTA RICA
San Jose
Eurobus S.A.
1 km Oeste de Lacsa la Uruca
P.O. Box 331005 - Tel. (00506) 290.2255
Telefax (00506) 231.5654

EQUADOR
Quito
Ponce Yepes Cia. de Comercio S.A.
Av. 10 de Agosto, 9085 - Tel.(005932) 410.650/
400.222 - Telefax (005932) 400.275

NICARÁGUA
Manágua
NIMAC - Nicarágua Machinery Company
km 7,5 Carretera Norte - Apartado 469
Tel. (005052) 31.151 a 31.159
Telex 1058 - Telefax (005052) 31.541/31.661

PANAMA
Panama
Euro Motor S.A.
P.O. Box 6-1118, El Dorado
Tel. (00507) 261.4317/261.4265
Telefax (00507) 261.4233/220.5122

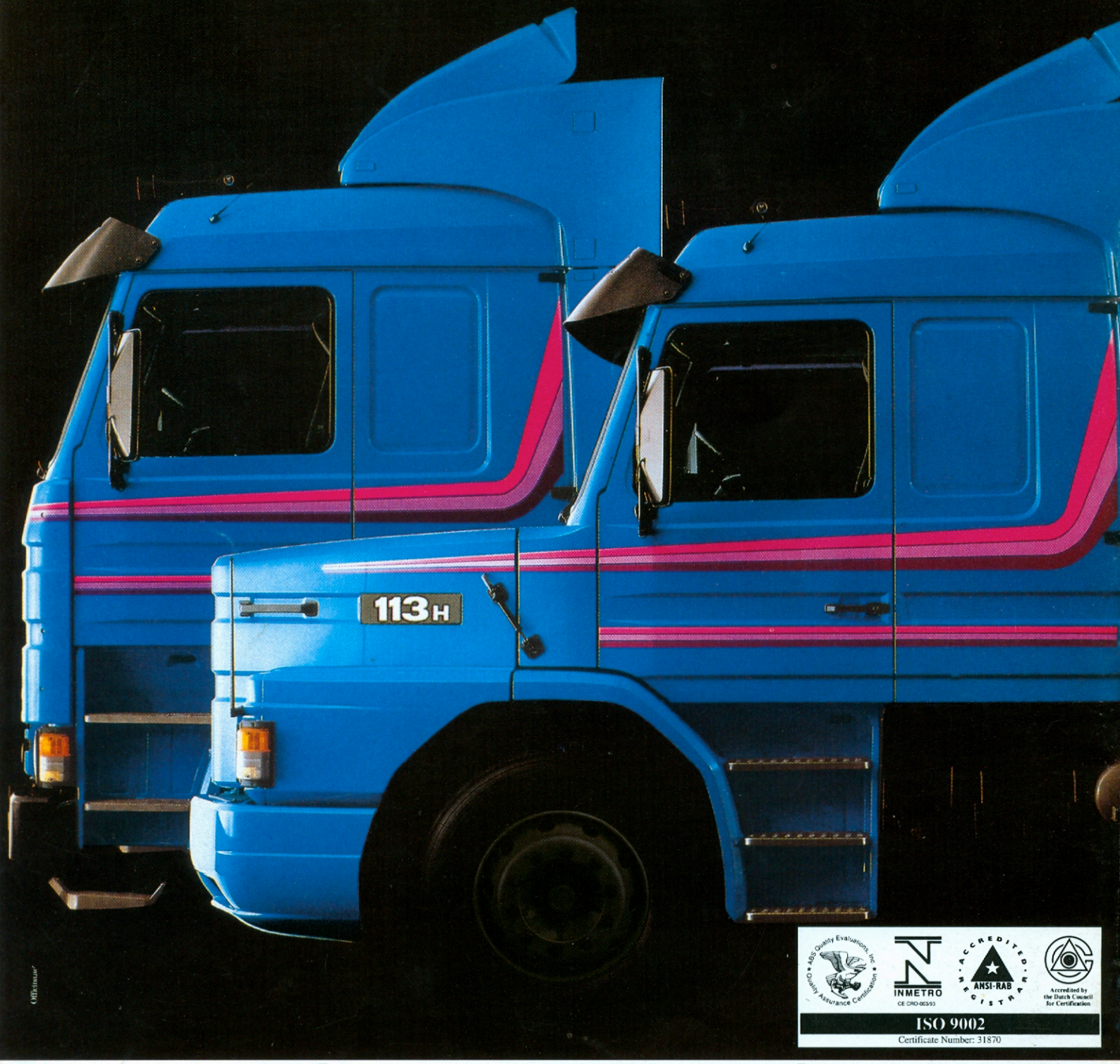
PARAGUAI
Assunção
Diesa S.A.
Av. Eusébio Ayala, km 4,5 - Casilla de Correo 2523
Tel. (0059521) 50.3921 al 50.3928/50.3720
Telex 25005 - Telefax (0059521) 50.3721

PERU
Lima
Scania del Peru S.A.
Av. Republica de Panama, 4679 - Apartado 3190
Tel. (005112) 41.3016/3017 - Telefax (005112) 41.6391

REPÚBLICA DOMINICANA
Santo Domingo
Atlantica C. por A.
Maximo Gomez, 61
Tel (001809) 565.3161
Telex 3460086 - Telefax (001809) 566.5066

URUGUAI
Montevidéo
Jose Maria Duran S.A.
Nicaragua, 1239/43 - Casilla de Correo 373 -
11800
Tel. (005982) 94.0433/94.0435/94.0450/94.0451
Telefax (005982) 94.1727

QUALIDADE QUE GERA QUALIDADE.



ABS Quality Evaluations, Inc. Quality Assurance Certification
INMETRO
CE CRO-003/93
ACCREDITED REGISTRARS
ANSI-RAB
Accredited by the Dutch Council for Certification
ISO 9002
Certificate Number: 31870

SCANIA OBTÉM ISO 9002 NA AMÉRICA LATINA

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

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

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

SCANIA