Refisition

ANO XVI, NÚMERO 69



JULHO/AGOSTO 1997





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

> **Diretor:** Walter Nori

Gerente de Comunicação: Joaquim Castanheira

Editor Responsável: Mauro Cassane (Mtb 19.786)

> Repórter: Sílvia Caricati

Diagramação, Editoração e Produção:

Technoart Propaganda Ltda. Tel.: (011) 571-9200/572-8192 Fax: (011) 575-9714

> Impressão: Gráficos Burti

Foto Capa: Emanuel A. P./Arquivo Scania

Tiragem desta Edição: 37.000

Correspondências:

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

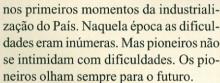
É autorizada a reprodução de qualquer matéria editorial, desde que citada a fonte.



Um Brinde aos Brasileiros

Hans Hedlund - Presidente da Scania Latin America

Estamos comemorando 40 anos de atuação no Brasil. Há quatro décadas a Scania fabrica aqui seus caminhões, ônibus e motores. É uma saga que merece realmente ser lembrada e comemorada. A Scania se instalou no Brasil em 1957,



Acreditamos no País como também acreditaram os parceiros que vêm nos acompanhando ao longo dessa trajetória: os clientes, os concessionários, os colaboradores e os fornecedores. Foram e são homens de fé e determinação. Há quarenta anos esses heróis anônimos chegaram à pequena fábrica da Scania no bairro do Ipiranga, em São Paulo, arregaçaram as mangas e aprenderam a fazer caminhão ali mesmo. Não tinha outro jeito. Chegavam a pé, de bicicleta, de bonde, não se importavam. Naquele momento, o que valia mesmo era a vontade de construir o futuro. E eles realmente construíram.

A Scania entrou com a tecnologia que já vinha desenvolvendo desde o início do século na Europa. Os brasileiros contribuíram com a força de vontade, criatividade e determinação. A Scania ao longo de sua jornada em solo brasileiro realizou dezenas de inovações tecnológicas e alcançou o status de fabricar o caminhão líder de mercado em seu segmento de atuação, além de ônibus e motores que estão sempre entre os primeiros em sua faixa. Chegou a esse patamar porque a empresa sempre ofereceu produtos confiáveis e de qualidade. Sempre se preocupou em estar próxima a seus clientes. E sempre colocou no mercado brasileiro produtos tecnologicamente avançados. Mas isso tudo a concorrência também procura fazer.



Nosso diferencial e o segredo de nosso maior sucesso são nossos valores humanos. Na produção, na engenharia, nos escritórios e nas concessionárias, a Scania é uma só. Sempre foi assim. Quando as primeiras máquinas começaram a operar em

1957, no Sul a concessionária Brasdiesel já estava se estruturando para comercializar nossos produtos. Poucos anos depois, Codema, Cotrasa e Irmãos Lopes também estavam dando eficiente suporte à comercialização dos produtos Scania.

À frente dessas concessionárias, homens pioneiros apostavam suas fichas em nossos produtos e, principalmente, no Brasil. Não é qualquer um que tem coragem de apostar no futuro. Principalmente há quatro décadas. Naquela época não havia a legião que temos hoje de consultores e analistas de mercado. Muito menos havia a facilidade de informações. Outros bravos que fazem parte de nossa história são aqueles que levavam alimento e matéria-prima por esse Brasil afora: os transportadores. Esses homens literalmente "moravam" na boléia do caminhão. E já conheciam os caminhões Scania muito antes da empresa se instalar no Brasil. Quando a condição permitia, eles importavam nossos produtos.

Empresas como Cometa, Gontijo, 1001, Progresso, entre outras, também estão acompanhando há décadas a trajetória da Scania. A responsabilidade dessas empresas é enorme, pois transportam em seus veículos seres humanos. Por isso, utilizam ônibus Scania. Afinal de contas, eles transportam o que o Brasil tem de melhor, os brasileiros. Nesses 40 anos de Brasil, levantamos um brinde especial a todos os brasileiros. Principalmente porque hoje temos condições de saber que os próximos 40 anos serão ainda melhores.

HISTÓRIA

Uma viagem em uma espécie de túnel do tempo mostra fatos curiosos de uma Scania que estava começando a conhecer o País. Nesses 40 anos de Brasil, suecos e

brasileiros vivenciaram uma verdadeira epopéia para transformar a Scania na mais importante fabricante de caminhões, ônibus e motores pesados do mercado brasileiro.



CONCESSIONÁRIAS

Em menos de um ano no Brasil, a Scania já estruturava uma eficiente rede de concessionárias.

EVOLUÇÃO Acompanhe os principais fatos e fotos dessa jornada da Scania ao longo dessas quatro décadas.

CAMINHÕES

Homens aue viviam na boléia dos caminhões são hoje os grandes



que apostaram na qualidade e robustez dos produtos da marca.

Os veículos Scania sempre contribuíram para garantir conforto e segurança aos passageiros brasileiros.

MOTORES No mar, nos rios, no campo e gerando energia, os motores Scania também têm muita história para contar.

PÓS-VENDA

Desde quando chegou, a Scania sempre se preocupou em prestar o melhor serviço a seus clientes.



A saga da Scania em 40 anos de Brasil mescla aventura, pioneirismo, muita criatividade e dedicação de todos os seus colaboradores. Resultado de todo esse esforço nessas quatro décadas: o País tornou-se o maior mercado do mundo para todos os produtos da marca.

Assim Ca o Trans

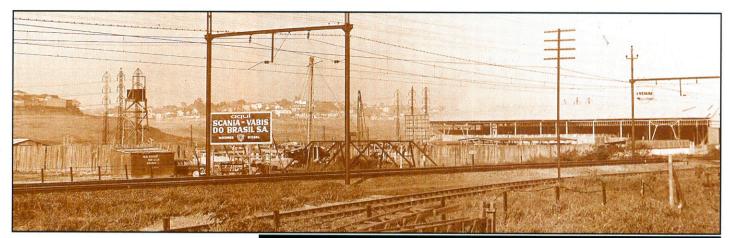
udo começou quando Juscelino Kubitschek assumiu a presidência do País em 1955. Sua plataforma de governo era promover cinquenta anos de desenvolvimento em apenas cinco de mandato. E não ficou só no discurso.

Além da criação de hidrelétricas e a abertura de estradas como a Belém-Brasília, Juscelino criou, em 1956, o GEIA - Grupo Executivo da Indústria Automobilística.

O objetivo do programa foi atrair as grandes montadoras mundiais para o Brasil. A Scania foi uma das primeiras a topar a parada.

Na metade do ano seguinte, a Scania já estava em território nacional para aqui se instalar e fazer história. Entre todas as montadoras, foi uma das primeiras a trazer máquinas e equipamentos. Exatamente em 2 de fevereiro de 1957, a Scania-Vabis nascia oficialmente.

A empresa começou suas atividades no Brasil fabricando apenas o motor do caminhão. A fábrica estava instalada em uma área da Vemag, no bairro do Ipiranga, em São Paulo. Era um



minha porte

trabalho de pioneirismo. Faltavam estrutura e normas, mas sobravam suor, trabalho e muita dedicação.

"Não havia hora ou esforço, era a fase heróica, quando todos os funcionários começavam o expediente às 6h00 e não sabiam quando iriam dormir, trabalhando e viajando aos sábados, domingos e feriados. Todos lutavam para atingir um mesmo objetivo", diz Gunnar Lindquist, o segundo presidente da Scania no Brasil, que tomou posse em 1969 e ficou no cargo durante 15 anos, recorde de tempo na presidência de uma empresa da indústria automobilística brasileira.

Sueco, Lindquist, que já trabalhava na Scania na Suécia, chegou ao Brasil em 1963. Embora não conhecesse o País e muito menos soubesse falar português, ele já conhecia de cor a empresa brasileira. "Participei na Suécia, em 1957, do primeiro projeto da fábrica que seria instalada no Brasil, sem saber que viria para cá um dia", lembra.

"Quando foi lançado o programa da indústria automobilística no Brasil, o nosso trabalho era de desbrava-

1958: área reservada para as instalações.



Em abril de 1959, a fábrica pronta para começar a produção.



Momento solene: 29 de maio de 1959, o ministro dos transportes Lucio Martins Meira, ao centro, descerra o laço que marca a inauguração da primeira fábrica da Scania fora da Suécia.



mento. Muitos fornecedores do setor aprenderam com a Scania, pois não tinham, como era natural, conhecimentos tecnológicos. A Scania trouxe a tecnologia de produção e passamos isso para os fornecedores, inclusive fazendo para eles os testes de qualidade", diz Lindquist. Ele veio para o Brasil como gerente de planejamento, ficou no cargo por dois anos, passando depois para a diretoria industrial e, em seguida, à presidência.

Uma das exigências do programa da indústria automobilística era que o presidente das empresas aqui instaladas fosse brasileiro. Na Scania, o primeiro presidente "legal" foi Eduardo Caio da Silva Prado, o advogado que constituiu a empresa. João Batista Leopoldo Figueiredo veio logo depois e foi quem ficou mais tempo como presidente "legal". Mas quem comandava de fato era o diretor-superintendente, naquela época, o sueco Sven Börje Rehnby, que já morava no País.

A Scania começou a produzir caminhões em São Bernardo do Campo em dezembro de 1962. Já no final da década de 50 a empresa resolveu apostar firme no potencial do mercado brasileiro. Apostou e acertou. Mudou-se das instalações da Vemag para a planta de São Bernardo do Campo, onde até hoje produz caminhões, ônibus e motores para toda a América Latina. E acertou no alvo porque há mais de uma década o Brasil é o maior mercado mundial para a marca para todos os produtos que fabrica.

Mas para chegar a essa condição o caminho não foi fácil. "Quando a empresa começou não havia uma divisão comercial e quem cuidava de tudo era o próprio Rehnby, que telefonava diretamente para as transportadoras", lembra Alcides Klein, ex diretor comercial da empresa. "Na década de 60 começou a nomeação das concessionárias, nossa maior preocupação".

Na verdade eram duas grandes preocupações. Além da estruturação da rede, a Scania tratou de preparar também seus profissionais. "Nosso trei-

namento era ao lado da máquina. Naquele tempo, gerente de produção colocava literalmente a mão na graxa", diz Klein, Afinal, fabricar caminhões naquela época não era uma coisa muito comum.

Os anos 60 foram de desbravamento e pioneirismo. A fábrica da Scania em São Bernardo do Campo se resumia a um grande galpão próximo à Via Anchieta e um pequeno prédio, de dois andares, para escritório. O terreno de 370 mil metros quadrados não abrigava mais do que 10 mil metros quadrados de área construída. Hoje são 120 mil metros quadrados em edificações e instalações fabris. Nos anos 60 não se produziam mais de dois veículos por dia. Atualmente, a Scania produz por dia uma média de 40 caminhões e 12 ônibus.

Na década de 70, caminhões e ônibus Scania já começavam a fazer parte da paisagem brasileira. Mas uma "idéia" do governo brasileiro colocou também os Scania em outras paisagens. Foi o conhecido programa Befiex. Segundo Klein, o programa consistia no seguinte: o governo militar "convidava" empresas a assumir um compromisso de exportação. "Pelo programa, assinamos um contrato de 10 anos para exportar US\$ 400 milhões e não sabíamos para onde nem para quem iríamos vender." Ainda em fase de industrialização, o Brasil não tinha uma cultura de exportar bens manufaturados.

Com esse compromisso, a Scania criou o departamento de exportação. Contratou pessoal que falasse várias línguas, embora o mercado fosse voltado para a América Latina. Mas naqueles anos, a criatividade era muito mais importante.

ARTIGO DE LUXO

Klein lembra que para cumprir a difícil meta de exportação, a equipe especialmente contratada saiu a campo e foi prospectar mercado na África e Oriente Médio. Nigéria, Zaire e Moçambique, além de Iraque e Turquia, foram os países mais visitados. "Ficamos preocupados em atingir a nossa meta, uma vez que nesses países, caminhão era artigo de luxo. Mas na primeira visita feita à Angola, conseguimos vender 700 caminhões. Seriam 300 fabricados no Brasil e 400 na Suécia. Comemoramos nossa vitória."

A preocupação depois ficou com a manutenção desses caminhões. "Mandamos uma equipe de técnicos para morar em Angola por cerca de três anos, treinando os mecânicos de lá. Naquele período tínhamos que enviar até água mineral para os brasileiros, pois a situação no país era difícil." Klein conta uma curiosidade: quase ninguém sabia dirigir caminhões em Angola. Os poucos que sabiam eram os soldados cubanos que estavam lá. "A barbeiragem dos soldados era o grande problema mas, ironicamente, uma vantagem para a Scania, pois, a cada 10 caminhões que chegavam nos navios, dois tombavam no porto e daí, vendíamos mais dois", recorda Klein.

Exportar produtos como caminhão para a África em plena guerra fria tinha passagens realmente de cinema. Em uma delas, a Scania participou de uma feira técnica em Moçambique. Era a grande oportunidade de se apresentar os produtos da empresa para um mercado em potencial. O estande foi montado e lá foi um caminhão preparado e decorado especialmente para a feira. Logo na abertura, o presidente do país africano, visitando a exposição com sua comitiva, parou defronte

A Primeira Ata

O documento abaixo, de 2 de julho de 1959, registra a primeira reunião administrativa da Scania, quando a empresa ainda localizava-se no bairro do Ipiranga, em São

Paulo. Conduzida pelo primeiro presidente no Brasil, Börje Rehnby (foto ao lado), a sessão reuniu as ocorrências dos primei-

ros dias de funcionamento das máquinas na fábrica, inaugurada em 29 de maio de 1959. Entre os pontos comentados, a questão com a segurança já se mostrava um as-

sunto importante. Börje Rehnby destaca a importância de ensinar também aos guardas da empresa como desligar os equipamentos da fábrica, como fornos, compressores e a própria casa de força. A reunião marca tam-



quinas a funcionários e visitantes, no dia da inauguração da fábrica da empresa, em 1959.

bém o início da estrutura em equipes, dividindo a fábrica por seções. O precioso documento foi guardado por Stélio Mazzarolo, um dos primeiros colaboradores brasileiros a serem contratados pela Scania-Vabis em 1958, trabalhando na empresa por 18 anos. Na foto abaixo, Stélio Mazzarolo, de avental branco, explicava o funcionamento de uma das má-





Visão de futuro: em 1960, a Scania adquiria uma grande área em São Bernardo do Campo.



Em agosto de 1962, a fábrica começou a ser erguida.



Motivo de orgulho: os primeiros Scania totalmente produzidos no Brasil.

o estande da Scania e encantou-se com a presença do caminhão. O representante da Scania tratou cerimoniosamente de recepcioná-lo e falar um pouco das qualidades do produto. Nem precisou falar muito. Foi interrompido pelo presidente que foi logo dizendo que queria aquele caminhão de presente. Para não se criar um problema diplomático, o Itamaraty fez a gentileza de patrocinar uma parte do agrado em conjunto com a Scania.

ESCREVENDO LEIS

"Na década de 60 os contatos eram intensos com os clientes e governo", diz Lindquist, explicando que a legislação não incentivava o uso de caminhões pesados, só os médios, que se sobrecarregavam e estragavam as estradas. Klein lembra que o trabalho era convencer a todos que o caminhão Scania dava o melhor retorno. "Tínhamos que mostrar isso e ensinar a rede de concessionários a vender caminhão como uma ferramenta de trabalho."

Foi a diretoria da Scania que batalhou junto ao governo os limites de tolerância para o tamanho de caminhões. "O comprimento máximo era de 18 m e hoje é de 21,7 m e a largura de 2,6 m passou para 3,0 m. O peso máximo passou de 40 toneladas para 45 toneladas", diz Klein. Em 1967 chegou a lei da balança estabelecendo os limites de peso em cada eixo e, só a partir disso, começou a se usar mais o caminhão pesado, lembra Lindquist. Também foi a Scania que convenceu o governo a isentar o IPI do cavalo mecânico. "Fomos nós que escrevemos o decreto" recorda Klein.

Outro problema era a falta de financiamento e, novamente, quem ajudou a solucionar a questão foi a equipe da Scania, que inventou o financiamento direto para caminhão. "Em 1964, convencemos o governo que o caminhão era uma máquina de trabalho", diz Klein, que estava sempre à frente das negociações com o governo.

A Scania sempre se preocupou com o bem-estar e qualidade de vida de seus funcionários. Em 1964, quando ainda ninguém falava em planos de saúde, foi criada uma espécie de sociedade beneficente para cuidar da saúde dos colaboradores. À frente da idéia estava uma figura antológica na empresa, Dr. Salim Zéqui Garcia. Com exceção dos funcionários que entraram na empresa nos últimos dois anos, não há quem não conheça esse médico que nunca se furtou em ajudar pessoalmente, a qualquer hora, tanto os colaboradores como seus familiares.

Quem lembra com saudades dos primeiros tempos de Scania é José Antonio Perucci, Supervisor de Folha de Pagamento, do Departamento de Recursos Humanos. Funcionário mais antigo da Scania, com 34 anos de serviços prestados, Perucci lembra que havia muitas festas, churrascos, comemorações de datas como Natal, Páscoa etc. Quando Perucci entrou na Scania, só havia o prédio onde hoje funciona a fábrica de motores. Naquela época, a empresa tinha 925 funcionários e o pagamento era feito pessoalmente, lembra Perucci.

Em meados de 1960, a forma de pagamento era muito diferente do que acontece hoje. Era Perucci quem retirava o dinheiro do banco e, junto com os outros três funcionários do departamento, envelopavam e faziam os pagamentos. "Era uma fase gostosa, pois conversávamos com todos os funcionários e praticamente ficávamos amigos da maioria", recorda.

CRIATIVIDADE FEZ A DIFERENÇA

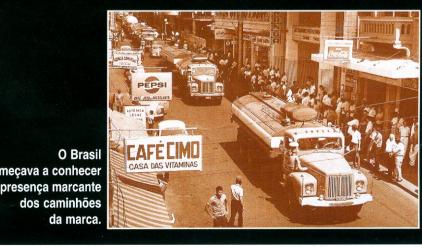
Como a estrutura era enxuta, os funcionários pioneiros da Scania tinham que ter muita criatividade para realizar suas tarefas e levar o nome da empresa para todo o País. Um desses exemplos é citado por Fernão Salles de Carvalho, primeiro chefe do setor de propaganda da Scania. "No Salão do Automóvel de 1966, ficamos preocupados que nosso estande ficas-



Já em 1960, a denominação "Rei da Estrada".



Na fábrica do Ipiranga o próprio presidente da Scania passava informações aos primeiros colaboradores.



começava a conhecer a presença marcante



No final dos anos 60, a presença marcante dos Scania nas cidades do Sul e ...



... por todas as estradas brasileiras.



1962: Scania mostra que também sabia fazer ônibus.

se às moscas, uma vez que sabíamos que seria lançado o Galaxi, a maior novidade da época. Então tivemos uma idéia: trouxemos do Museu de Estocolmo um automóvel Vabis modelo 1902, com 8 HP e levamos para o salão com um casal de atores, vestidos a caráter da época. Nosso estande foi um dos mais noticiados do Salão e saímos até na capa da revista Manchete, a mais importante daquele tempo", recorda Fernão.

Outra lembrança de Fernão é que o caminhão Scania foi o primeiro a ser financiado pelo Finame e isso foi destaque até no Canal 100, jornal que passava nos cinemas. "A dedicação dos funcionários era algo natural na empresa", diz Enio Campói, na época responsável pela área de comunicação e que também trabalhava no departamento de propaganda. Hoje ele é proprietário de uma agência de comunicação empresarial.

Campói recorda que viajavam muito pelo País todo e tinham que "inventar muito para roubar a cena". "Como participávamos de feiras e eventos diversos e não tínhamos verba para fazer estandes, tínhamos que improvisar. Uma vez compramos um guardasol azul e branco (cores da Scania), mesinhas e cadeiras de praia para atender os clientes. Éramos nós mesmos que fazíamos o trabalho de pintura e carpintaria e até cavávamos os buracos para colocar os mourões", diz Campói. Por aí pode-se notar que o conceito de multifuncionalidade nas empresas não é exatamente algo muito novo.

Naquela época era comum aos funcionários habilitados para dirigir caminhões fazer um "bico" de final de semana para levar os pesados Scania aos concessionários. O próprio Campói fez isso várias vezes. Ele lembra que o relacionamento dentro da Scania era liberal, desburocratizado, mas com responsabilidade, inclusive com os suecos, que se adaptaram bem no Brasil. Um exemplo disso foi o que ocorreu no primeiro Salão do Automóvel, em Brasília. "Na abertura só

estava eu no estande, quando chegou o presidente Castelo Branco. Não lembro se ele estava adiantado ou o nosso presidente atrasado, mas fui eu que tive de recepcioná-lo, mostrar nossos produtos e falar sobre a Scania. Fiquei mais que orgulhoso."

Outro fato marcante da Scania no cenário brasileiro foi em 1966, lembra Fernão. "A matriz elegeu o Brasil como símbolo dos 75 anos da empresa. Veio então uma equipe da Suécia fazer um filme na Belém-Brasília, orientado pelo famoso diretor Jean Manzon. Esse filme ganhou o prêmio de melhor documentário no Festival de Veneza, na Itália, e foi passado no Brasil por todos os distribuidores", lembra Fernão.

"PROVOCAR OS CONCORRENTES"

A equipe de propaganda também gostava de "provocar" seus concorrentes com seus anúncios. Um destes comerciais dizia: "O que mais o Scania-Vabis usa na subida é a buzina: para pedir passagem para os seus concorrentes", lembra Fernão. Um anúncio de ônibus dizia: "O ônibus Scania-Vabis só pára na estrada para abastecer seus passageiros", e aparecia uma mesa com pratos e talheres.

Atualmente o transporte é feito por grandes empresas que têm facilidade de organizar as cargas e aproveitar as vantagens do caminhão pesado. "Mas há 40 anos, essas grandes empresas não existiam, nem tinham escritórios em vários pontos do País", lembra Newton Del Tedesco, na época gerente comercial, que entrou na empresa em 1960. Nesses anos, a Scania utilizava a rede Vemag e o seu trabalho era reestruturar a rede de concessionários que passaria a ser apenas da marca Scania. Tedesco enfrentou muitas dificuldades. "A maior era a falta de disposição do usuário em admitir caminhão pesado na sua frota. Assim, tínhamos que fazer um 'assédio' direto, mostrando o custo-beneficio do caminhão."

"Sempre dávamos um toque pessoal no relacionamento empresa-cliente e conhecíamos pessoalmente todos eles." Tedesco, que trabalhou 29 anos na Scania, também fala do alto astral dos funcionários e da disposição para o trabalho. "No início, os meios de comunicação com o cliente eram precários. Era comum recebermos ligações em casa, à noite, ou na casa de amigos, para fechar negócios."

Lindquist lembra que os dias eram

difíceis, imprevisíveis e com inflação alta. Os financiamentos eram limitados, apenas com o governo e só havia os carreteiros - proprietários únicos do caminhão. "Hoje, com todas as facilidades de financiamento e com a marca Scania consolidada no País, o transporte rodoviário ainda é o meio mais importante para o desenvolvimento das regiões, transportando as riquezas do Brasil", diz Lindquist.



O CLIENTE EM PRIMEIRO LUGAR

Uma das prioridades da Scania quando chegou ao Brasil foi estruturar uma eficiente rede de concessionárias. Só assim seus produtos conquistariam a confiabilidade dos transportadores.

Reportagem de Nadine Filippe

primeira concessionária Scania foi nomeada exatamente onde a empresa detectou seu maior mercado no País: o Rio Grande do Sul. Tudo começou em Caxias do Sul. Fundada em setembro de 1957, a Brasdiesel S.A. Comercial e Importadora foi a primeira concessionária oficial da marca Scania. Hoje, são 84 os pontos de atendimento espalhados por todo o País, entre concessionários completos e Postos de Pós-Venda.

O caminho foi longo e passou pelas principais estradas, por onde circulam as riquezas do País. A implantação da rede de concessionárias Scania foi um trabalho desbravador e de coragem. O Sul, região onde foi instalada a primeira concessionária, foi o maior pólo de desenvolvimento da rede de veículos Scania, principalmente nos Estados do Rio Grande do Sul e Santa Catarina, que mandavam madeira para São Paulo, o grande centro de desenvolvimento daquela época.

Segundo Luiz Pegorin, que durante 33 anos foi chefe de Assistência Técnica da Scania e hoje é responsável pela Central de Atendimento aos Clientes - Plus 24, "a Scania é um produto muito nobre que sempre foi procurado pelos interessados em ser concessionários". Mas isso não significa que o trabalho não foi duro. Ele desbravou várias regiões, fazendo prospecção para nomear concessionários,

Em 1962, a Brasdiesel já prestava todo tipo de serviços aos produtos Scania. como em Rondônia e Belém, onde foi detectado um bom potencial por causa do transporte de madeira e gado e para onde ia "de Fusquinha". Ele montava a estrutura, as instalações, fazia treinamento do pessoal, levava equipamento e ferramentas.

Entre 1957 a 1962, a Scania utilizava a rede de vendas da Vemag. Em 1962, quando mudou para São Bernardo, começou a nomear sua própria rede. Até 1972 tinha 22 concessionárias espalhadas pelo Brasil, sempre acompanhando a malha rodoviária por onde circulavam os veí-

ligavam importantes pólos econômicos. "Para a Scania é primordial oferecer assistência técnica e atender as necessidades dos seus usuários. A rede está praticamente toda dentro das grandes BRs", conta Luiz Pegorin.

"Aí começamos um programa para ampliar a rede", lembra Pegorin. "Fazíamos a prospecção de cidades com potencial de compra, avaliando os bens de produção, e localizadas nas princi-



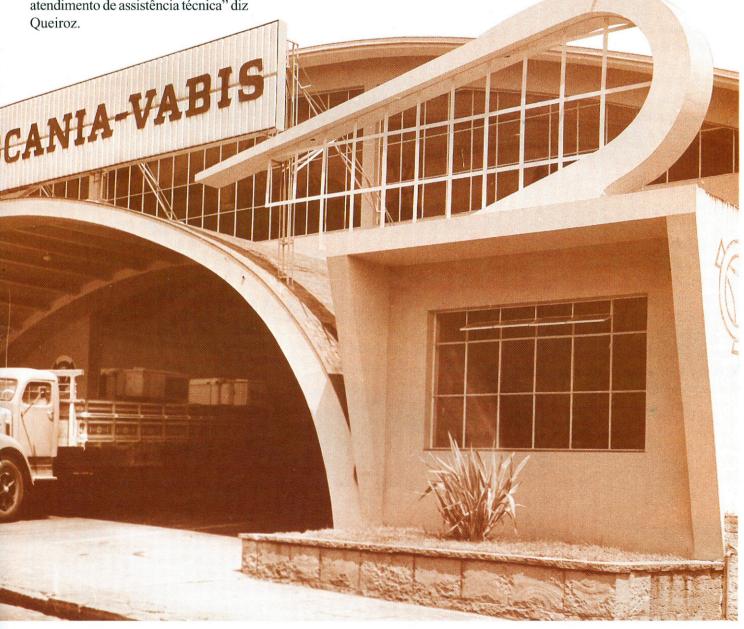
A média, desde então, é de 3 a 5 novas concessionárias por ano. "Só tem sucesso a marca que tiver uma rede de concessionárias apta a prestar todos os serviços de pós-venda", diz Emanuel Queiroz, gerente de Pós-Venda. Dentro de um mercado competitivo, a Scania tem inúmeras vantagens, porque já passou por todas as fases de implantação de oficinas e treinamento de funcionários, entre outras coisas. À preocupação hoje é ampliar os pontos de atendimento através dos postos de pós-venda. "Nos 84 pontos de atendimento, temos cerca de 1.500 boxes de serviços e aproximadamente 1.200 mecânicos altamente treinados e capacitados para prestar o melhor atendimento de assistência técnica" diz

O pioneiro dentro da rede de concessionários tem mais de 60 anos de estrada. Olinto Luiz Biazus, Diretor Presidente da gaúcha Brasdiesel, comprou seu primeiro caminhão em 1938. A viagem de Flores da Cunha, onde vivia, para Porto Alegre, onde o caminhão chegou de navio, foi de trem. Olinto Biazus foi o segundo motorista que conseguiu carteira de habilitação profissional em sua cidade de origem.

Estradas e pontes eram coisas que não existiam. As travessias eram feitas de balsa e correntes nas rodas ajudavam a sair dos atoleiros. Em 1946, ele mudou-se para Caxias do Sul, onde fundou a Auto Mecânica S.A.,

revendedora Studebaker e oficina para conserto de veículos em geral. Em 1957, fundou a Brasdiesel, que passou a atuar como concessionária Scania-Vabis. Os três primeiros caminhões fabricados no Brasil foram entregues à Brasdiesel no dia 15 de junho de 1960.

Quem também lembra dos velhos tempos é o Diretor Comercial da Brasdiesel, Ângelo Zanandrea. "Nossas primeiras vendas eram feitas para colegas transportadores. A fábrica faturava o produto em 12 meses, por nossa indicação, e nós éramos os avalistas dos compradores". Não havia receio



CONCESSIONÁRIAS

em assumir um compromisso desse tipo: "naquela época, todo mundo se conhecia na estrada. Sempre tivemos uma boa clientela".

Hoje a Brasdiesel atende uma região composta por 187 municípios do Rio Grande do Sul, abrangendo as regiões Nordeste, Missioneira e Vale do Taquari, com filiais em Carazinho, Ijuí, Lajeado, Garibaldi e Caxias do Sul, junto à BR-116.

Entre as pioneiras destaca-se ainda, na lembrança de Luiz Pegorin, a Battistella, que começou em Lages com o nome de Incomaba - Indústria de Comércio de Madeiras Battistella. "Eles eram produtores de madeira. Com a construção de Brasília, passaram a transportar madeira para o Planalto Central. Para isso, precisavam de caminhões e além de utilizá-los. também passaram a vendê-los". Também estão entre as primeiras concessionárias a Mecânica, localizada em Vacaria; a Ediba, em Lages; a Cotrasa, em Curitiba; a Irmãos Lopes, em Londrina; a Tarraf, no interior de São Paulo e a Mottin, na região centro-oeste.

PARCERIA

A Assobrasc foi fundada em agosto de 1978, num movimento liderado por Emilio Battistella, que sempre foi o maior concessionário Scania. Sua função era cuidar dos macro interesses dos concessionários nos contatos com a montadora, com outras redes de distribuição e com fornecedores, para facilitar a sua atividade empresarial e colaborar com a Scania na área financeira e comercial.



Com 33 empresas associadas, espalhadas por 84 estabelecimentos em todo o País, a Assobrasc está sediada em São Paulo. Seu presidente é Luiz Fernando Tegon, executivo principal da área Scania no grupo Supergasbrás, do qual é vice-presidente.

Segundo Daniel Fiorotti, Diretor Gerente da associação, que está ligado à marca Scania desde 1964, tendo

trabalhado dois anos no Departamento de Vendas da empresa, e depois atuou por mais de 30 anos no Grupo Battistella, "o crescimento da Scania como marca foi muito rápido. Nós atingimos a liderança de mercado porque sempre tivemos o cuidado de escolher como concessionárias empresas que tivessem potencial para desenvolver o negócio de caminhões e acreditavam nele. É uma parceria de empresários competentes que têm condições de desenvolver esse tipo de negócio".

Ele explica que a rede Scania tem uma característica conservadora, no aspecto de que cerca de 80% das empresas estão com ela desde o início. "São parcerias antigas, concessionários tradicionais, fiéis à marca. Vejo isso como um fato positivo para o empresário e para a própria fábrica, que tem parceiros que conhecem o mercado. A prova é a liderança no mercado durante esses anos todos".





UMA PAISAGEM BRASILEIRA.

Scania! 40 anos, 120 mil veículos pesados produzidos, 8 trilhões de quilômetros percorridos.

Dizer estes números, é ouvir a sinfonia do progresso tocada por caminhões e ônibus, levando gente, transportando bens. É sentir o pulsar de motores - tal como corações fortes, fecundos, generosos - por melhor qualidade de vida.

Dizer estes números, é constatar que a história da Scania se entrelaça com a

A sociedade necessita de transporte própria e rodoviári eficiente - essencial para a vida.

própria evolução do transporte rodoviário nacional.

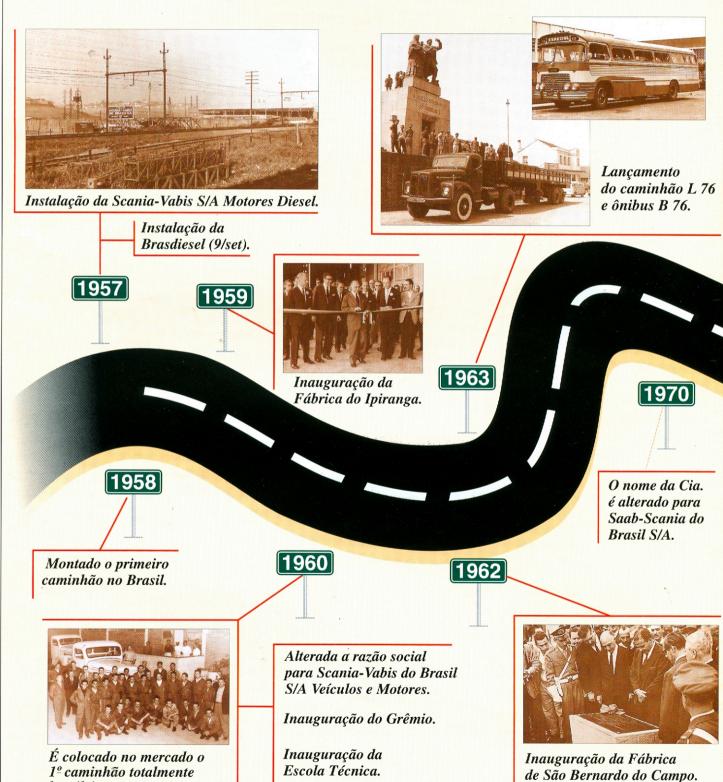
Dizer estes números, é saudar uma

atualização constante, compatível com veículos de primeiro mundo. Com tecnologia sueca de última geração e desenvolvimento sustentado.

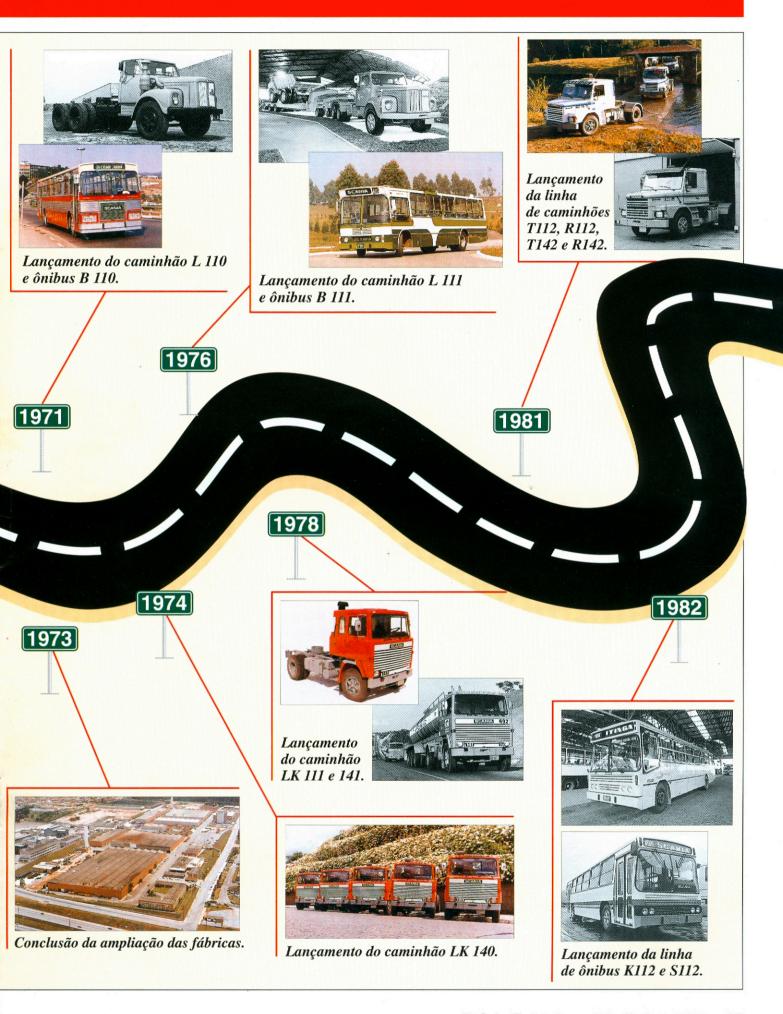
Dizer estes números, é guardar respeito por um País que não pode e não quer perder tempo.

Uma Marca em Evolução

A Scania sempre trafegou por essa longa estrada do tempo marcando épocas e conquistando vitórias. Fácil nunca foi e nunca será. Mas, por trás de grandes marcas, há sempre grandes homens.



brasileiro.





Implantação da filosofia

"Scania Anos 90".

Scania chega à produção

100.000 veículos.

potente caminhão no mercado brasileiro.

até 411 HP, o mais



Scania T 113, o caminhão mais vendido em 1993, recebe o título de caminhão do ano.

1993



Acordo de manutenção é a novidade no mercado de pós-vendas.

Novo recorde de vendas:

6.900 veículos comercializados.

O caminhão do ano, T 113, é novamente, o caminhão mais vendido no mercado brasileiro em 1994.



Lançamento do caminhão P93.



Inauguração da nova fábrica de cabinas.

1994

Lançamento do ônibus L 113 CL e do K 113 nas versões 4x2 e 6x2.

Novo recorde nas exportações, com 343 caminhões e 357 ônibus para o mercado Latino Americano.





1995

1996

Criada a Scania Latin America Ltda.

> Scania recebe o título de "O Melhor Serviço de Pós-Vendas".



Lançamento dos caminhões T113, R113, T143 e R143, com potências de 310 a 450 HP e cabina "Top Line".

Pela terceira vez consecutiva o T 113 é o caminhão do ano.



Scania recebe ISO 9002.



Scania inaugura linha exclusiva para montagem de chassis de ônibus.

A HISTÓRIA ACONTE NA BOLÉIA

Os grandes transportadores de hoje começaram humildes, comendo poeira nas estradas e dormindo na boléia dos caminhões Scania.

Reportagem de Telma Regina Alves

primeiro caminhão Scania genuinamente brasileiro deixou o seu dono meio "desconfiado". Em 15 de junho de 1960, Ladair Pedro Michelon recebia a nota fiscal de número 001 referente à compra do primeiro caminhão Scania fabricado no País. Seu Ladair, gaúcho de São Marcos, viajou de carona com um amigo do Rio Grande do Sul até São Paulo e esperava levar um caminhão importado. Mas acabou comprando um Scania "made in Brazil". "Naquela época ninguém dava valor às coisas produzidas no Brasil. Só depois é que eu percebi a importância do que tinha acontecido", conta ele.

Seu Ladair é um típico representante do clube de clientes da Scania: um empreendedor que construiu seu negócio a partir do zero e, desde então, se mantém fiel à marca. Essas pessoas sempre acreditaram na Scania e a empresa sempre acreditou nelas. Ou seja, uma verdadeira parceria de sucesso para os dois lados.

Neto de imigrantes da região de Vêneto, na Itália, seu Ladair, proprietário da Transportadora Michelon, herdou a profissão do pai que, em São Marcos, com um caminhão International D-30, adquirido em 1937, comprava e vendia em um armazém chamado na época de "Bodega", artigos coloniais. E aprendeu bem. Ele conta que, na época, escolheu o Scania porque

precisava de um caminhão que desenvolvesse uma velocidade razoável e com segurança: "No início, eu distribuía a revista "O Cruzeiro" em Porto Alegre. Como a revista tinha prazo certo para chegar às bancas, era necessário viajar rápido do Rio de Janeiro até o Sul. Com o Scania, eu conseguia fazer 80 km por hora na estrada, bem mais do que os 50 km por hora de outros caminhões".

CIDADE SCANIA

Cinco anos depois de comprar o primeiro Scania, seu Ladair já entrava no ramo que hoje é o "carro-chefe" da empresa: o transporte internacional. "Começamos a investir no transporte de frios e produtos brasileiros manufaturados para outros países. Hoje trabalhamos em todos os países da América do Sul". A maior parte da frota da Transportes Michelon é de caminhões frigoríficos Scania. São cerca de 200 pesados da marca.



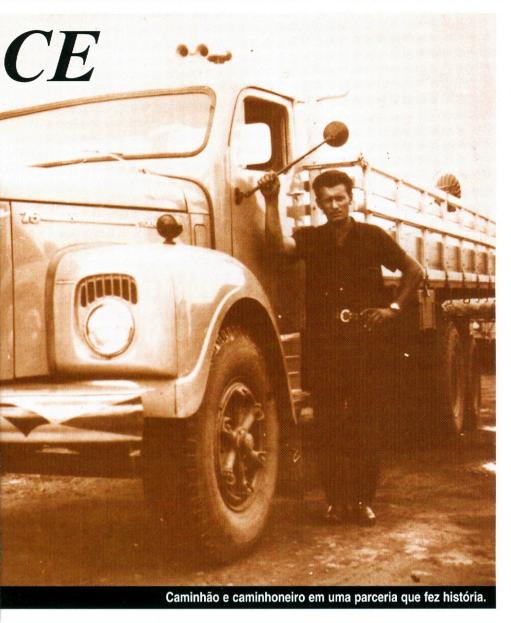
Família Michelon: três gerações no transporte.



Produtos manufaturados saem do Brasil transportados pela Michelon e dão lugar, nas viagens de volta, a frutas, laticínios, chocolate, sorvetes e outros produtos produzidos nos países vizinhos. "Só com batatas que vêm da Argentina especialmente para abaste-

> cer uma das maiores redes de lanchonetes do País, ocupamos 100 carretas, o que corresponde ao transporte de 2.500 toneladas do produto por mês para o Brasil", conta seu Ladair.

> Para este gaúcho a compra do primeiro Scania foi mais do que o início de uma bem sucedida atividade empresarial. São Marcos, onde ele nasceu no Rio Grande do Sul, é considerada "Cidade Sca-



fato de ter comprado o primeiro caminhão da marca fabricado no País e por ter sido um dos responsáveis pela maciça utilização do Scania na cidade, seu Ladair recebeu, em 1987, uma homenagem da Scania: "O presidente da fábrica no Brasil foi a São Marcos e me presenteou com uma miniatura do caminhão que comprei em 1960. Me devolveu também, simbolicamente, o valor que paguei por ele, dois milhões e duzentos e cinqüenta mil cruzeiros. Pena que, com as desvalorizações da

nia", dona do maior número de cami-

nhões por habitante do mundo. Pelo

com o dinheiro", brinca seu Ladair. Trinta e sete anos depois daquele

nossa moeda, em 1987, não dava para

comprar nem uma caixa de fósforo

15 de março de 1960, Ladair Michelon confirma que a opção feita pelo Scania foi a mais certa. "Hoje temos muitos caminhões bons no mercado. Mas a Scania conta com uma rede de concessionárias imbatível, uma assistência técnica também muito boa e fabrica um caminhão "popular" em termos de mercado, fácil de vender e com uma manutenção sem complicações".

A qualidade dos caminhões Scania é o diferencial que faz do empresário Júlio Simões outro cliente tradicional da fábrica. Português da região de Coimbra, Simões, hoje com cidadania brasileira, chegou há 45 anos no Brasil. O imigrante, que tinha na época 24 anos, trabalhou como empregado por quatro anos. Tempo suficiente para

economizar algum dinheiro e iniciar seu próprio negócio. Em 1956, comprou um caminhão F-8 ano 1951 para transportar, para o Rio de Janeiro, verduras e legumes produzidos em Mogi das Cruzes, interior de São Paulo - região conhecida como "cinturão verde".

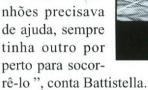
AVENTURA NA ESTRADA

Não demorou muito e Júlio Simões entrava para a família Scania: "Em maio de 1957 comprei um Scania ano 1950, dos primeiros modelos que chegaram ao País. O dinheiro não era suficiente para comprar um caminhão novo mas, antes do final daquele ano, aumentei a frota com outro Scania, também usado. O meu primeiro caminhão Scania novo eu consegui comprar em 1962", lembra ele. Um ano antes, Simões havia sido contratado pelo Grupo Suzano para fazer o transporte de papel e celulose pelo País. Montou então o Grupo Simões, que hoje atua em diversos ramos de atividade, mas que, nos últimos anos, se fortaleceu com o transporte de minérios para estatais.

A história dos empreendedores do transporte deste País, imigrantes ou não, lembra a dos Bandeirantes que desbravavam os sertões à procura de melhores caminhos e de riquezas. "Na divisa do Estado de Minas Gerais com Goiás, havia uma ponte tão estreita e frágil, que não comportava um caminhão carregado. Era preciso chegar lá, descarregar, passar o caminhão para o outro lado e carregá-lo novamente", conta Eriodes João Battistella. No final dos anos 50, Battistella, presidente do conselho do conglomerado que leva o nome da família, ganhou a concorrência aberta pelo governo do então presidente Juscelino Kubitschek, para transportar, com caminhões Scania, madeira e outros materiais necessários para a construção da capital do País.

"Os materiais para a construção de Brasília eram transportados por aviões. Nós fomos os pioneiros neste transporte rodoviário para a Capital

do País", explica ele, lembrando ainda que as viagens eram sempre feitas em grupo. "Antigamente não tínhamos problemas de segurança, mas as estradas eram precárias. Se o motorista de um dos caminhões precisava de ajuda, sempre tinha outro por perto para socor-





Na década de 70, a Festa de São Marcos passa a ser conhecida em todo o País.

FROTA SCANIA

Um pouco antes do início da construção de Brasília, em São Paulo os irmãos Rafael e José Della Volpi começavam a escrever outro capítulo da história dos transportes no País. Depois de levarem um "puxão de orelha" da mãe, concordaram que deveriam trabalhar juntos. "Os dois faziam transporte de carga com caminhões, disputavam o mesmo mercado. Minha avó foi clara: dois irmãos não poderiam ser concorrentes. Deviam ficar juntos. E foi isto o que eles fizeram. Em 1956 fundavam a Della Volpi & Irmão", conta Gilberto Della Volpi, filho do sr. José.

Hoje, os cerca de 140 caminhões Scania da Transportes Della Volpi S.A. Comércio e Indústria, transportam 125 mil toneladas por mês em mercadorias de vários setores da economia, entre eles o siderúrgico, de papel e celulose, além de produtos químicos e petroquímicos. A frota Scania começou a ser criada em 1976 e continua crescendo até hoje, garante

Mas o título de primeiro frotista de Scania no Brasil é do espanhol Francisco Rios, proprietário da empresa Rodoviário Pirineus. Rios chegou ao Brasil com 24 anos e foi trabalhar como motorista, numa empresa que fabricava postes. Como todo bom empreendedor, resolveu trabalhar por sua própria conta. " Os meus patrões me ajudaram e eu comprei, em 1957, um Scania para transportar os postes que eles fabricavam. Emprestaram dinheiro e eu fui pagando com o frete", conta ele.

Hoje, quem passa pelas principais avenidas de São Paulo, no corre-corre de uma grande cidade, não tem tempo para observar detalhes. Mas seu Francisco conta, com orgulho, que os postes de muitas ruas em São Paulo, inclusive da badalada Avenida Paulista, foram todos transportados e colocados por sua empresa. A Rodoviário Pirineus, em 1972, entrou para o setor de transporte internacional de frutas. Mais uma vez, seu Francisco contou com a ajuda de alguém que acreditou no seu trabalho. "A oportunidade surgiu, mas eu não tinha capital para investir em caminhões frigoríficos. Mesmo assim, a Scania me mandou quatro caminhões apenas com a garantia de que eu iria pagá-los, como fiz depois em curto espaço de tempo", garante ele. Seu Francisco lembra com saudade dos anos que

se passaram. "Quando comecei, as pessoas recebiam muito apoio para começar e desenvolver um negócio. Pena que hoje estejam tão distantes umas das outras".

SALVANDO VIDAS

Os caminhões Scania não estão apenas entre aqueles que levam e trazem as riquezas deste País. Eles são utilizados por um outro grupo de pessoas que se dedicam, todos os dias, a salvar vidas: os bombeiros. "Os caminhões Scania da nossa frota participam de todas as ações do Corpo de Bombeiros, do salvamento a incêndios" há mais de duas décadas, conta o Capitão Valdeir Rodrigues Vasconcelos, do Comando do Corpo de Bombeiros da Praça Clóvis Bevilacqua, centro de São Paulo.

O Estado de São Paulo tem 230 caminhões Scania equipados para o combate a incêndios, incidentes com cargas perigosas e salvamentos. "Temos um caminhão de Auto-Salvamento que é muito especial. Chassis sueco e equipamento alemão, com auto-gerador, que dá todo apoio necessário que o bombeiro precisa em situações de extremo perigo", garante o Capitão Valdeir. Em todo o Estado, existem 22 caminhões do tipo.

"Os caminhões Scania são muito confiáveis. Especialmente para cargas pesadas. O nosso auto-guincho tem capacidade para 5 toneladas e o auto-guindaste para até 4 toneladas", explica o Capitão Valdeir. Ele não esquece o Scania P113 sueco, com escada Magirus para alturas de até 160 metros, e auto-plataforma indispensável nos salvamentos e incêndios.

Mas os caminhões Scania dos Bombeiros também são lembrados, em todo o País, em ocasiões solenes. Em vitórias do nosso esporte são os preferidos para o desfile dos "heróis" pelas ruas das cidades.



UMA PAISAGEM BRASILEIRA.

Scania! 40 anos, 120 mil veículos pesados produzidos, 8 trilhões de quilômetros percorridos.

Dizer estes números, é ouvir a sinfonia do progresso tocada por caminhões e ônibus, levando gente, transportando bens. É sentir o pulsar de motores - tal como corações fortes, fecundos, generosos - por melhor qualidade de vida.

Dizer estes números, é constatar que a história da Scania se entrelaça com a

A sociedade necessita de transporte eficiente - essencial para a vida. própria evolução do transporte rodoviário nacional. Dizer estes números, é

saudar uma atualização constante, compatível com os veículos de primeiro mundo. Com tecnologia sueca de última geração e desenvolvimento sustentado.

Dizer estes números, é guardar respeito por um País que não pode e não quer perder tempo.



ÔNIBUS: HISTÓRICA

Ônibus Scania a maioria dos brasileiros conhece. Urbanos ou rodoviários, esses veículos já fazem parte de nossas lembranças, porque há mais de duas gerações estão transportando passageiros pelo País.

Reportagem de Waldir dos Santos

transporte de passageiros no Brasil pode ser dividido em duas eras. Antes da Scania e depois da Scania. Ou alguém imagina que há quarenta anos viajar de avião era algo muito corriqueiro e acessível? Isso não acontece nem nos dias de hoje. Em meados da década de 50, os primeiros ônibus Scania que começavam a circular pelo País, eram rodoviários. Até então, os passageiros daquela época estavam habituados a veículos menores e mais lentos. Conforto era um sonho distante.

Com a chegada dos pesados Scania às estradas brasileiras, essa história passou a ser contada de outra forma. E o passageiro. Ah, o passageiro. Esse foi o maior privilegiado. Já no começo dos anos 70, os passageiros que tanto sonhavam com conforto, começaram a dar preferência por aqueles ônibus maiores, principalmente os que ostentavam o símbolo Scania na grade da frente do motor.

Daí para a frente, o mercado cresceu. Cresceu tanto que a planta da Scania no Brasil passou a concentrar, em 1996, toda a produção de ônibus para a América Latina. Afinal, os ônibus da marca conquistaram passageiros também fora das fronteiras do País. Mas, espera um pouco. Chegamos ao presente rápido demais. Tem muita história pelo caminho.

Para atingir esta posição, a empresa percorreu uma trajetória de quarenta anos. A Scania começou importando os chassis de ônibus e, só depois de alguns anos, passou a produzi-los no Brasil. Mas mesmo quando importava e, também quando começou a fabricar no País, a empresa encontrou, desde o princípio, o apoio de parceiros fiéis, que cresceram juntos e ajudaram a construir sua história.

Uma história que pode ser muito melhor contada por seus parceiros tradicionais. São grandes frotistas que já somam 40 anos de convivência. Esses operadores começaram suas atividades bem antes da Scania. A Viação

Progresso e a Viação Garcia nasceram em 1934, a Viação Cometa, surgiu em 1947 e a Autoviação 1.001, em 1948.

As estatísticas de produção, por outro lado, mostram que, desde o princípio, o ônibus tem seu espaço assegurado no mercado. Em 1961 foram produzidos 220 chassis de ônibus. Em 1977, quando estes já ultrapassavam a barreira das 500 unidades, a Scania criou uma seção para a venda de ônibus, atribuída a Roberto Cury e subordinada ao gerente de Vendas da época, Newton Del Tedesco.

"Os primeiros resultados vieram a partir de 1980, por isso, em 1981 a seção foi transformada em departamento e dois anos depois, em gerência", conta Cury, na época conduzido a gerente.





O primeiro chassi Scania ingressou na frota da Viação Garcia em 17 de dezembro de 1956. Era um modelo L71 importado, com motor de 145 hp em meio a 76 ônibus de diferentes marcas nacionais e importadas. A performance do veículo surpreendeu. No ano seguinte, já havia outros seis que foram colocados na audaciosa tarefa de chegar à capital paulista enfrentando poeira ou lama por precárias estradas sem pavimento. "No final dos anos 70, toda a frota da empresa já havia sido trocada por modelos Scania", conta Fernando Campinha Garcia Cid, gerente geral da empresa. "Eram pesados e ofereciam, além de melhor aproveitamento, robustez e confiabilidade dos componentes que permitiam viagens de longa distância", diz Garcia. "Nesses anos, todas, montadora, concessionária e transportadora, estavam aprendendo juntas com o próprio trabalho".

A fábrica instalada no bairro paulistano do Ipiranga montou o primeiro chassi de ônibus em 1960, o B 75, com motor de aspiração natural e entre-eixos de 5,80 m. O B 76, apresentado ao mercado três anos mais tarde com motor de 195 cv, já foi produzido na fábrica nova de São Bernardo. A década de 1970 começa com uma nova família de chassis, o B 110, com motor dianteiro, para uso urbano e intermunicipal e o BR 115, rodoviário. Tedesco destaca entre as novidades, o motor traseiro longitudinal e a suspensão a ar nos dois eixos. Um dos pioneirismos tecnológicos da Scania no mercado brasileiro. "Os motores também eram mais potentes, de 202 e 204 cv, ainda aspirados. Os turbinados começaram a ser produzidos em 1972". O modelo BR 116 chegou ao mercado em 1976, considerado o modelo que oferecia mais conforto aos passageiros.

Arthur Masciolli, diretor administrativo da Viação Cometa, conta que seu pai, Tito Masciolli decidiu padronizar a frota com a marca Scania em 1961, e o primeiro veículo foi o B 75. "Hoje temos um museu com cada um dos modelos, desde o primeiro, passando pelo B 76, de 1970, o BR 115, de 1978, o BR 116, o primeiro com carroceria CMA, de 1983, o primeiro K 112 fabricado pela Scania em 1984, além de dois GM Coach, de 1954". Ele lembra também que a carroceria da CMA, herdada da Ciferal, foi desenvolvida para o chassi Scania e evo-

luiu junto com cada modelo lançado pela fábrica.

Assim como Masciolli, Garcia conta que sua empresa contribuiu muito na introdução dos aperfeiçoamentos dos veículos, por meio de testes feitos por sua frota. Entre eles, cita a suspensão mista ar/ mola, o terceiroeixo, o alongamento do chassi de 12 m para 13,20 m, o chassi de convés alto e, mais recentemente, o doubledecker. Essa mútua confiança gerou um efeito que o Garcia define como de amizade entre os técni-

cos da fábrica e os de sua empresa.

A Viação Progresso, do mecânico João Tude de Melo, implantou a primeira linha regular de transporte de passageiros do Nordeste ligando Garanhuns (PE) a Recife em 1934, utilizando um caminhãozinho de madeira que ele mesmo construiu. A distância de 250 quilômetros era cumprida de 13 a 15 horas em estrada de chão batido. Em 1962, Tude havia construído 10 ônibus em sua oficina, mas o primeiro Scania foi adquirido em 1967, para viabilizar a conquista de linhas para o Sudeste. As viagens para o Rio de Janeiro e São Paulo duravam quatro dias e os passageiros precisavam de conforto. "Foi assim que a Progresso introduziu no Brasil o serviço transporte em ônibus-leito", conta Bruno Tude de Melo, neto do fundador e diretor comercial da Progresso. Hoje, 100% de sua frota está padronizada com a marca Scania.

A série 112 K (rodoviário com motor traseiro) e S (urbano, dianteiro), lançada em 1982 incorporava os motores turbinados, usados nos cami-



nhões R e T 112. Os motores turbointercooler só chegariam ao mercado no ano seguinte. A próxima novidade surge em 1986, com K 112 T, para carrocerias tipo high-deck, construído com tubo de aço sem costura e terceiro-eixo, que aumentava a capacidade de carga de 15 t para 18,5 t.

A rede de concessionárias foi fundamental na expansão da população de veículos entre frotistas pelo País afora. "No começo, poucas concessionárias se interessaram pelos ônibus", lembra Cury, mas algumas evoluíram nesse mercado a ponto de construir instalações específicas, como a Codema em São Paulo, a Equipo, no Rio e Itaipu, em Minas Gerais".

Em 1991, quase 50% das vendas totais de ônibus Scania foram de urbanos, contribuindo para a conquista de 15% do mercado total. "Atualmente, a fatia dos urbanos chega a 40% contra 60% dos rodoviários e a tendência é pela inversão", afirma Cury.

No mercado rodoviário, a marca se manteve crescente graças ao intensivo trabalho de campo sustentado pelo pós-venda, que estreitou o relacionamento fábricacliente. Para Arthur Masciolli, da Cometa, a parceria com a Scania "é como um casamento sem crises que só vai acabar se um dos cônjuges morrer, mas a saúde de ambos vai muito bem, obrigado".

Sua frota é composta de 900 carros Scania com carroceria CMA e renovada periodicamente. "Este ano estamos comprando 180 chassis, com entregas mensais programadas." A empresa opera 45 linhas que não ul-

trapassam extensão de 600 km. "Distâncias maiores são melhor atendidas por avião. Com linhas curtas, ganhamos na freqüência e no controle da frota. Na linha São Paulo-Campinas (100 km), colocamos 150 ônibus", exemplificou.

Para Masciolli, sua empresa é como uma extensão da fábrica. "Há um orgulho mútuo. Recebemos as visitas internacionais da Scania; nossos engenheiros compartilham suas informações com os da fábrica, assim como nossas instalações servem de laboratório de testes para o desenvolvimento de seus produtos e componentes".

Assim como a Garcia, a Cometa tem participado do desenvolvimento e da atualização dos K 112 para K 113 nas versões 4x2 e 6x2, F 113, que substituiu o F 112, do lançamento do City Master (L 113), de motor traseiro e, mais recentemente, o KT 6x2, de 14 metros. A Viação Progresso foi uma das primeiras a adquirir os novos modelos KT, de três eixos (14 unidades), e Garcia já está operando com o double-decker.



UMA PAISAGEM BRASILEIRA.

Scania! 40 anos, 120 mil veículos pesados produzidos, 8 trilhões de quilômetros percorridos.

Dizer estes números, é ouvir a sinfonia do progresso tocada por caminhões e ônibus, levando gente, transportando bens. É sentir o pulsar de motores - tal como corações fortes, fecundos, generosos - por melhor qualidade de vida.

Dizer estes números, é constatar que a história da Scania se entrelaça com a

A sociedade necessita de transporte eficiente - essencial para a vida.

própria evolução do transporte rodoviário nacional.

saudar uma atualização constante, compatível com os veículos de primeiro mundo. Com tecnologia sueca de última geração e desenvolvimento sustentado.

Dizer estes números, é guardar respeito por um País que não pode e não quer perder tempo.





40 Anos de Propulsão

Pouca gente os vê, mas eles iluminam cidades inteiras, geram energia, irrigam a terra, porporcionam lazer, movimentam grandes embarcações, tratores e também caminhões e ônibus que cruzam todo o País. Essa é a história dos valentes motores Scania.

Reportagem de Katia Siqueira

Brasil é, hoje, o maior mercado mundial para os produtos Scania, sejam caminhões, ônibus ou motores marítimos e industriais. Aliás, no que se refere a motores, essa situação se repete há mais de 20 anos. Até hoje, mais de 200 mil motores já saíram da linha de montagem de São Bernardo do Campo, em São Paulo.

Para chegar a esse estágio, porém, um longo e difícil caminho teve de ser percorrido durante esses 40 anos da marca no País.

O lançamento do primeiro motor, um D 11 R81, no ano de 1959 marcou o início de uma nova era da marca no País. "Aquele motor foi enviado à Suécia para testes até total destruição" lembra Holm Bromberg, funcionário número cinco da empresa e também primeiro gerente do Departamento de Vendas de Motores da Scania.

A criação do departamento aconteceu em 1962, logo após a inauguração da fábrica da Scania em São Bernardo do Campo. "Comecei com a cara e a coragem porque não havia ninguém para me ajudar no departamento, mesmo porque poucos conheciam o produto."

No primeiro semestre daquele mesmo ano efetivava-se a primeira venda de motores Scania no Brasil. Foram fornecidos 6 motores D 10, importados, de 135cv, para a Huber Warco do Brasil - subsidiária da Huber Warco norte-americana - para equipar motoniveladoras modelo 10D. Posteriormente foram vendidas mais 5 unidades.

"Um ano depois, em 1963, a empresa vendeu para a Petrobrás o motor de número 002, este sim fabricado no Brasil, que foi instalado em uma bomba Oil Well, para recalque de petróleo de plataformas no recôncavo baiano", diz Bromberg. Atualmente este motor pode ser visto em exposição no museu da Scania, em Södertälje, na Suécia.

Em 1963, a Maquigeral - na época denominada Compar - empresa que trabalhava na reforma de motores e grupos geradores, foi a primeira a representar os motores Scania. O negócio foi tão bom que a empresa é hoje a maior montadora de grupos geradores com motores Scania do mundo.

Outro grande mercado para esses motores, foi o repotenciamento de equipamentos que utilizavam originalmente motores importados de outras marcas. O exército brasileiro, um dos principais clientes nesse segmento, adquiriu aproximadamente 700 motores Scania para aplicação em vários tipos de blindados.

Em 1968, ocorreu a maior venda em um único lote a um cliente. A Embratel adquiriu 67 motores para equipar grupos geradores para atender servicos de telex e microondas. "Eles foram colocados em pontos es-

tratégicos, muitas vezes longe de qualquer cidade e tinham que trabalhar 15 dias sem parar" conta Luiz Francisco Domene, segundo executivo a se integrar ao quadro do departamento, em 1967. "Os motores, na grande maioria, eram desenvolvidos sob encomenda e seus detalhes técnicos e características definidas em conjunto com os clientes", diz Domene.

Grupos geradores com motores Scania estão em todos os segmentos: metrô, centrais elétricas, telecomunicações, etc. Atualmente a mar-

ca detém 40% desse mercado em sua faixa de potência.

Singrando Rios e Mares

A entrada da Scania no mercado de motores marítimos se deu em 1965 com a venda do primeiro produto da marca importado da Suécia. Logo no ano seguinte, em 1966, já nasciam os primeiros produtos nacionais: eram os D 11 R 81. Um desses motores equipou o pesqueiro de nome Ponta da Praia, em Santos, inaugurando um importante mercado para a Scania.

Ao contrário das recomendações da Scania e também por desconhecimento do pescador, esse motor teve sua primeira revisão geral após 17 mil horas de trabalho contínuo. Depois do teste de fogo com os pesqueiros, a Scania entrou em outro mercado cativo dos grandes motores importados. Um rebocador que operava em Manaus teve seu motor substituído por um DS14. A tripulação, acostumada com os gigantescos motores importados, estranhou as pequenas dimensões do motor e apelidou o barco de "Scaninha". Foi surpreendida, entretanto, pela performance do pequeno V8, que conferiu melhor desempenho à embarcação. "Depois de mais este sucesso, na década de 70 nossas vendas se multiplicavam e chegamos uma vez a entregar 100 unidades num pe-



ríodo de 18 meses somente para a região do Amazonas", diz Domene.

O "Scaninha" veio para ficar. A partir da década de 80, Manaus passou a ser a região que mais comprou motores marítimos Scania no mundo. Está provado que tamanho não é documento. Atualmente, mais de 1.000 motores marítimos equipam as embarcações da região amazônica.

Sempre atenta às novidades e tendências internacionais, a Scania anunciou, em 1968, o lançamento do primeiro motor brasileiro equipado com turbo compressor mais intercooler. Era o DSI 11 R 81, com 230 HP a 1800 rpm. Apesar da nomenclatura complicada, esse motor representou um dos maiores sucessos de venda da Scania. Foi uma verdadeira revolução tecnológica para o setor marítimo. Somente após cinco anos, o concorrente mais próximo da marca conseguiu produzir no mercado nacional motores com esses equipamentos, mas com índices de nacionalização bem abaixo dos 80% da Scania. Atualmente, o motor DSI1474M, desenvolvendo 552 HP a 1800 rpm, em serviço contínuo, representa a mais recente e bem sucedida novidade da empresa para o mercado de embarcações de trabalho.

Novos Tempos

No decorrer dos anos, o mercado

que a Scania abriu pioneiramente começou a ser atrativo para outras marcas também se instalarem no País. São competidores que estão entre os maiores fabricantes mundiais de motores diesel, o que exigiu da Scania especialização ainda maior. "Hoje os motores fabricados no Brasil são os mesmos que a Scania comercializa em todo o mundo", diz José HamiltoN Sangiuliano, Gerente de Motores Industriais e Marítimos da Scania Latin America.

Este ano, a Scania lançou mais novidades no mercado de motores industriais e ma-

rítimos. Dentro da linha industrial, destaca-se o DSC1158A, para aplicação em grupos geradores de até 440 kVA, e no segmento marítimo, o DSI1175M com 600 hp e o DSI1469M de 750 hp, ambos para aplicação em lanchas de lazer. Esse último, o "top" da linha, é equipado com biturbo, tem três "intercoolers" e exclusivo sistema de controle eletrônico de injeção de combustível, tipo DEC2. É o motor marítimo com a melhor relação peso/potência do mercado. Uma demonstração de que hoje, assim como no passado, a Scania segue na vanguarda da tecnologia em motores diesel.

UM TRABALHO DE ALTO NÍVEL

Quando um cliente Scania adquire um produto da marca está automaticamente assegurado por um eficiente serviço de pós-venda.

Reportagem de Francisca Rodrigues

Scania sempre soube da importância de se prestar um excelente acompanhamento após a venda de seus produtos (caminhões, ônibus e motores). Por isso, é considerada pelo mercado a empresa que tem o melhor serviço de pós-venda do Brasil, com o melhor índice de atendimento ao concessionário na indústria automobilística. A empresa chegou à excelência de o atendimento de peça de reposição atualmente atingir os 91% para o primeiro pedido. Esse índice significa que o cliente tem 91% de chance de encontrar a peça ou componente desejado na concessionária.

Mas a Scania não se acomodou com a fama de ser a melhor e vem aperfeicoando, nos últimos 40 anos,

seu serviço de pós-venda diariamente com o objetivo de atender cada vez melhor ao cliente. Hoje, a empresa oferece um pacote completo de serviços apreciado pelos clientes.

Embora a Scania sempre tenha se preocupado com o cliente desde sua chegada ao Brasil, nem sempre as coisas foram fáceis. Há 40 anos, com estradas ruins e um sistema de comunicação precário, para não se dizer nulo, a fábrica contava com apenas quatro mecânicos que se utilizavam de pick-ups para ir até o caminhão que estivesse com problema. "Como a população de caminhões e de concessionários era pequena naquela época, era a própria fábrica quem dava assistência técnica", diz Luiz Pegorin, ex chefe de Pós-Venda da Scania.

"Nos idos dos anos 60, nos desdobrávamos para prestar a melhor assistência técnica aos clientes. Os mecânicos atendiam todos os Estados do País, não medindo a distância. Quan-

do um caminhão quebrava
no Piauí, por
exemplo, fazíamos uma viagem de 3 a 4
dias por estradas que, às vezes, nem existiam", lembra
Pegorin. Segundo ele, só a partir dos anos 70,
com a nomeação de mais

concessionárias, a empresa foi montando postos de atendimento, dando treinamento direto às concessionárias para que o atendimento mantivesse a qualidade Scania. A fábrica ainda manteve por algum tempo o atendimento direto por sua equipe de mecânicos. "Mas só quando o serviço era grande, senão orientávamos a concessionária e ela ia até o caminhão parado. O atendimento à Petrobrás, na Bahia, por exemplo, continuou sendo feito pela fábrica por mais tempo", diz Pegorin.

O serviço de pós-venda foi evoluindo para atender às necessidades do mercado. Na última década, o pósvenda foi se adequando à época e a





Uma eficiente assistência aos clientes rendeu à Scania o título de melhor pós-venda do Brasil.

"cara" da Scania foi mudando, tendo pessoas dedicadas à fábrica e ao mercado. Uma das mudanças de conceito foi a unificação, em 1990, dos departamentos de peças de reposição e o de assistência técnica, explica Emanuel P. Queiroz, Gerente de Pós-Venda da Unidade Comercial Brasil da Scania. "A partir dessa data, a fábrica começou a passar a nova filosofia para a rede de concessionárias, com um gerente responsável pelas duas áreas. O objetivo era que os interesses fossem um só: a satisfação do cliente", afirma.

Funcionário mais antigo, Evaldo Batista Valero, Chefe da Assistência Técnica e Garantia do Pós-Venda, há 20 anos na Scania, lembra de quando os departamentos de assistência técnica e o de peças (que era junto com o departamento de logística) ficavam, inclusive, em prédios separados. "Em 90, com a união dos departamentos de assistência técnica e o de peças e a separação do de logística, foi criado o departamento de pós-venda, que hoje cuida da comercialização, apoio à rede e introdução de produtos, o que facilitou todo o trabalho da empresa e deu agilidade ao atendimento à rede", observa Valero.

Mas o marco do pós-venda foi em 1994, quando criou-se a Scania Latin America e a unidade de mercado Brasil ficou responsável pelo departamento de pós-venda, diz Antonio S. Barbosa, Chefe do Departamento Comercial de Pós-Venda. Há 12 anos na Scania, ele lembra que o antigo departamento de assistência técnica cuidava de várias áreas. Em 1994, separaramse as concessionárias que atendiam apenas o Brasil e a Unidade Comercial Brasil ficou com uma estrutura que desenvolve os programas de treinamento de pós-venda, literatura etc.

De acordo com Barbosa, foi a partir de 1994 que mudou o conceito de pós-venda. "Hoje, a Scania não se preocupa só com a garantia ao cliente ou só em vender peças. Mas sim, com o conceito como um todo, oferecendo um grupo de serviços de pós-venda, onde

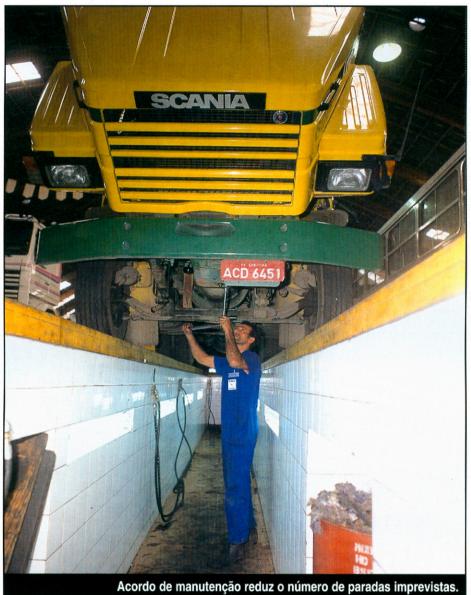
o cliente está em primeiro lugar, diminuindo o custo por quilômetro rodado", afirma ele.

Na última década, foi criado o Scania Plus, um conjunto de todos os programas de pós-venda mundial, diz Queiroz. Em 1994, foi criado o Scania Plus 24, um serviço de atendimento ao usuário Scania, disponível em toda a rede de concessionárias, 24 horas por dia, 7 dias por semana e que pode ser solicitado através de uma ligação gratuita pelo sistema 0800.

Depois veio o Acordo de Manutenção, um programa de manutenção preventiva que visa reduzir o número de paradas imprevistas e desnecessári-

as, diminuindo o custo operacional do veículo. É feito na concessionária por mecânicos altamente especializados e treinados na própria fábrica, explica Barbosa, acrescentando que hoje existem 2.500 veículos que se beneficiam do acordo de manutenção.

Foi criado também o Sistema de Troca, um programa de comercialização de produtos remanufaturados pela fábrica, com a mesma garantia de uma peça genuína nova e com preços reduzidos. "Esse programa possibilita economia de tempo de manutenção e de custos operacionais", diz Barbosa. Além desses, há o Catálogo Eletrônico, uma ferramenta extremamente ágil e segura para a identificação correta de componentes de reposição. Facili-



ta o atendimento e assegura maior confiabilidade na preparação de orçamentos. Também foram montados os Postos de Pós-venda, que são pontos de atendimento voltados à atividade de vendas de peças e de assistência técnica. "Estrategicamente localizados, tanto em locais de grande fluxo ou de grande concentração de veículos, possibilitam um atendimento mais eficiente ao cliente Scania", ressalta Queiroz.

Nestes anos, outra preocupação do Pós-Venda foi com a identificação visual. Por isso, toda a rede de concessionárias é identificada de conformidade com o padrão Scania, tanto com relação à longa distância (placas de estradas), como de média e curta dis-

tância. Outro programa desenvolvido pelo Pós-Venda foi o de Ferramentas e Equipamentos de Oficina, onde todos os concessionários são orientados para a adequação de suas oficinas, sempre com o objetivo de prestar um serviço de qualidade, reduzindo o tempo gasto em reparos e, por conseqüência, a possibilidade de menores custos de manutenção. A Scania pensou até na beleza complementar de seus produtos. Para tanto, criou o programa de Acessórios Genuínos. Com peças desenvolvidas para atribuir segurança, beleza e originalidade aos veículos, os acessórios Scania são fabricados com o

mesmo rigor de qualidade e confiabilidade.

"Como se vê, nos últimos 40 anos, o serviço de Pós-Venda da Scania esteve sempre em desenvolvimento e expansão", analisa Queiroz, ressaltando que os pontos fortes do serviço são: rede de concessionárias bem equipadas, pessoal especializado e rapidez no atendimento. "A nossa preocupação sempre foi e será oferecer a melhor assistência para que o cliente obtenha a melhor rentabilidade e uma maior produtividade com os produtos Scania, bens de produção que determinam diretamente a produtividade da empresa", salienta ele. "O pós-venda da Scania é o grande diferencial em relação aos concorrentes", conclui.

CAMPANHA VALORIZA OS 40 ANOS

Scania Latin America estará veiculando nas Aprincipais revistas do País e, principalmente, nas revistas especializadas em transporte, seus anúncios sobre os 40 anos da empresa no Brasil. São cinco peças publicitárias. Três delas apresentam os produtos da empresa: caminhões, ônibus e motores

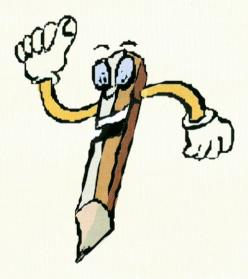
com a chamada "Uma paisagem brasileira". Outra peça apresenta o selo alusivo à campanha dos 40 anos e uma peça adicional mostra várias situações do cenário brasileiro com o selo da campanha ao meio. Os anúncios estão todos nesta edição especial do Rei da Estrada.



CLUBE DO REI GANHA CONCURSO SEMESTRAL

s desenhos recebidos pela seção "Clube do Rei" têm um excelente nível. Muitos deles chegam tão próximos à realidade que parecem mesmo uma foto dos produtos Scania. Depois de anos publicando essas obras de arte na revista Rei da Estrada, resolvemos dar ainda mais valor. A partir de hoje, todos os desenhos que recebermos estarão, automaticamente, participando do grande concurso de desenhos "Clube do Rei".

A cada semestre os trabalhos serão avaliados por um comitê formado por jornalistas, desenhistas e profissionais de relações pú-



blicas da Scania. Os melhores desenhos serão publicados com destaque, em duas edições do Rei da Estrada, uma editada no final do primeiro semestre e o outra no

final do ano. Portanto, o concurso será semestral. A cada ano, teremos dois vencedores.

A primeira edição do concurso acontecerá ao longo deste segundo semestre.

Os vencedores receberão brindes especiais da Scania. Por isso, de agora em diante, é muito importante que os desenhos sejam enviados com nome, endereço completo e também telefone para contato. Mas atenção: cada concorrente não poderá enviar mais que três desenhos por semestre. Por isso, artistas de todo o País, inspirem-se para participar desse concurso.



UMA PAISAGEM BRASILEIRA.

Scania! 40 anos, 120 mil veículos pesados produzidos, 8 trilhões de quilômetros percorridos.

Dizer estes números, é ouvir a sinfonia do progresso tocada por caminhões e ônibus, levando gente, transportando bens. É sentir o pulsar de motores - tal como corações fortes, fecundos, generosos - por melhor qualidade de vida.

Dizer estes números, é constatar que a história da Scania se entrelaça com a

A sociedade necessita de transporte eficiente - essencial para a vida. própria evolução do transporte rodoviário nacional. Dizer estes números, é

saudar uma atualização constante, compatível com os veículos de primeiro mundo. Com tecnologia sueca de última geração e desenvolvimento sustentado.

Dizer estes números, é guardar respeito por um País que não pode e não quer perder tempo.



O prêmio da Associação dos Motoristas de Garibaldi/RS foi um R 113.



Mais um Scania na frota de Antonio Moro para atender à Perdigão de Videira/SC.



Mais dois P93 entregues pela Ediba.



Tadeu Pasini leva o seu Scania para Realeza/PR.



A Rodogorski de Canoas/RS amplia sua frota com um R 113.



Pedro Reis da Silva, de Cachoeira do Sul/ RS, vai transportar grãos em seu Scania.



A Suvesa entregou dois ônibus Scania F113 em Santa Cruz do Sul/RS.



A Transportes Zé Nico garantiu mais um Scania em Canoas/RS.



Um T 113 vai para Gilmar Luiz Pazza.



A D.Maccari de Pelotas/RS com mais um T 113.



Wilson Radunz recebeu seu Scania junto com a neta.



Cresce a frota da Empresa de Transportes Santa Silvana com este T 113.



Outro T 113 para Siefried Kohler, de Canguçu/RS.



A empresa Citrícola Lucato conta com mais um Scania em Limeira/SP.



A Cotrasa Cajuru vendeu mais um Scania em Curitiba/PR.



Estes Scania vão fazer parte da frota da Celuma Transportes.



A J.J.B. Guararapes foi buscar seu T 113 na Transcam.



Um R 113 para Egon Schneider, de Canoas/RS.



Augusto Grando foi junto com a família pegar seu Scania.



Três Cachoeiras/RS terá mais um T 113.



A Madeireira Maravilha, de Canoas/RS, mais equipada com este Scania.



OT 113 da Transportadora Transpereira vai rodar pelo litoral do RS.



A Itaim de Teresina/PI entrega um Scania a José Vitorino de Oliveira Neto.



Genésio Oenning e seu T 113 na Ediba de Tubarão/SC.



O segundo Scania da MP Transportes, de Santa Clara do Sul (RS).



Luiz Augusto Casara, de Lajeado/RS, comprou dois Scania.



Serafina Correa/RS conhecerá o T 113 de Adalberto Zanini.



A frota da Philipsen Transportes cresceu com mais este Scania.



O R 113 da empresa Transportes Severgnini.



A Mepal de Palmeira das Missões entregou outro Scania.

CONCESSIONÁRIAS BRASIL / REPRESENTANTES AMÉRICA LATINA

VEÍCULOS

ALAGOAS Maceió (Rio Largo) - CEP 57100-000 Novepe Nordeste Veículos Pesados Ltda. BR-101, Norte, km 75 - Tel. (082) 241-0804

AMAZONAS

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

Barreiras - CEP 47800-000 Movesa Motores e Veículos Movesa Motores e Veículos Nordeste S.A. Rod. BR-242, s/n² - km 01 - Tel. (073) 811-4831 Feira de Santana - CEP 44063-640 Movesa Motores e Veículos do Nordeste S.A. Av. Sudene, 2735 - C.I.S. - Tel. (075) 622-3434

Salvador - CEP 41305-280 Movesa Motores e Veículos do Nordeste S.A. BR-324, km 11,5 - Tel. (071) 301-9911 Vitória da Conquista - CEP 45100-000 Movesa Motores e Veículos do Nordeste S.A. BR-116, km 837 - Tel. (073) 422-5135

CEARÁ

Fortaleza - CEP 60864-190 Cevepe - Ceará Veículos Pesados Ltda. BR-116, nº 7200 - Cajazeiras - Tel. (085) 279-3355 DISTRITO FEDERAL

Brasília - CEP 71725-800 Vepesa Veículos Pesados Ltda. SPM Epia/Sul Lote 2 - Tel. (061) 386-3236

ESPÍRITO SANTO Vitória (Viana) - CEP 29135-000 Veículos Nacionais Ltda BR-262, km 9 - Tel. (027) 236-1544

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

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

São Luís - CEP 65051-070 Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.

Av. Guajajaras, s/nº - Quadra 65 - Tirirical - Tel. (098) 245-1919 MATO GROSSO

MATO GHOSSO Culabé - CEP 78090-000 Rota Oeste Veículos Ltda. BR-364, km 6,5, nº 623 - Tel. (065) 661-2660 Rondonópolis - CEP 78745-000

Rota Oeste Veículos Ltda. BR-364, km 200 - Dist. Ind. - Tel. (065) 421-3555 MATO GROSSO DO SUL

Campo Grande - CEP 79063-000

Movema Mot. e Veic. de M. Grosso do Sul Ltda.

Rod. Manoel da Costa Lima (BR-163) km 01, nº 3341 Tel. (067) 787-3277

Dourados - CEP 79841-000 Movema Mot. e Veic. de M. Grosso do Sul Ltda.

BR-163, km 9 - Tel. (067) 422-5233

MINAS GERAIS

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. Cristiano Ferreira Varella, 59 - V, Isa - Tel. (033) 278-3000

Juíz de Fora - CEP 36085-000 Itaipu Máguinas e Veículos Ltda.

Av. Pres. Juscelino Kubitscheck, 2955 - Tel. (032) 221-3092

Montes Claros - CEP 39400-000

Italipu Maquinas e Veiculos Ltda. Av. Deputado Plínio Ribeiro, 2799 - Jd. Palmeiras Tel. (038) 213-2200

Muriaé - CEP 36990-000

Covepe Comércio de Veículos Pesados Ltda. BR-115, km 706 - Tel. (032) 722-3444

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

Belém (Ananindeua) - CEP 67100-000 Guatapará Motores e Veículos Ltda. BR-316, km 11, nº 2807 - Tel. (091) 255-3572

PARAÍBA

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

PARANÁ

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

Curitiba

Curraba Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda. BR-116, nº 7484 - Tel. (041) 362-1515 - CEP 82590-400 Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda. BR-116, km 106.5, nº 1749 - Pinheirinho - CEP 81690-300

Tel. (041) 346-2525 Foz do Iguacu - CEP 85853-320

Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda. Rua José Maria de Brito, 1062 Tel. (045) 522-1444 Guarapuava - CEP 85030-230

Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda. BR-277, km 350 - Bairro Trevo - Tel. (042) 724-2188

Londrina - CEP 86025-440

P. B. Lopes & Cia. Ltda. Av. Brasília, 3126 - Tel. (043) 329-0780

Maringá - CEP 87045-000

P. B. Lopes & Cia. Ltda. BR-376, km 120 - Parque Industrial - Tel. (044) 228-5757

Pato Branco - CEP 85503-300 Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda BR-158, km 339 - Tel. (046) 225-2598

Ponta Grossa - CEP 84062-000 Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda. Av. Souza Naves, 2601 - Tel. (042) 227-4141

PERNAMBUCO

Petrolina - CEP 56300-000 Novepe - Nordeste Veiculos de Pernambuco Ltda. BR-122, s/n², km 06 - Tel. (081) 862-1397

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

PIALIÍ

Teresina - CEP 64022-200 Itaim Máquinas e Veículos Ltda. BR-316, km 3, nº 4785 - Tel. (086) 220-6700

RIO DE JANEIRO Equipo Máquinas e Veículos Ltda.

Rod. Pres. Dutra, km 265,5 - Tel. (024) 342-2332 Rio de Janeiro - CEP 21535-500 Equipo Máquinas e Veículos Ltda.

Rod. Pres. Dutra, 2351, km 2 - Pavuna - Tel. (021) 474-5040

RIO GRANDE DO NORTE

Carajás Veículos Ltda BR-101, km 109.5 - Tel. (084) 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

Brasdiesel S.A. Comercial e Importadora Av. Flores da Cunha, 5200 - Vila Fay - Tel. (054) 330-1122

Caxias do Sul - CEP 95010-000 Brasdiesel S.A. Comercial e Impo Av. Júlio de Castilhos, 350 - Tel. (054) 228-1344

Eldorado do Sul - CEP 92990-000

Suvesa Super Velculos Ind. Com. e Transp. Ltda. BR-116, km 285 - V. Medianeira - Tel. (051) 481-3900 Garibaldi - CEP 95720-000

Brasdiesel S.A. Comercial e Importadora Estrada RST 470, km 63 - Tel. (054) 452-1091 ljuí - CEP 98700-000 Brasdiesel S.A. Comercial e Importadora

BR-285, km 337, s/nº - B. Hammarstron Tel. (055) 332-3155

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

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

Passo Fundo - CEP 99001-970 Mecânica Com. e Importadora Ltda. - Mevepa BR-285, km 181 - Valinhos - Tel. (054) 313-4444

Pelotas - CEP 96070-560 vesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.

BR-116, km 519,5, nº 4646 - Tel. (053) 223-0144 Santa Maria - CEP 97070-160

Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda. BR-392, km 351, nº 2425 - Tel. (055) 211-2002 São Leopoldo - CEP 93115-540

Urugualana - CEP 97500-162 Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Rua Dr. Maya, s/n² - B. Cidade Nova - Tel. (055) 412-4141

Vacaria - CEP 95200-000 Mecânica Com. e Importadora Ltda. - Mecacil BR-116, nº 8523 - Tel. (054) 232-1433

Porto Velho - CEP 78900-000 Arapaima Porto Velho Motores e Veículos Ltda. BR-364, km 2, s/n² - Tel. (069) 222-2766

Vilhena - CEP 78995-000 Arapaima Vilhena Motores e Veículos Ltda. BR-364, Quadra 81 - Setor 06 - Tel. (069) 322-1002

SANTA CATARINA Concórdia - CEP 89700-000 Ediba Eletro Diesel Battistella Ltda. BR-153, km 95 - Tel. (049) 442-5011 Cordilheira Alta - CEP 89801-960

Ediba Eletro Diesel Battistella Ltda. BR-282, km 538 - Colonia Cella - Tel. (049) 728-0111

Itajaí - CEP 88311-550 Mecânica de Veículos Piçarras Ltda. - Mevale BB-101 km 117 - Tel (047) 346-1447

Joinville - CEP 89217-001 Mecânica de Veículos Piçarras Ltda. - Meville BR-101, km 37 - B. Costa e Silva - Tel. (047) 435-2597

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

Picarras - CEP 88380-000 Mecânica de Veículos Piçarras Ltda. - Mevepi BR-101, km 101 - Tel. (047) 345-0577

Tubarão - CEP 88708-352 Ediba Eletro Diesel Battistella Ltda. BR-101, km 335 - Tel. (048) 626-0511

SÃO PAULO

Araçatuba - CEP 16021-000
Transcam Cornércio de Veículos Ltda.
Rua Marcos Toquetão, 50 - Tel. (018) 631-1010

Araraquara - CEP 14808-095

Escandinávia Veículos Ltda. Av. Tarraf, 1086 - Rod. W. Luís, km 269 - Tel. (016) 222-5766

Bauru - CEP 17001-970 Transcam Comércio de Veículos Ltda. Rod. Marechal Rondon, km 336 - Tel. (014) 223-2944

Caçapava - CEP 12280-000

Codema Comercial e Importadora Ltda.

Rod. Presidente Dutra, km 131 - Tel. (012) 253-1611

Guarulhos - CEP 07034-906

Codema Comercial e Importadora Ltda. Rod. Presidente Dutra, km 228,1 - Tel. (011) 644-0242

Marília - CEP 17520-010 Transcam Comércio de Veículos Ltda

Rua Alcides Nunes, 1020 - Tel. (014) 422-4144 Osasco - CEP 06298-190

Codema Comercial e Importadora LIda. Av. Presidente Kennedy, 2559 - Tel. (011) 706-9900

Ourinhos - CEP 19900-000 Movena Motores e Veículos de São Paulo S.A. Rod. Raposo Tavares, km 379,5 - Tel. (014) 322-2521

Porto Ferreira - CEP 13660-000 Quinta Roda Máquinas e Veículos Ltda. Via Anhangüera, km 225 - Vila Sta. Maria - Tel. (019) 581-4144

Presidente Prudente - CEP 19067-550 Movena Motores e Veículos de São Paulo S.A.

Rod. Raposo Tavares, SP-270, km 569,4 - Tel. (018) 221-4522 Registro - CEP 11900-000

Ribeirão Preto - CEP 14077-210

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

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

São José do Rio Preto - CEP 15057-430

Escandinavia Veículos Ltda. Av. Tarraf, 3210 - Jd. Alto Alegre - Tel. (017) 225-1166 São Paulo - CEP 04247-020

Codema Comercial e Importadora Ltda. Av. Raimundo Pereira de 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. (015) 221-8355

Sumaré - CEP 13177-070 Quinta Roda Máquinas e Veículos Ltda Via Anhangüera, km 114,5 - Tel. (019) 864-1890

SERGIPE

Aracaju (Nossa Senhora do Socorro) - CEP 49160-000 Movesa Motores e Veículos do Nordeste S.A. BB-101, km 93 - Tel. (079) 253-1204

TOCANTINS Gurupi - CEP 77402-210 Vepesa Veículos Pesados Ltda. BR-153, km 624 - Tel. (063) 712-1440

MOTORES

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

Ceauto Motores Peças e Serviços Ltda. Rua Senador Pompeu, 2600 - Centro Tel. (085) 231-6144/800-2495/800-2313

ESPÍRITO SANTO

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

Imperatriz - CEP 65903-390

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

São Luís - CEP 65051-070 Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.

Av. Guajajaras, s/nº - Quadra 65 - Tirirical - Tel. (098) 245-1919

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

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

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

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

RIO GRANDE DO SUL Porto Alegre - CEP 91110-000 Orbid S.A. Indústria e Comércio Av. Assis Brasil, 4750 - Tel. (051) 344-1822

Rio Grande - CEP 96200-410 Orbid S.A. Indústria e Comércio R. Francisco Campelo, 465 Tel. (053) 232-5373/232-6641

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

Itajaí - CEP 88311-550 Mecânica de Veículos Piçarras Ltda. - Mevale BR-101, km 117 - Tel. (047) 346-1447

SÃO PAULO

SAO PAULO
Pederneiras - CEP 17280-000
Estaleiros Centro Oeste S.A.
Barranca do Rio Tietê, s/nº - Tel. (014) 252-3166

Pesidente Epitácio - CEP 19470-000 Estaleiros Centro Oeste S.A. Barranca do Rio Paraná, s/nº - Tel. (018) 281-2344

REPRESENTANTES **AMÉRICA LATINA**

BOLÍVIA

Sta. Cruz de la Sierra Coral Corporación Automotriz Ltda. Km 3 Carretera Norte - Casilla, 3571 Tel. (005913) 42-1444/1555/1800/2229/1091 - Telex 4361

CHILE

Telefax (005913) 42-0677 Santiago Scania Chile S.A.

Panamericana Norte, 9850 Tel. (00562) 738-6000 - Telefax (00562) 738-6060

COLÔMBIA

Inversora B & C S.A. Av. Boyacá, nº 12B-35 - Tel. (00571) 416-6464/412-3030

Telefax (00571) 416-6492/412-0541 COSTA RICA

San Jose Eurobus S.A.

1 km Oeste de Lacsa la Uruca P.O. Box 331005 - Tel. (00506) 290-2255 - Telefax (G/506) 231-5654

EQUADOR

Value

Ponce Yepes Cia. De Comercio S.A.

Av. 10 de Agosto, 9085 - Tel. (005932) 410-650/400-222

Telefax (005932) 400-275

GUATEMALA

Guaternala Promotora de Camiones S.A.

Calzada Roosevelt, 11-76 - Zona 7 Tel. (00502) 471-1333/473-5867 - Telefax (00502) 471-4838

NICARÁGUA

Manágua NIMAC - Nicarágua Machinery Company

km 7.5 Carretera Norte - Apartado 469 Tel. (005052) 63-1151 a 63-1159 - Telex 1058 Telefax (005052) 63-1064/63-1541

PARAGUAI

Diesa S.A. Av. Eusébio Avala, km 4.5 - Casilla de Correo 2523 Tel. (0059521) 50-3921 a 50-3928/50-3720 - Telex 25005 Telefax (0059521) 50-3721

Lima Scania del Peru S.A. Av. Republica de Panamá, 4679 - Apartado 3190 Tel. (005112) 41-3016/3017 - Telefax (005112) 41-6391

REPÚBLICA DOMINICANA

Atlantica C. Por A. Maximo Gomez, 61 - Tel. (001809) 565-3161 Telex 3460086 - Telefax (001809) 566-5066

Montevidéo

Jose Maria Duran S.A. Nicaragua, 1239/43 - Casilla de Correo 373 - 11800 Tel. (005982) 94-0433/0435/0450/0451/0180 Telefax (005982) 94-1727

VENEZUELA

Venezolana de Camiones C.A. (Venecamiones C.A.) Av. 17 Los Haticos - Al lado del Terminal de Pasajero Tel. (005861) 22-9042/8807/9 - Telefax (005861) 22-9042

UNIDADES DE PRODUÇÃO

Buenos Aires (Unidade Comercial)

Suenia Argentina S.A. Ruta Panamericana, km 34, 1615 Malvinas Argentinas Tel. (0054327) 51-000 - Telefax (0054327) 51-001

Av. Islas Malvinas (Ruta Principal), 302, km 11 Tel. (005481) 50-9000 - Telefax (005481) 50-9001/2 BRASIL

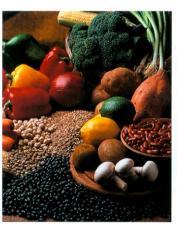
BRIGIL 366 Bernardo do Campo - SP - CEP 09810-902 Scania Latin America Lida. Av. José Odorizzi, 151 - Tel. (011) 752-9333 - Fax: (011) 451-2659 Telex (011) 4406 - Caixa Postal 188 MÉXICO

Blvd. Manuel Avila Camacho, 2900 Tel. (00525) 379-7361/7362/7383 - Telefax (00525) 379-7429



















UMA PAISAGEM BRASILEIRA.

Scania! 40 anos, 120 mil veículos pesados produzidos, 8 trilhões de quilômetros percorridos.

Dizer estes números, é ouvir a sinfonia do progresso tocada por caminhões e ônibus, levando gente, transportando bens. É sentir o pulsar de motores - tal como corações fortes, fecundos, generosos - por melhor qualidade de vida.

Dizer estes números, é constatar que a história da Scania se entrelaça com a

A sociedade necessita de transporte eficiente - essencial para a vida.

própria evolução do transporte rodoviário nacional.

Dizer estes números, é saudar uma

atualização constante, compatível com os veículos de primeiro mundo. Com tecnologia sueca de última geração e desenvolvimento sustentado.

Dizer estes números, é guardar respeito por um País que não pode e não quer perder tempo.