

Rei da Estrada



SCANIA



Carretas maiores, cavalos menores

Transportadoras buscam maior produtividade em semi-reboques mais longos,
aproveitando ao máximo os limites da legislação brasileira

Rei da Estrada

Publicação bimestral
da Scania Latin America.
Editada pelo Departamento
de Comunicação Social

Gerente de Comunicação:
Luiz Carlos de Medeiros

Editor Responsável:
Mauricio Jordão
(Mtb 28.568)

Colaboradora:
Laís Chita

Revisão:
Vicente dos Anjos

Foto Capa:
Mônica Zanon

Diagramação,
Editoração e Produção:
Technoart Propaganda Ltda.

Fotolitos:
AWA

Impressão:
Takano Editora Gráfica Ltda.

Tiragem desta Edição:
28.000 unidades



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

Home page:
www.scania.com.br



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



SCANIA
Scania Latin America Ltda.

4 - reportagem de capa

Novas carretas para 30
pallets exigem cavalos-
mecânicos mais curtos

8 - tecnologia

Esso apresenta novo
padrão para o transporte
de combustíveis

10 - vendas

A Contatto, de Limeira
(SP), é a primeira a
adquirir um caminhão Rei
da Estrada

11 - marketing

Cada vez mais artistas
optam por veículos
personalizados

14 - cliente

Empresa de Porto Alegre
(RS) segue firme apostan-
do no Mercosul

16 - fora-de-estrada

Caminhões 8x4 dão duro
em mina de cassiterita no
norte do Amazonas

19 - ônibus

Concessionária de
Eldorado do Sul (RS) é
agora especializada no
atendimento de ônibus

20 - entrevista

Melhor vendedora da
Scania no Brasil conta um
pouco sobre as avaliações
do programa Master
Salesman

22 - empresa

Transportadora de Santos
(SP) aposta no visual
moderno de sua frota

23 - educação

Estão abertas as inscrições
para os primeiros cursos do
Centro de Educação e
Tecnologia no Transporte,
de Concórdia (SC)

24 - região Nordeste

Infográfico mostra como é
a frota Scania no Nordeste
do País

26 - atendimento

Concessionária Brasdiesel,
de Caxias do Sul (RS), cria
loja de acessórios para
cativar clientes

27 - gente & fatos

30 - clube do rei



Necessidade de mudanças

Em 2001, percebemos, mais do que nunca, como acontecimentos ocorridos em terras próximas, como na Argentina, ou distantes, como no Afeganistão, não podem ser tratados à parte do desempenho da Scania ou de qualquer outra empresa no País, grande, média ou pequena.

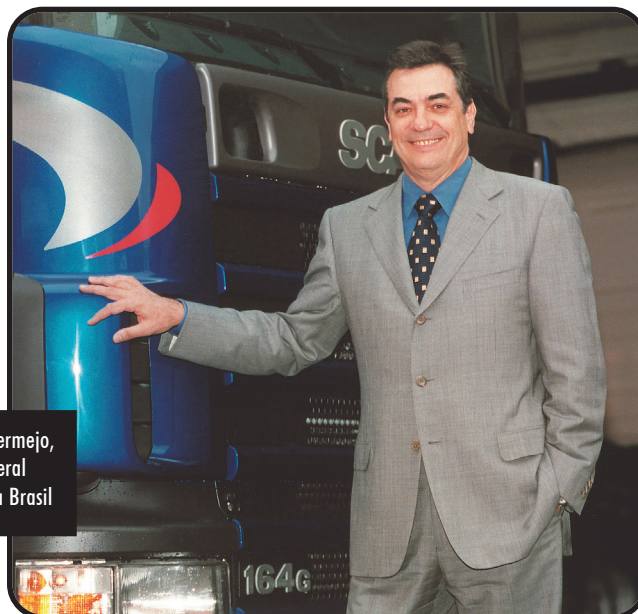
Até o mês de maio, as expectativas acenavam para um ano melhor que 2000. A projeção de crescimento do PIB era de 5 por cento. O mercado de caminhões pesados no Brasil cresceu, naqueles cinco primeiros meses, 13 por cento e as vendas da Scania, 20 por cento.

Mas, de repente, tudo mudou! Quando definimos nosso tema de Marketing para 2001 – “Scania ampliando horizontes” – e com ele uma série de ações estratégicas, não poderíamos prever que ampliar horizontes seria, ao longo do ano, mais do que necessário.

Em vez de adotarmos a defensiva, partimos para o ataque. Oferecemos a nossos clientes, praticamente, um produto novo a cada mês, no período de abril a outubro, com o objetivo de ocupar nichos de mercado não explorados e dar opções de rentabilidade a quem era severamente prejudicado pela mudança do cenário.

O resultado foi satisfatório. Terminamos o ano na liderança nacional na faixa dos pesados num mercado que, com muito custo, repetiu os resultados de 2000.

Flávio Mermejo,
diretor geral
da Scania Brasil



Wagner Menezes

Entretanto, o excelente desempenho da Scania em volume não pôde ser, infelizmente, traduzido em lucro. Tivemos, de janeiro a setembro do ano passado, nosso maior prejuízo desde o início das atividades da Scania no Brasil, em 1957.

Devido à desvalorização do real, praticamos aqui os preços mais baixos do mundo. A nossa moeda perdeu 30 por cento em relação ao dólar durante o ano passado. Um caminhão Scania que, na Europa tem valor médio de 65 mil dólares – sem impostos e comissão de revendedor, aqui foi comercializado na casa dos 40 mil dólares.

Essa diferença, quando convertemos reais em dólares, faz com que o desempenho financeiro da Scania não reflita todo o nosso esforço de vendas. Isso significa que temos que cortar nossos custos internos e melhorar nossa eficiência – algo que estamos fazendo não é de hoje – para equilibrar nossas contas. Mas isso significa, também, que temos de batalhar por um realinhamento dos preços de nossos veículos frente à situação atual.

A elevada tecnologia dos caminhões modernos tem trazido sensíveis reduções de custos para os transportadores. Desde a injeção eletrônica de combustível até a menor necessidade de paradas para manutenção, todos os esforços têm buscado oferecer um bem de produção altamente eficaz.

A continuidade de nossa política, que é de trazer para o Brasil toda a tecnologia disponível na Europa, comercializando uma linha única de produtos em todo o mundo, pressupõe esse alinhamento de preços.

Como otimistas que somos, não podemos deixar de acreditar que, brevemente, o real achará seu equilíbrio e sua independência das crises externas. O Brasil estará elegendo um novo presidente ao final deste ano e diversas reformas políticas e administrativas estão em curso, com clara intenção de modernizar o País.

Estou certo de que, com ajustes, tanto a Scania como outras empresas de diversos setores e seus respectivos clientes poderão enfrentar melhor os desafios que agora fazem parte de nosso mundo globalizado.

Na busca por

Carretas maiores, cavalos-mecânicos menores. Tudo para permitir mais carga, dentro dos limites de comprimento da legislação brasileira

O espaço destinado à carga aumentou. Resta aos cavalos-mecânicos encolher para atender as exigências nacionais de comprimento total, que bate nos 18,15 metros.

Essa é a onda do "30 pallets", nova febre no setor de transporte. Carretas com mais de 15,3 metros de comprimento carregam dois ou quatro pallets a mais que as usuais, o que representa um ganho de produtividade de até 15% por viagem. Algo bastante valorizado pelos embarcadores de carga

modernos, principalmente quando multiplicado pelo grande número de viagens e veículos envolvidos em cada operação.

Só a Júlio Simões, grande transportadora de Mogi das Cruzes (SP), trabalha com 30 carretas e 10 cavalos-mecânicos dedicados ao atendimento do "Master Logistics Center", centro de distribuição da Exel, multinacional do ramo de logística, em Louveira, interior de São Paulo. "Introduzimos as composições para 30 pallets em

produtividade



novembro de 2000 e, desde então, economizamos uma viagem a cada 6,5 viagens", conta Ypujucan Junior, coordenador operacional da Júlio Simões.

Competitividade - "Acompanhamos a mudança da filosofia do embarcador. Vários depósitos de outras cidades foram centralizados e começamos a atuar na operação de 'Inbound', que é a entrada das mercadorias no depósito. Ganhamos a concorrência entre 120 empresas", orgulha-se ele.

Os veículos utilizados são os novos P114 GA 4x2 da Scania, com motor de 330 cavalos e apenas 3,3 metros de distância entre o eixo dianteiro e o traseiro. As carretas mais longas apresentam três eixos espaçados, com capacidade de carga de até 30 toneladas. Para minimizar o desgaste dos pneus, o primeiro eixo da carreta gira para acompanhar o raio das curvas.

Toda a operação é cronometrada. Os veículos são rastreados por satélite e não

param um instante. Viajam das fábricas de Indaiatuba, Vinhedo, Valinhos e da capital do Estado até o centro de distribuição em Louveira, em percursos que variam de 7 a 65 quilômetros.

Em cada extremo das rotas, uma carreta já carregada fica na espera. Basta, então, desacoplar o cavalo de uma carreta, engatar na outra e seguir para o próximo destino. Uma operação que não dura mais que 30 minutos e é conhecida como "drop and hook".

“Todos os dias, perfazemos uma média de 60 viagens aqui em Louveira. Trabalhamos 24 horas por dia”, revela Ypujucan.

Com a utilização das carretas de 30 pallets, a Exel não ganha só produtividade individual em cada veículo. Quando menos veículos transportam mais, toda a operação logística é beneficiada. Há um menor congestionamento de veículos nos pátios, a espera para carga e descarga é menor.

Para oferecer disponibilidade ainda maior, a Júlio Simões nem desloca seus carros da rota para efetuar as manutenções preventivas. O trabalho é feito pela concessionária Scania Codema, em um local próximo a um posto de abastecimento dos caminhões.

“Oferecemos esse diferencial à Júlio Simões para que a utilização dos veículos seja máxima. Deslocamos uma equipe até esse

posto avançado e fazemos o serviço sem que os caminhões tenham que sair um só quilômetro de suas rotas”, conta Ulisses Rossetti, gerente geral de Pós-venda da Codema.

Outra transportadora que também está operando com o novo cavalo-mecânico de 3,3 metros da Scania é a Sitcar, de Poços de Caldas (MG). Nesse caso, a empresa eliminou a necessidade de autorização especial para trafegar com suas carretas mais longas, especiais para o transporte de latas de alumínio.

Fim da burocracia - “Trabalhamos com essas carretas longas há dez anos. Sempre com a necessidade de duas autorizações especiais, uma para o Estado de São Paulo, outra para o restante do País”, conta Kelsey Miller Carvalho, diretor comercial da Sitcar.

O custo das autorizações, segundo Carvalho, fica na casa dos R\$ 130 anuais. Multiplicados pelas 115 carretas envolvidas na operação, esse valor vai às alturas. “E não é só o custo. Problemas com a burocracia sempre dão dor de cabeça”, acrescenta ele.

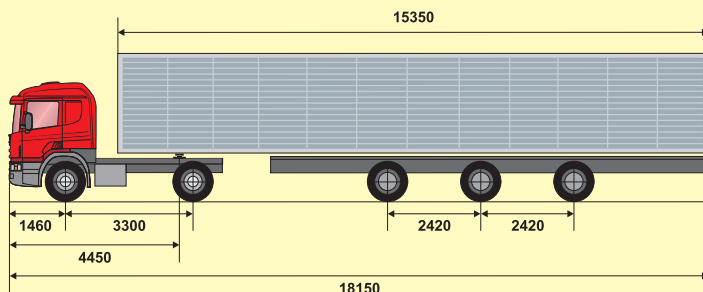


Henrique Spavieri

Sem mais necessidade de autorização especial: cavalos mais curtos eliminam custos e burocracia

Cavalo x carreta

Um cede para que o outro cresça, na batalha por dimensões em uma composição moderna



Em novembro do ano passado, a Sitcar adquiriu três veículos com distância entre eixos de 3,3 metros da Scania, agora padrão para a renovação da frota. O comprimento maior das composições da Sitcar só era permitido, mediante autorização especial, porque a lei deixa uma brecha para cavalos-mecânicos e carretas com ano de fabricação anterior a 1996.

"Com a opção de cavalo-mecânico mais curto, podemos agora iniciar um processo de renovação das carretas e dos caminhões", afirma Carvalho.

O transporte principal da Sitcar é o de latas de alumínio padronizadas, que viajam pelas regiões Sul, Sudeste e Centro-Oeste, sendo destinadas aos mais diversos tipos de produtos. Cada caminhão carrega 196 mil latas, todas acondicionadas em pallets, numa carga que não ultrapassa quatro toneladas. Uma parte rebaixada das carretas é reservada às tampas das latas, também paletizadas.

Nicho de mercado - Com a introdução do caminhão com distância entre eixos mais curta, a Scania buscou um segmento de mercado espremido entre a legislação e a pressão dos embarcadores por maior produtividade. "O veículo sai direto da linha de montagem já nas condições ideais para ser atrelado a uma carreta de 30 pallets. Não há necessidade de alterações posteriores", revela Silvio Munhoz, diretor de Vendas de Caminhões da Scania.

Teste de campo:
coleta de informações
valiosas dos clientes

Para estudar o mercado, um veículo de teste foi disponibilizado para alguns clientes referenciais durante praticamente dois anos. "Com a experiência, identificamos, por exemplo, que a autonomia dos veículos precisava ser maior. Reposicionamos alguns componentes e garantimos a presença de dois tanques de combustível, que totalizam 550 litros", revela Munhoz.

A opção de motor, com 330 cavalos, também saiu do teste de campo. "A carga paletizada é muito mais volumétrica que densa. O motor de 11 litros e 330 cavalos mostrou-se mais viável nas rotas analisadas", conta o diretor da Scania.

A especificação final do caminhão GA 4x2 com menor distância entre os eixos veio em outubro de 2001. "O veículo é resultado da rápida resposta da Scania às tendências do mercado. Será um referencial para a renovação de frota de operadores logísticos à medida que as carretas maiores, para 30 pallets, se consolidam como alternativa na busca por maior produtividade", conclui Munhoz.

Mais que uma base de madeira

Os chamados "pallets" chegaram ao Brasil em grande escala por volta de 1990.

Padronizados nas medidas de 1,25 metro por 1,05 metro, propiciaram, apesar da diminuição do volume total da carga líquida, uma agilidade maior no carregamento e descarregamento, que pôde ser traduzida em um maior número de viagens e consequente maior produtividade. Hoje, diversos embarcadores não mais trabalham com cargas que não estejam "paletizadas".



Henrique Spavieri



Édio Moreno

Padrão de excelên

Nova frota da Esso traz para o Brasil a preocupação internacional com a segurança no transporte de combustíveis

No Brasil, trata-se de um acontecimento mais que bem-vindo. Mas a novidade já é padrão internacional: veículos e carretas de altíssima tecnologia para o transporte de combustíveis. A Esso saiu na frente por aqui e colocou em operação uma linha de equipamentos para transporte de combustível, composta por cavalos-mecânicos Scania e carretas de 25, 42 e 53 mil litros, que cumpre com as exigências mundiais da norte-americana Exxon Mobil Corporation, da qual é subsidiária.

"O objetivo das novas especificações da Esso é garantir a máxima eficiência com a máxima segurança. Nossa intenção é renovar gradativamente toda a frota para incorporar essas características", informa Walter Joseph, gerente de Transportes da Esso.



Os veículos Scania, modelos P124 LA 6x2 e P124 GA 4x2, ambos com motor eletrônico de 420 cavalos, contam com características especialmente reunidas para a Esso. Apresentam cabina avançada baixa na versão estradeira (LA 6x2), alarme sonoro para marcha à ré, lanternas traseiras com LEDs ao invés de lâmpadas convencionais, acendimento dos faróis automáti-



cia



co a partir da chave de partida, chave geral da bateria, supressor de névoa de chuva nos pára-lamas, retrovisores com comando elétrico e janela traseira. Completam a especificação o Scania Alert, sistema que mantém a concentração do motorista por meio de sinais sonoros, o terceiro eixo original de fábrica, suspensão a ar, computador de bordo, piloto automático, controle de tração, freios com ABS e rodas de alumínio.

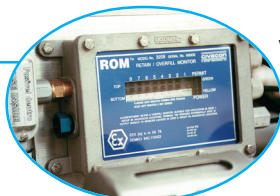
“Combinamos, graças ao sistema modular da Scania, uma alta especificação, que beneficia a segurança, com um baixo peso do veículo, economia de combustível e grande capacidade de carga líquida, que proporcionam excelente produtividade”, revela Sílvio Munhoz, diretor de Vendas de Caminhões da Scania.

As carretas, trazidas da Argentina pelo fabricante americano

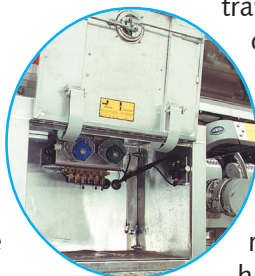


Heil, também apresentam características inéditas no mercado nacional. São equipadas com **ABS**, que funciona independentemente de o

cavalo-mecânico possuir esse opcional, e tomada própria para a diagnose de falhas. Construídas em alumínio, contam com **monitoramento eletrônico** de presença e nível dos combustíveis em cada um dos compartimen-



tos dos tanques, suspensão a ar, válvulas de segurança que interrompem a carga ou descarga instaladas tanto na dianteira como na traseira, liberação das



travas das válvulas de combustível somente após a abertura do **painel de comandos** por parte do motorista e

hubodômetro nas rodas para medição da quilometragem.

Oito unidades do modelo P124 LA 6x2 e quatro do modelo P124 GA 4x2, além de 12 carretas, entre elas quatro bitrens (com capacidade para 53 mil litros de combustível) já estão em plena atividade.

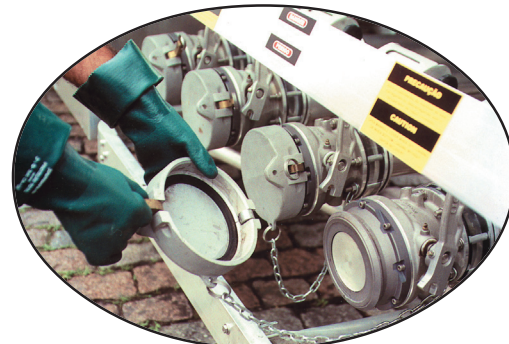
“A utilização de bitrens no transporte de combustível é fundamental para o sucesso de nossa estratégia. Com eles, obtemos a maior capacidade de carga útil possível, dentro dos limites da legislação brasileira, e reduzimos o número de viagens, o que diminui nossa exposição a riscos”, complementa Joseph, da Esso.

Os primeiros veículos adquiridos serão empregados no abastecimento de postos e na

transferência de combustíveis no Estado de São Paulo. A empresa possui, em todo o território nacional, mais de 2.500 postos de serviço e trabalha com cerca de 45 instalações operacionais. Uma fábrica de óleos lubrificantes e graxas da Esso está instalada na Ilha do Governador (RJ). Há mais de dez anos a Esso recebe o prêmio da ABPA (Associação Brasileira para Prevenção de Acidentes) pela preocupação com a segurança de suas atividades. Os planos de investimento da Esso na área de transportes no Brasil superam 3 milhões de dólares.



As carretas apresentam preocupação especial com a segurança do operador, seja na inspeção da parte superior dos tanques, seja no manuseio das conexões, que acionam os freios da carreta automaticamente. Um visor de acrílico nas válvulas possibilita a observação da passagem dos combustíveis





Joel Rocha

Transportadora Contatto, de Limeira (SP), adquire um dos veículos expostos na Fenatran 2001 e torna-se a primeira a rodar com o “Rei da Estrada”

O número

Logo no terceiro dia do Salão Internacional de Transporte - Fenatran 2001, realizado em São Paulo em outubro do ano passado, o primeiro “Rei da Estrada” já tinha dono. A transportadora Contatto, de Limeira (SP), assinou o pedido de compra no próprio estande da Scania e gravou no pára-brisas do veículo a frase “vendido”.

“A história da Contatto é calcada nos antigos motores V8 de 14 litros da Scania, produzidos até 1994. Eles garantiram competitividade, baixo custo operacional e elevadas médias de velocidades, que foram fundamentais para o estabelecimento da Contatto no mercado”, conta Atílio Contatto Jr., diretor da transportadora.

A Contatto atua no transporte de gás liquefeito de petróleo

(GLP) com uma frota de cerca de 230 veículos Scania. Na década de 80, metade dos caminhões da empresa era impulsionada por motores V8.

Tradição em V8 - “Quando ouvimos que a Scania estaria apresentando um novo motor V8 na Fenatran, já sabíamos que seria difícil resistir a esta oportunidade de resgatar um momento importante de nossa história. Ser o primeiro a adquirir o caminhão mais potente do mercado é motivo de muito orgulho para nós e uma homenagem a nossos pais, entusiastas do motor de oito cilindros”, revela Marcelo Contatto, primo de Atílio e também diretor da Contatto.

O veículo, agora implementado com um terceiro eixo, configuração padrão da

Contatto, opera nas rotas que interligam as regiões Centro-Oeste, Sudeste e Sul. Como parte do espírito de lançamento do “Rei da Estrada”, a carreta, de 46 metros cúbicos e capacidade para 22 toneladas de carga, foi personalizada na cor azul ultramarino, idêntica à do cavalo-mecânico.

O “Rei da Estrada”, que marca a volta dos motores de oito cilindros em V ao Brasil, é equipado com o novo propulsor de 16 litros e 480 cavalos recentemente lançado pela Scania na Europa - hoje o motor mais potente do mercado brasileiro. Além da cor e do motor, o veículo conta com diversos itens que lhe garantem exclusividade e prestígio, como bancos, volante e alavanca de câmbio revestidos em couro e buzinas a ar cromadas.

Na boca e na vista do povo

Sanfona a postos, triângulo na mão e o som da zabumba para marcar o ritmo. Pronto: o forró vai começar! Pegue seu parceiro e comece a arrastar o pé. A dança é simples. Mexa-se de um lado para o outro e, durante a música, faça alguns giros. Quem vai ao show só quer dançar, e muitas vezes a alegria de estar no meio do salão faz com que as pessoas nem pensem de onde a banda veio e nem como chegou.

O forró é o 'boom' do momento. Com seu jeito manso, a dança foi conquistando os grandes centros urbanos e hoje tem espaço nas emissoras de rádio, TV e grandes casas de shows.

Com isso, quem está rindo à toa são os integrantes da banda Falamansa, que vendeu 1,5 milhão de

Novas e antigas.
Sertanejas e, agora,
forrozeiras. As bandas
brasileiras não deixam
de estampar a própria
imagem no colorido dos
veículos que as
transportam



Fotos: Mônica Zanoni

Forrozeiros: destino de viajar pelo País

cópias do seu primeiro CD, "Deixa Entrar". Depois do sucesso, a correria foi inevitável. Hoje, a agenda está lotada. Para atender às apresentações em diversas cidades, a banda optou por investir no transporte personalizado, que vem se destacando no meio artístico.

Quem ainda não viu, é só prestar atenção. A banda paulista viaja a bordo de um ônibus Scania K124 IB 6x2, dois andares, com janela panorâmica e carroceria totalmente adesivada com a capa do último CD, "Essa é pra Vocês". O veículo, alugado ao Falamansa pela Servers Transportes e Turismo, está equipado, na parte inferior, com mini cozinha, contendo geladeira, microondas, armários e pia. Uma sala com sofás em couro, TV de 29", DVD, videogame e ar-condicionado, completa o conforto. A parte superior foi reservada para os músicos e equipe técnica descansarem. São 19 poltronas tipo cama, todas personalizadas com o nome de cada um do grupo, que também está gravado nos travessieiros, lençóis e cobertores.

"Espero que o momento do forró seja duradouro e sejamos parceiros do Falamansa por um bom tempo. Eles optaram pela comodidade, conforto, qualidade e menor custo operacional, se

comparado com os gastos de um avião," conta Eduardo Nascimento Júnior, gerente comercial da Servers.

O ônibus chega a rodar cerca de 8 mil quilômetros por mês. "Essa quilometragem é uma média e pode ser mudada a cada

mês, dependendo da quantidade de shows agendados. Já houve época em que o Falamansa fez 28 apresentações em apenas um mês", completa Nascimento Júnior.

Com o sucesso do forró, a banda Rastapé também investiu no ramo de veículos personalizados. Acaba de fechar contrato com a Servers no aluguel de um caminhão Scania, modelo T124 GA 4x2, com 360 cavalos. O veículo é utilizado para transpor-

tar cerca de 13 toneladas de equipamentos, que incluem cenário, som e luz. "O aluguel de um caminhão é bem mais em conta que o de um ônibus. Fica em torno de R\$ 13 a R\$ 15 mil", diz Nascimento Júnior, que cobra cerca de R\$ 19 mil pelo aluguel mensal de um ônibus como o do Falamansa.

Trabalho prazeroso - "As bandas de forró contagiam não só o público, mas todos que trabalham ao seu redor, até mesmo aqueles que não tem contato direto com os músicos", diz o motorista da carreta do Rastapé, Cícero dos Santos, que já trabalhou com Chitãozinho e Xororó e está há três meses com a banda. "Como tudo é novidade, a emoção é muito maior do que quando a banda já tem seu espaço garantido", conta ele. Nas viagens de longa distância, sempre vão dois motoristas para fazer o revezamento ao volante. Independente da distância do show, Cícero faz

“ O aluguel mensal de um caminhão fica em torno de R\$ 13 a R\$ 15 mil. Um ônibus sai por R\$ 19 mil ”

Eduardo Nascimento Jr, gerente da Servers



Imagem é tudo: caminhão carrega
13 toneladas de equipamentos
e o nome da banda



questão de chegar sempre com
8 horas de antecedência da
apresentação.

Ao fim de cada viagem,
todos os veículos da Servers
retornam para a garagem,
situada em São Paulo (SP), e
passam por uma revisão com-
pleta. Depois, ficam 24 horas
por dia à disposição dos artistas,
que, geralmente, realizam as
apresentações de quarta a
domingo.

Os precursores

A dupla sertaneja Chitãozinho & Xororó foi a primeira a utilizar veículos personalizados para atendimento da agenda de shows. A idéia deu tão certo que a dupla renovou, no final do ano passado, o contrato de aluguel de dois ônibus de piso duplo Scania, modelo K124 IB 6x2, que são empregados no transporte dos músicos e equipe técnica para os shows em todo o País. Esta é a terceira temporada da dupla com veículos Scania.

"A renovação do aluguel é prova da satisfação dos músicos com os veículos. Os bons resultados só reafirmam, a cada ano, a parceria entre Chitãozinho & Xororó, a Scania e a Servers", afirma Eduardo Nascimento Júnior, gerente comercial da Servers, empresa que administra o aluguel dos veículos.

Os ônibus vão rodar cerca de oito mil quilômetros, nos quase 130 shows realizados anualmente pela dupla. Durante as viagens, os passageiros podem usufruir do conforto de uma TV de 29", ar-condicionado, videokê, DVD, microondas e geladeira instalados no piso inferior do veículo. A parte superior é formada por 19 poltronas com sistema de som e vídeo integrados.



Pioneiros, Chitãozinho & Xororó
trabalham com a Servers há três anos

Aposta no Mercosul

Empresa nascida para o comércio entre os países do sul do continente sobrevive à crise Argentina. Na receita, tecnologia e uma boa cartela de clientes

E o Mercosul, como vai? Para alguns, mal. Para outros, nem tanto. Apesar da diminuição de algumas atividades comerciais entre os maiores parceiros, Brasil e Argentina, devido à crise econômica neste último, algumas trocas de mercadorias ainda são atrativas para as empresas de transporte.

A Interlink Cargo, de Porto Alegre (RS), fundada em 1992 e desde seu início voltada para o comércio no Mercosul, é prova de que a aposta na real concretização do bloco econômico vale a pena. A empresa vem apresentando crescimento de suas atividades como agente aduaneiro e no transporte de cargas, enfrentando os desafios de um filão cada vez mais magro e concorrido.

Primeiro, veio apenas um acordo com uma grande transportadora argentina, a Transporte Sauer S. R. L., em 1992. A Interlink operava apenas com caminhões de terceiros até a fronteira e confiava à parceira o restante da viagem. Dois anos mais tarde, a transportadora brasileira ampliava suas atividades e incluía o desembarço aduaneiro de suas cargas.

Diversificação - Em 1996, a Interlink consolidou sua atuação como despachante, atendendo a outros clientes. "Desenvolvemos uma experiência muito boa no trabalho com cargas próprias. Isso motivou a procura por nossos serviços e nos levou a entrar nesse ramo, além do transporte", conta Francisco Cardoso, diretor da Interlink.

Com a orientação da Sauer, a Interlink passou a adquirir caminhões com o objetivo de ser mais competitiva no lado brasileiro. Em 1998, a empresa foi contemplada no Consórcio Nacional



Fotos: Liane Neves

Dica de vizinho: carretas de dois eixos para transitar na Argentina



Opção por produtividade: bitrens na frota própria

Scania e viabilizou mais um veículo pelo Finame, com recursos do BNDES.

Com dois cavalos-mecânicos e quatro carretas, a Interlink obteve permissão para entrar na Argentina. Hoje, a frota da empresa chega a oito caminhões, sendo três bitrens. "Um terço de toda a carga transportada pela Interlink viaja em nossos caminhões", revela Cardoso.

A empresa mantém um depósito próprio, com 2 mil metros quadrados, em Uruguaiana (RS). Lá, descarregam os caminhões de terceiros, que não podem cruzar as fronteiras, tarefa reservada aos veículos da Sauer e da Interlink. Os caminhões da empresa brasileira,

entretanto, aguardam o transbordo da carga, dos bitrens para carretas mais longas e de dois eixos espaçados, para seguirem pela Argentina adentro.

Graças à utilização das carretas com dois eixos espaçados, a Interlink é uma das raras transportadoras a operar com 27 toneladas de carga líquida entre a Argentina e o Brasil. A maioria de seus concorrentes locais pode transportar apenas 25 toneladas.

Outra vantagem da transportadora brasileira é a troca de mercadorias. Se na ida vão, por exemplo, materiais para a construção civil, voltam para o Brasil arroz, farinha e cargas fracionadas. "Isso garante melhor aproveitamento de nossa capacidade

de carga, principalmente agora, que o fluxo de lá para cá é menor", confirma [Cardoso](#).

A Interlink atua também no Uruguai e no Paraguai. No momento, frente à diminuição das atividades econômicas na Argentina, negocia sua entrada no Chile. "Já concretizamos uma parceria com um agente chileno para viabilizar nossas operações no país", revela o diretor da empresa.

Para fazer frente às dificuldades momentâneas do Mercosul, Cardoso recorre sem medo à tecnologia, buscando com ela atrair novos clientes e cargas de maior valor agregado. Todos os

veículos da Interlink, por exemplo, estão equipados com computador de bordo e possuem Acordo de Reparo e Manutenção Scania (R&M).

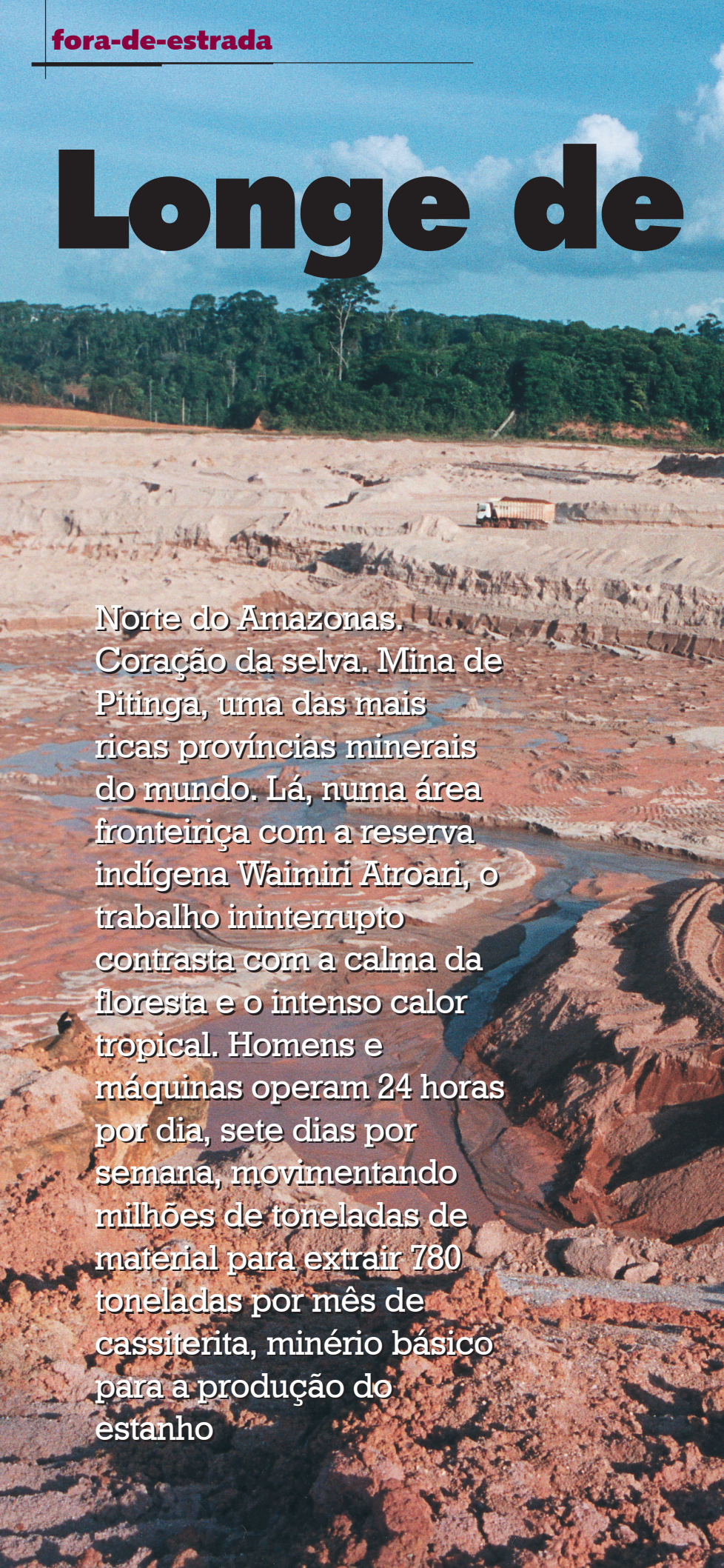
“O computador disponibiliza informações a cada segundo sobre a condução. A manutenção nas concessionárias Scania assegura total disponibilidade dos veículos com um custo fixo, pré-definido e pago por quilômetro rodado. Ambos são uma garantia de que cumprimos nossos compromissos com os clientes”, afirma Cardoso, que adotou recentemente o uso de rastreadores por satélite em seus caminhões.

Em tempo real - Uma rede digital de dados e voz interliga a matriz da Interlink com suas filiais. Várias linhas telefônicas exclusivas também conectam a empresa ao Siscomex – Sistema de Comércio Exterior, que controla todo o desembaraço aduaneiro por parte do governo brasileiro. “Todas essas soluções buscam reduzir o retrabalho e disponibilizam informações em tempo real aos clientes. Isso faz grande diferença quando se lida com clientes internacionais”, conta Cardoso.

Perguntada sobre o futuro do Mercosul, a Interlink considera a integração dos países da região irreversível. Localizada estrategicamente em Porto Alegre, a poucos metros de um aeroporto internacional, de um porto marítimo, de linhas ferroviárias e da BR-290, a empresa tem rápido acesso ao centro e norte do Brasil e aos países de Mercosul.

“O desafio é ser competitivo no transporte internacional e nos serviços aduaneiros, como um fornecedor único de soluções completas. As dificuldades de agora são pontuais. Já nos acostumamos com elas”, define o diretor da Interlink.

Longe de



Norte do Amazonas. Coração da selva. Mina de Pitinga, uma das mais ricas províncias minerais do mundo. Lá, numa área fronteiriça com a reserva indígena Waimiri Atroari, o trabalho ininterrupto contrasta com a calma da floresta e o intenso calor tropical. Homens e máquinas operam 24 horas por dia, sete dias por semana, movimentando milhões de toneladas de material para extrair 780 toneladas por mês de cassiterita, minério básico para a produção do estanho

tudo

A operação em andamento, que tem como base rejeitos grossos da lavra iniciada no começo da década de 80, prepara a área para o projeto "Rocha Sã", um enorme monólito rico em cassiterita, nióbio, tântalo e outros minerais nobres. "Esta é uma das maiores e mais ricas jazidas polimetálicas do mundo. As reservas estão estimadas em cerca de 50 anos", afirma Josimar Souza Pires, gerente geral da Mineração Taboca, responsável pelo planejamento e administração de todas as operações na mina. Com o projeto "Rocha Sã", que deverá ser iniciado em meados de 2003, a Mineração Taboca planeja multiplicar a produção de cassiterita e de outros minerais nobres, ampliando sua participação no mercado externo. Hoje, o mercado mundial de estanho movimentava aproximadamente 200 mil toneladas por ano. O Brasil produz cerca de 10% desse volume.

20 milhões de toneladas - A lavra e o transporte de rejeitos grossos, realizada em cinco áreas da mina (Ouro Preto, Madeira, Grota A, Grota C e Paxiúba), foram iniciados em abril de 2001 com uma novidade: a terceirização dos serviços. A SempreViva, empresa com sede em Minas Gerais e que tem como principais áreas de atuação a mineração, siderurgia, papel e celulose, energia e infra-estrutura, foi a vencedora da licitação. "Fizemos um planejamento detalhado do serviço a ser executado. São 20 milhões de toneladas de rejeito grosso que precisam ser retirados e transportados até os moinhos que fazem a separação



do minério. O trabalho de lavra e transporte não pode parar em nenhum momento. Esse é o nosso compromisso com a Mineração Taboca", destaca **Marcos José de Paula**, superintendente operacional da SempreViva.

A estrutura montada pela SempreViva para atender ao contrato inclui recursos de Tecnologia da Informação que integram Pitinga às demais unidades da empresa, refeitório e áreas de



manutenção. A empresa mantém cerca de 200 funcionários na mina, dos quais 72 são motoristas. Os funcionários e familiares que vivem no local contam inclusive com apoio psicológico. "Como Pitinga está muito distante das cidades e as pessoas precisam permanecer todo o tempo aqui, a contratação de uma psicóloga foi essencial para ajudar na adaptação e integração dos funcionários. Essa é uma preocupação ainda pouco comum entre empresas que operam em áreas remotas, mas nossa empresa, que já é certificada pela ISO 9002, tem a responsabilidade de garantir o bem-estar de seus empregados", destaca de Paula. A medida parece ter gerado bons resultados. Depois de vários meses de trabalho, a SempreViva não registrou nenhum acidente com homens ou máquinas na operação.

Satisfação com o 8x4 - O planejamento da SempreViva, que também é responsável pela manutenção e operação de um parque de máquinas que soma mais de 400 equipamentos, como tratores e retroescavadeiras, teve como base a aquisição de 15 caminhões Scania P124 CB 8x4 NZ 360, implementados com caçambas basculantes reforçadas de 25 metros cúbicos. Um mês após o início dos trabalhos, a

SempreViva comprou outro lote de oito caminhões Scania com tração 8x4. Os veículos foram vendidos pela concessionária Itaipu, de Belo Horizonte. "O modelo 8x4 substituiu com vantagens os caminhões fora-de-estrada. Analisamos custos e benefícios e não tivemos dúvidas sobre a escolha", comenta de Paula.

Com o apoio de um programa gerenciador de frotas em áreas de mineração, o TecMine, e o auxílio de um eficiente sistema de comunicação por rádio, a SempreViva faz um rígido controle das rotas, acompanhando em tempo real cada minuto gasto pelos caminhões para carregar, no percurso entre as áreas de lavra e de beneficiamento do minério até o descarregamento. Com o TecMine, a SempreViva controla também o consumo de diesel, produção por frente, por descarga e por tipo de material (rejeitos grossos, minério beneficiado ou rochas). A operação funciona como um relógio, assim que um veículo descarrega outro chega com uma nova carga. "Com o caminhão 8x4, conseguimos uma eficiência de 90% no uso do veículo", informa de Paula. Cada caminhão, com 35 toneladas de rejeito grosso nas

Posto avançado

Para garantir a operação ininterrupta dos caminhões Scania na mina de Pitinga, a Supermac montou uma grande estrutura no local. Os trabalhos de manutenção são coordenados pelo supervisor de Manutenção, Anderson David Oliveira Leite, auxiliado por uma equipe que conta com cinco mecâtrônicos. Organizado, mantendo o mesmo padrão adotado em todas as concessionárias Scania, o posto avançado da Supermac acompanha cada veículo e faz todas as revisões programadas (a cada 300 horas de trabalho), o que inclui a troca preventiva de peças ou componentes. Para Leite, a suspensão é a parte mais exigida dos caminhões durante as operações. "Até agora, tivemos poucos problemas. Uma revisão bem feita é a garantia da operação", ressalta.



Trabalho duro:
35 toneladas a cada 25 minutos



costas, faz 2,5 viagens por hora, em percursos médios de 3,5 quilômetros.

A área de operação é considerada crítica, com solo irregular e rampas de 10 a 12 graus. Entre as vantagens do emprego do Scania 8x4 em mineração, de Paula aponta o menor raio de manobra, a maior velocidade média, a resistência e a melhor distribuição da carga por eixo, o que reduziu a necessidade de manutenção dos trechos em que os veículos trafegam. "Em vez de lastros de terra com até 1,5 metro para garantir o acesso dos caminhões aos locais de extração, estamos trabalhando com lastros de 50 a 70 centímetros, mesmo sob chuva. Só isso é uma economia e tanto", ressalta.

Assistência garantida -

Outro fator que teve grande influência na decisão da SempreViva de optar pelos modelos 8x4 foi a garantia de assistência técnica, estendida para três anos, exatamente o tempo previsto

para o término da operação com os rejeitos grossos. Embora os veículos tenham sido vendidos pela Itaipu, a manutenção de todos é garantida pela Supermac, a concessionária Scania de Manaus, que montou um verdadeiro posto de serviços no local, com um grande estoque de peças e componentes, e deslocou técnicos para morar na área. Essa cooperação entre duas concessionárias Scania é elogiada por de Paula. "Sem a garantia de uma manutenção adequada, haveria o risco de paradas imprevistas, o que representaria um sério problema para nós e a Mineração Taboca, que tem compromissos de entrega", explica.

Para a Mineração Taboca, que planeja aumentar a extração de cassiterita e outros minerais com o projeto "Rocha Sã", a terceirização da atividade de lavra e transporte também trouxe bons resultados. "Os custos das operações ficaram 25% menores em relação aos que tínhamos quando essas atividades eram realizadas pelo nosso próprio pessoal", comemora Josimar Souza Pires, gerente geral da Mineração Taboca.

Por: Luiz Carlos de Medeiros,
de Pitinga (AM)



Divulgação

Mão-de-obra especializada

Desde o final de 2001, a Scania conta com uma concessionária especializada em ônibus na região Sul do País. Trata-se da filial da Suvesa em Eldorado do Sul (RS), que concentra, agora, todos os serviços de Vendas e Pós-vendas de ônibus novos e usados, além do atendimento normal a caminhões.

"A manutenção de ônibus é bem diferente da de caminhão. Por isso, temos que investir na mão-de-obra especializada. Em Eldorado, temos, por exemplo, mecânicos com caminhonete e telefone celular exclusivamente para as chamadas de urgência dos ônibus parados, tanto rodoviários como urbanos", explica Marco Antônio Domingues, gerente comercial da Suvesa.

Segundo ele, a filial de Eldorado já vinha sendo a casa mais procurada pelos clientes de ônibus devido à sua localização estratégica. "A Grande Porto Alegre apresenta forte demanda por ônibus urbanos. Estamos apostando em um aumento de 15% nas vendas deste ano, pois alguns clientes tiveram resultado muito positivo com a implantação do ônibus modelo L", acrescenta.

Também no final de 2001, a Suvesa, junto com a EPTC – Empresa Pública de Transporte e Circulação, disponibilizou o ônibus L94 IB 6x2*4, com carroceria de 15 metros (foto), para ser testado em Porto Alegre. O ônibus deve permanecer na cidade até o mês de setembro.

Fotos: Wagner Menezes



Célia Belomi Pagnozzi,
Vendedora da Codema,
Santo André (SP)

A melhor venda

O programa Scania Master Salesman, criado no Brasil em 1999 com o objetivo de avaliar o conhecimento técnico dos vendedores da Scania, passou a abranger, desde o ano passado, toda a América Latina. Segundo Arnaldo dos Reis Santos, coordenador do projeto, a idéia é estimular o crescimento do nível de conhecimento e atendimento dos vendedores e orientar futuras ações de treinamento em todos os mercados em que a Scania atua na região.

No Brasil, o programa proporcionou um aumento de 60% do nível de conhecimento dos vendedores nos três anos em que foram aplicadas as avaliações. A média inicial, que era de 5,1, saltou para 8,0 na última prova realizada no final do primeiro semestre do ano passado.

A primeira premiação da América Latina aconteceu no mês de setembro de 2001 e teve nas primeiras posições dois brasileiros e na terceira, um vendedor argentino. Célia Belomi Pagnozzi, segunda colocada, conquistou também o primeiro lugar no ranking brasileiro. A vendedora trabalha há dez anos na Codema, concessionária Scania de Santo André (SP), e nesta entrevista conta um pouco sobre o Scania Master Salesman e de seu trabalho em uma área não tão comum às mulheres.

Rei: Como você avalia o programa Master Salesman?

Célia: A idéia de criar esse programa foi muito boa. Desde a sua implantação, em 1999, nosso nível de conhecimento só tem aumentado. Estamos bem mais preparados para a venda, pois temos mais incentivo para buscar informações e estudar.

Rei: Como você vê a participação da América Latina no programa?

Célia: Com a participação da América Latina, os objetivos do programa são melhor atingidos. Agora, todos os clientes vão ter o mesmo nível de atendimento, seja no Brasil ou em outro país da América Latina.

Rei: E como fica o Brasil nessa disputa?

Célia: Uma das vantagens que conta a favor é o fato de os vendedores brasileiros já terem realizado cinco provas. O que para alguns é novidade, para nós não. Sabemos qual o método de avaliação e isso nos ajuda a ter mais confiança. Para a Scania essa disputa é muito boa, pois aumenta a competitividade entre os vendedores e o nível de conhecimento geral.

Rei: Como é ganhar o segundo lugar no ranking da América Latina?

Célia: Profissionalmente, é muito satisfatório. É bom saber que você está no caminho certo e que é reconhecida por aquilo que faz. Só o fato de você aumentar a sua nota e, conseqüentemente, subir degraus no ranking, já serve de incentivo.

Rei: Onde você busca conhecimentos para se preparar para as provas?

Célia: Basicamente, as informações chegam em nossas mãos por meio de informativos mensais, CDs e cursos que a Scania oferece. Fora isso, eu leio algumas revistas do segmento, que me mantêm atualizada.

Rei: Logo que surgiu o programa, qual foi a sua nota?

Célia: Fiz a prova sem estudar, já que ela foi de surpresa. A minha primeira nota foi 6,3 e não foi uma das mais baixas, fiquei entre os 15 primeiros colocados.

Rei: E hoje, qual é a sua média?

Célia: Na avaliação do primeiro semestre de 2001, eu tirei 9,2. Essa média me deu o primeiro lugar no ranking nacional e o segundo na América Latina.

Rei: A que você atribui esse aumento na sua nota?

Célia: Sou muito curiosa. Quando não sei o que é, vou atrás até achar a resposta. Conteí, também, com o apoio da equipe técnica da concessionária. Uma semana antes da prova, fiz uma revisão completa dos assuntos. Além disso, o que talvez tenha me dado uma colocação melhor foi a diferença de peso de uma ou outra questão que acertei, pois, não há muita diferença entre as notas. Várias pessoas chegaram muito próximo de mim.

Rei: Quando você resolveu trabalhar com caminhões?

Célia: Eu entrei na Codema como secretária de Vendas. Por gostar de caminhões, acabei conseguindo uma vaga no setor de vendas de pneus. Com o

lançamento do caminhão P 93, em 1996, acabei me tornando uma vendedora exclusiva do modelo na região do ABCD Paulista. Depois de seis meses, passei a trabalhar com a venda de todos os modelos de caminhões Scania, atividade na qual já estou há cinco anos.



“ Todos os clientes vão ter o mesmo nível de atendimento tanto no Brasil como na América Latina ”

Rei: Pelo fato de você ser mulher, houve algum tipo de discriminação quando assumiu o posto de vendedora de caminhão?

Célia: Com certeza. Tive que começar pelas bordas, como a experiência na venda de pneus. Mas valeu a pena. Pelo menos fui conhecendo de tudo um pouco. O maior preconceito foi na própria concessionária. Algumas pessoas resistiam muito. Para compensar, eu recebia apoio da minha família, amigos e clientes.

Rei: Uma mulher tem mais facilidade para vender?

Célia: Não. O que pode acontecer, às vezes, é o cliente ser menos explosivo. Já vi clientes exaltados na concessionária, mas quando chego para vender ou ajudar a solucionar o problema, a conversa é bem mais calma. E claro que, independente de ser mulher, tenho sempre que conhecer bem o produto e ter um bom argumento na hora da venda.

Rei: Como você concilia a vida profissional com a vida pessoal?

Célia: Eu separo bem as duas coisas. Quando estou trabalhando, estou trabalhando, mas quando chego em casa, deixo do lado de fora os problemas e me dedico à minha casa e à minha família.

Rei: E filhos? Você pensa em ser mãe um dia?

Célia: Penso sim. Esse é o sonho da maioria das mulheres. Mas, só vou pensar em filhos daqui há dois anos. Por enquanto, vou trabalhar e curtir a vida de casada. É claro que quando o filho vier, a rotina atual será quebrada, mas nada que não dê para conciliar com o tempo.

Rei: Os clientes sabem que você é a vendedora melhor qualificada do País? Isso muda alguma coisa?

Célia: Não me considero a mais qualificada, mas sei que estou em situação privilegiada. Alguns clientes ficaram sabendo da minha colocação por meio da Rei da Estrada ou por comentários. Eles me parabenizaram, mas isso não chega a interferir no desenrolar das vendas.



O poder da imagem

Cada vez mais coloridas, as frotas buscam transmitir segurança aos embarcadores. Novas pinturas são acompanhadas por investimentos em veículos e equipamentos sofisticados, como rastreadores por satélite

Imagem e confiabilidade. Essas são as novas propostas da Mesquita Transportes e Serviços, empresa tradicional no transporte e armazenagem de contêineres que chegam e saem do Porto de Santos, em São Paulo. No primeiro semestre de 2001, a empresa investiu na mudança do padrão visual de sua frota com uma pintura diferenciada em xadrez, nas cores azul e branco. Para que a nova imagem correspondesse à realidade, a Mesquita adquiriu 14 novos caminhões Scania, sendo 12 modelo R124 LA 6x2 NA, com 360 cavalos, e dois do mesmo modelo com motor de 400 cavalos.

"A Mesquita sabe que é preciso ter uma imagem forte e estar com seus caminhões em excelentes condições de uso, transmitindo confiabilidade aos nossos clientes. Alguns embarcadores nem aceitam transportar suas cargas em veículos que não estejam em boas condições ou que tenham mais de 10 anos de idade", explica Ricardo Molitzas, diretor operacional da Mesquita.

Custo baixo - Segundo ele, o gasto para uma mudança na padronização da frota não requer tanto dinheiro quando comparado ao valor já investido nos caminhões. "Se eu gastar, por exemplo, R\$ 2 mil por veículo, ainda será um preço irrelevante", afirma.

Seis meses depois da nova pintura, a Mesquita se prepara para renovar o visual do restante de sua frota. Hoje, a empresa tem 21 caminhões, entre novos e usados, já no padrão recente. A frota total, de 70 veículos, será

Visual arrojado: novo padrão de frota destaca a atuação dos caminhões da Mesquita no Porto de Santos

Fotos: Mônica Zanoni



atualizada ainda este ano. "A média de idade dos veículos é de 3 anos, mas tenho caminhões com cerca de 5 anos de idade. Eles também serão atualizados, pois estão em boas condições de uso", conta o diretor.

Planos para o futuro - Como parte da estratégia implantada, a Mesquita aposta no rastreamento por satélite dos veículos. Hoje, cinco caminhões já receberam o equipamento. "Nossa idéia é ter, também, todos os caminhões rastreados até dezembro", diz Molitzas.

Os veículos da Mesquita rodam um total de cerca de 500 mil quilômetros por mês no transporte de contêineres de 20 e 40 pés. A raio de circulação é bem restrito e chega a ser de 700 quilômetros a partir do Porto de Santos. Além dos caminhões, a Mesquita conta com 650 carretas porta-contêineres, 15 empilhadeiras de grande porte e 40 empilhadeiras de pequeno porte.

Vocação portuária

O grupo Gentil Pessoa de Mesquita foi fundado em 1927, como despachante aduaneiro. A partir da década de 50, redirecionou os negócios para o aprimoramento de serviços nas áreas de transporte rodoviário e terminais de carga. A construção de terminais retroportuários às margens do Porto de Santos, em São Paulo, nos anos 70, serviu para o grupo entrar de vez no segmento de transporte de contêineres.

Inscrições abertas

Depois de um pequeno atraso, o Centro de Educação e Tecnologia do Transporte (CETT), da cidade de Concórdia (SC), se prepara para abrir as portas ainda no primeiro semestre deste ano

A FABET, Fundação Adolpho Bósio de Educação no Transporte, acaba de abrir as inscrições para os cursos técnicos de Secretariado Executivo, Gestão de Empresas de Transporte e Transporte Rodoviário de Cargas, que serão ministrados no Centro de Educação e Tecnologia do Transporte (CETT), de Concórdia (SC). Até o dia 10 de fevereiro, os interessados podem se inscrever para uma das 36 vagas de cada curso, nas turmas noturna e diurna.

O atraso na inauguração do centro, segundo Pedro Rogério Garcia, superintendente da FABET, se deu principalmente por duas razões: a demora na terraplenagem da pista de teste e as fortes chuvas. A inauguração do Centro estava prevista para o segundo semestre do ano passado.

"Até poderíamos inaugurar o centro antes da pista de teste estar pronta, pois todos os



outros prédios já estão finaliza-

dos. Mas não seria certo aplicar a parte teórica sem a prática. Só estamos dependendo de São Pedro", afirma Garcia.

A Scania apoia o CETT com 11 caminhões para as aulas práticas e a respectiva manutenção por meio do Contrato de Reparo e Manutenção Scania (R&M). Além dos veículos, a montadora equipará dois laboratórios de mecânica e fornecerá todo o material didático utilizado pelos alunos.

Para se inscrever em qualquer um dos cursos técnicos, o candidato deve ter concluído o ensino médio ou estar freqüentando a 3ª série do segundo grau. As inscrições podem ser feitas somente nas dependências da FABET, que fica na rua Independência, 126 - sala 02, em Concórdia (SC), das 8:00 às 11:30 ou das 13:30 às 17:00, de segunda à sexta-feira. Caso o número de candidatos exceda o de vagas, haverá processo seletivo.

Terra de poetas

Este ano, a cada edição da revista Rei da Estrada, uma região do País será mostrada, tendo como principais parâmetros a frota de veículos Scania e a presença de concessionárias da marca.

A região Nordeste, terra de poetas mas também de caminhoneiros, será a primeira. São mais de 6.000 caminhões e 2.700 ônibus da Scania registrados e 6 concessionárias distribuídas em 17 pontos de atendimento. Tudo isso em 1.555.000 km² de área.

MA ARANHÃO

- Caminhões: 313 unidades (7ª frota na região)
- Ônibus: 157 unidades (6ª frota na região)
- Concessionária: Alpha Máquinas (São Luís, Balsas e Imperatriz)
- Área: 333.365 km²
- População: 5.480.066
- Extensão das rodovias: 52.623 km
- Malha pavimentada: 7,63%
- Participação no PIB nacional (1999): 1%

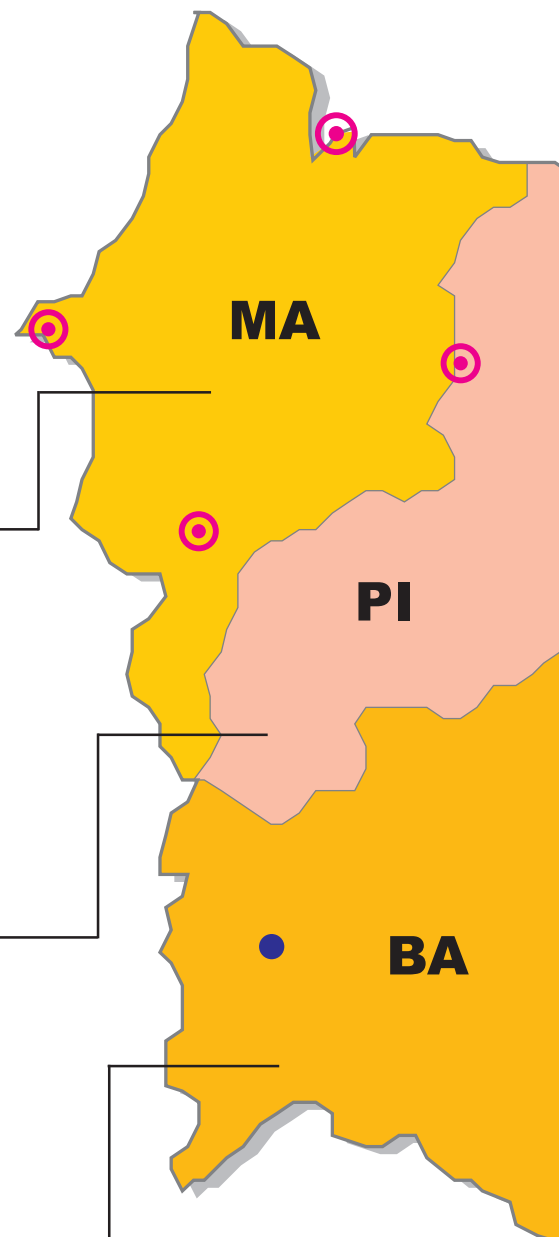
PIAUI

- Caminhões: 256 unidades
- Ônibus: 167 unidades (5ª frota na região)
- Concessionária: Alpha Máquinas (Teresina)
- Área: 252.378 km²
- População: 2.753.373
- Extensão das rodovias: 52.737 km
- Malha pavimentada: 6,78%
- Participação no PIB nacional (1999): 0,5%

BAHIA

A maior frota Scania na região Nordeste

- Caminhões: 1.908 unidades
- Ônibus: 838 unidades
- Concessionária: Movesa (Salvador, Barreiras, Feira de Santana, Teixeira de Freitas e Vitória da Conquista)
- Área: 564.273 km²
- População: 13.066.910
- Extensão das rodovias: 119.481 km
- Malha pavimentada: 9,72%
- Participação no PIB nacional (1999): 4,4%



- Movesa Mot. e Veíc. do Nordeste Ltda.
- ◆ Novepe Nordeste Veíc. Pesados Ltda.
- Novepa Nordeste Veíc. da Paraíba Ltda.
- ★ Carajás Veículos Ltda.
- ▲ Conterrânea Veíc. Pesados Ltda.
- ⊙ Alpha Máq. e Veíc. do Nordeste Ltda.



e caminhoneiros

CEARÁ

- Caminhões: 747 unidades (3ª frota na região)
- Ônibus: 203 unidades (4ª frota na região)
- Concessionária: Conterrânea (Fortaleza)
- Área: 146.348 km²
- População: 7.200.167
- Extensão das rodovias: 47.984 km
- Malha pavimentada: 12,86%
- Participação no PIB nacional (1999): 1,8%

RIO GRANDE DO NORTE

- Caminhões: 256 unidades (7ª frota na região)
- Ônibus: 157 unidades (6ª frota na região)
- Concessionária: Carajás (Parnamirim)
- Área: 53.306 km²
- População: 2.684.712
- Extensão das rodovias: 26.927 km
- Malha pavimentada: 13,71%
- Participação no PIB nacional (1999): 0,9%

PARAÍBA

- Caminhões: 498 unidades (4ª frota na região)
- Ônibus: 263 unidades (3ª frota na região)
- Concessionária: Novepe (Campina grande e Bayeux)
- Área: 56.584 km²
- População: 3.397.673
- Extensão das rodovias: 33.187 km
- Malha pavimentada: 8,97%
- Participação no PIB nacional (1999): 0,7%

PERNAMBUCO

- Caminhões: 1.263 unidades (2ª frota na região)
- Ônibus: 648 unidades (7ª frota na região)
- Concessionária: Novepe (Recife e Petrolina)
- Área: 98.937 km²
- População: 7.638.101
- Extensão das rodovias: 41.263 km
- Malha pavimentada: 13,09%
- Participação no PIB nacional (1999): 2,3%

ALAGOAS

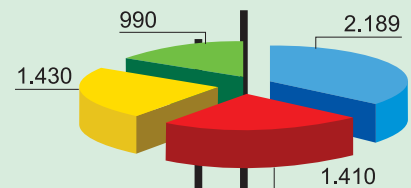
- Caminhões: 304 unidades (8ª frota na região)
- Ônibus: 74 unidades (9ª frota na região)
- Concessionária: Novepe (Rio Largo)
- Área: 27.933 km²
- População: 2.738.378
- Extensão das rodovias: 12.989 km
- Malha pavimentada: 17,16%
- Participação no PIB nacional (1999): 0,9%

SERGIPE

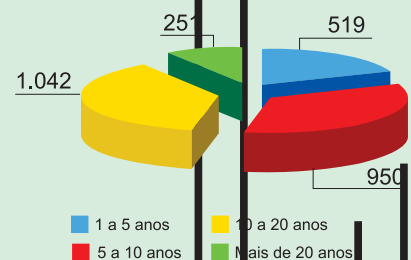
- Caminhões: 383 unidades (5ª frota na região)
- Ônibus: 130 unidades (7ª frota na região)
- Concessionária: Movesa (Nossa Senhora do Socorro)
- Área: 22.050 km²
- População: 1.740.719
- Extensão das rodovias: 9.510 km
- Malha pavimentada: 18,06%
- Participação no PIB nacional (1999): 0,5%

Frota Scania por idade

CAMINHÕES



ÔNIBUS



Criatividade

é a alma do negócio

Concessionária Scania do Rio Grande do Sul transforma sua recepção em loja. Os clientes aprovam e o faturamento tem previsão de aumentar 15%



Fotos: Schiavo Estúdio Fotográfico

Qual a primeira idéia associada a uma concessionária? Local onde se compra veículos. E qual a segunda? Local onde se conserta esses veículos. Pensando em mudar um pouco esse raciocínio e incluir uma terceira opção, na qual se veja uma concessionária como um lugar para encontrar amigos, tomar um chimarrão e comprar peças originais, acessórios ou itens de vestuário personalizados, a Brasdiesel, concessionária Scania de Caxias do Sul (RS), criou a Brashop - a loja dentro da loja de veículos e serviços.

"Vamos mostrar para os clientes que na Brashop ele encontra preço, qualidade, variedade e conforto na hora da compra. Como em um shopping center. Por uma porta ele compra o caminhão e por outra ele o equipa. Tudo num único lugar", conta Roneire Antônio Menegasso, gerente geral da filial de Caxias do Sul.

A idéia por trás da idéia é que o cliente crie o hábito de frequentar a concessionária e compre peças originais. "O cliente conta com o auxílio dos vendedores para esclarecer suas dúvidas. Sente-se à vontade dentro da loja. Mesmo que não compre em um primeiro momento, o importante é que ele saiba como funciona nosso método de trabalho", explica o gerente da Brasdiesel.

Menegasso afirma que quase não houve investimentos para criar a Brashop. "Aproveitamos o espaço que já havia na concessionária. As peças que disponibilizamos já faziam parte de nosso estoque, só que ficavam atrás do balcão. Tudo foi questão de criatividade. Temos que inventar em cima do que já temos", comenta ele. O pouco investi-

mento despendido foi para o treinamento dos vendedores e para a divulgação da loja. A notícia foi espalhada aos clientes por meio de mala direta, folhetos, faixas nas estradas e, é claro, por telemarketing.

Junto com os produtos originais da linha Scania, que inclui peças, acessórios, roupas e utilidades, a Brashop trouxe um kit de viagem personalizado para os caminhoneiros. Em uma pequena bolsa, há toalhas de banho e de rosto, desodorante, chinelos, sabonete e até preservativos. "Estamos criando até uma logomarca para a Brashop e vamos colocá-la nessa bolsa, em bonés e adesivos", acrescenta Menegasso.

A Brashop, inaugurada em dezembro do ano passado, já está a caminho de outras filiais da Brasdiesel. "Esperamos aumentar nossas vendas em 15% e montar



mais lojas iguais a Brashop em todas as casas da Brasdiesel até o final do ano", informa Menegasso.

Faculdade virtual - Além da criatividade, Menegasso aposta no conhecimento disponível na Internet. Parte da equipe da Brasdiesel, "frequenta" os cursos da Fundação Getúlio Vargas pela rede mundial de computadores. Os alunos recebem por email todo o material para estudar e depois fazem uma prova para passar para outra fase. "O curso foi um verdadeiro achado. Reformulamos nosso planejamento e colocamos em prática idéias novas. A primeira fase trazia como destaque o tema 'Convertendo o capital congelado em dinheiro no caixa', e deu certo. É só ver a Brashop!", orgulha-se Menegasso.

O que diz a Scania

"É de grande importância para a Scania expor peças originais, acessórios e todos os produtos de sua linha. A idéia de abolir a prateleira fechada facilita na hora de o cliente poder ver e, literalmente, tocar o produto", destaca **Evaldo Valero**, gerente de Peças da Scania, que aprova a iniciativa gaúcha e também destaca a participação dos vendedores treinados da Brashop. "Eles estão habilitados a demonstrar as vantagens das peças originais sobre as piratas".



Mônica Zanen

6x2 em destaque

A Scapini, de Lajeado (RS), acaba de adquirir 15 caminhões Scania, modelo R124 LA 6x2, de 400 e 420 cavalos. Com suspensão a ar, os veículos serão decisivos na carga e descarga dos produtos líquidos, como o leite, que a empresa transporta.



Graças ao controle eletrônico da suspensão, todo o líquido é escoado rapidamente, sem deixar resíduos nos tanques.

A Scapini opera desde 1990 no transporte de alimentos do setor lácteo, fumos, higiene e limpeza, rações, embalagens, madeira, papel e petroquímicos. É responsável por 50% do transporte da carga da Parmalat de Carazinho (RS) e, no setor fumageiro, atende a Philip Morris Brasil em todo o País. A empresa chega a transportar 35.000 mil toneladas por mês.

Time quase completo

Faltam apenas quatro caminhões Scania para completar a frota que vai operar na construção do metrô da cidade de Caracas, capital da Venezuela. No final de 2001, embarcaram para o país nove caminhões P124 CA 6x4, de 360 cavalos, que se juntaram a outros dois já em operação no local. A obra tem prazo de 34 meses para ser concluída, com um custo de, aproximadamente, US\$ 200 milhões.



Valter Menezes

Os veículos Scania recém-enviados estão implementados com semi-reboques para carga seca e caçambas basculantes. Vão trabalhar no transporte dos anéis de concreto para a vedação das paredes dos túneis, terra escavada e serviços gerais de movimentação de carga no canteiro de obras.

Ainda neste mês de janeiro, os últimos caminhões seguirão para a Venezuela, totalizando 15 veículos, todos pertencentes à construtora brasileira Norberto Odebrecht.

O melhor acima de 30 toneladas

Pela quarta vez consecutiva, a Scania recebe o Prêmio NTC Fornecedores do Transporte, na categoria Montadora de Caminhões Pesados e Extra-pesados. Criado pela NTC, Associação Nacional do Transporte de Cargas, o prêmio, em sua quarta edição, é entregue aos melhores fornecedores e prestadores de serviços do setor de transporte nacional.

"Todo ano recebemos com muito orgulho este prêmio, que comprova nossa posição de líderes de mercado no segmento de caminhões com capacidade de carga acima de 30 toneladas", disse Sílvio Munhoz, diretor de Vendas de Caminhões da Scania, em cerimônia realizada no Palácio dos Transportes, em São Paulo, no mês de novembro do ano passado.



Divulgação



Divulgação

Diretores da Rodosafra visitam Scania por ocasião da aquisição de 27 novos caminhões

Rodosafra aposta em estradeiros

A Rodosafra Logística e Transportes, de Paranaguá (PR), reforçou sua frota com 27 novos cavalos-mecânicos R124, com tração 4x2 e 6x4, versão estradeira (sem redução nos cubos), para uso com bitrens e rodotrens. Os veículos vão transportar principalmente soja, milho, açúcar e óleo vegetal até um terminal em Presidente Epitácio (SP), de onde a carga segue por trem até o porto de Paranaguá.

Operando nos modais rodoviário e ferroviário, a Rodosafra atua nos Estados de São Paulo, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e Paraná, sempre com cargas destinadas à exportação. Até o final do mês de agosto de 2001, a empresa havia transportado um total de 600 mil toneladas.

Congresso 2001 SAE BRASIL

A Scania participou pela primeira vez do 10º Congresso da SAE – Society of Automotive Engineers, realizado no mês de novembro último, no Expo Center Transamérica, em São Paulo. Na ocasião, a Scania mostrou o sistema automatizado de troca de marchas Opticruise, que foi lançado no Brasil em agosto de 2001.

"Os caminhões e ônibus brasileiros também dispõem de tecnologia de ponta, como nos automóveis", destacou Henrique Senna, gerente de Marketing da Scania Latin America.

O tema do congresso foi a tecnologia da mobilidade, tendo como objetivo principal o intercâmbio de informações entre os participantes. A SAE Brasil,

subsidiária da SAE Internacional, foi criada em 1991 e, atualmente, possui cerca de 2.500 associados.



Valdir Merlini

Destaques do ano



Também em novembro, a Scania recebeu o Prêmio Autodata, em reconhecimento a alguns de seus lançamentos ao longo de 2001. O veículo P94 DB 4x2 NZ, de 220 cavalos, lançado em junho, ganhou como o melhor comercial pesado. O ônibus L94 IB 6x2*4 NB, com carroceria de 15 metros,

apresentado na Expobus em maio, foi lembrado como o melhor ônibus. E o Opticruise, sistema de troca de marchas automatizado, introduzido em agosto, foi considerado um dos destaques do setor automotivo. O Prêmio Autodata, em sua segunda edição, é conferido às empresas da indústria automobilística nacional segundo votação de jornalistas, convidados e leitores da revista Autodata, importante publicação do setor.

Transpen renova a frota

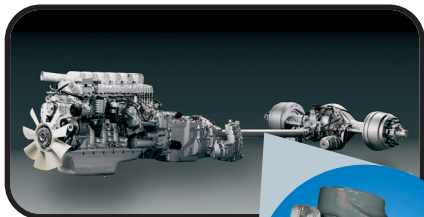
A Transpen, de Itararé (PR), investiu R\$ 4 milhões na compra de 14 ônibus Scania, modelo K 124 IB 6x2, como parte da renovação de sua frota. Os veículos vão operar nas rotas entre as cidades de Curitiba (PR), Itararé (PR), Campinas (SP) e São Paulo (SP). Além dessas cidades, a Transpen atende Itapeva (PR), Ponta Grossa (PR) e Sorocaba (SP). Os novos ônibus estão equipados com Comfort Shift, ar condicionado, banco de couro, televisão, videocassete, cafeteira e geladeira.



Divulgação

Para toda a vida

Era uma vez um eixo que precisava de graxa de vez em quando. Desde o princípio deste ano, esse eixo está livre. Não precisa mais de graxa ou qualquer outro cuidado. Graças a alta tecnologia de uma nova vedação, todos os eixos que ligam a caixa de câmbio ao diferencial dos veículos Scania, fabricados a partir de janeiro, estão livres de manutenção durante toda a sua vida útil. Apenas no caso dos veículos com tração 6x4, que possuem um pequeno eixo de transmissão entre os dois diferenciais, a graxa ainda é necessária.



Arquivo Scania

Safra agrícola incentiva investimentos

Uma das principais transportadoras de produtos agrícolas da região Centro-Oeste, a Rodobrás Rodoviário Brasileiro de Transportes, de Campo Grande (MS), investiu R\$ 4,4 milhões na compra de 20 caminhões Scania, modelo R124 GA 6x4, com motor eletrônico de 420 cavalos. Os novos veículos, implementados com carretas tipo rodotrem, de nove eixos, serão empregados na renovação da frota, que atualmente conta com 40 veículos Scania.

Vinte motoristas da Rodobrás participaram do curso Master Driver antes de retirar os caminhões na fábrica da Scania, em São Bernardo do Campo (SP). "Esse curso serviu para corrigir alguns de nossos hábitos, além de nos ensinar muita coisa nova. Agora, ficou mais fácil trabalhar na rotação certa do motor para conseguir uma boa média de consumo de combustível", destacou *Emerson Adriano Manoquim*, motorista da Rodobrás há um ano e meio.

Cada caminhão da empresa percorre, em média, cerca de 18 mil quilômetros, no transporte de soja, milho, adubo e trigo. As rotas incluem os Estados de Mato Grosso do Sul, Paraná, Minas Gerais e Goiás.



Wagner Menezes

Scania vai bem com criatividade

Mais uma vez, iniciamos o ano com desenhos. E mais uma vez, escolhemos os desenhos que usaram e abusaram da criatividade. Quem sabe o coitado consiga, na idéia original desta página, pegar seu “almoço”. E quem sabe, graças ao desenho de Everton, algumas pessoas saibam, finalmente, porque os caminhões Scania das décadas de 70 e 80 eram conhecidos como “jacarés”. Um bom ano a todos!



Para participar dos próximos concursos, envie seu desenho de um produto Scania para:

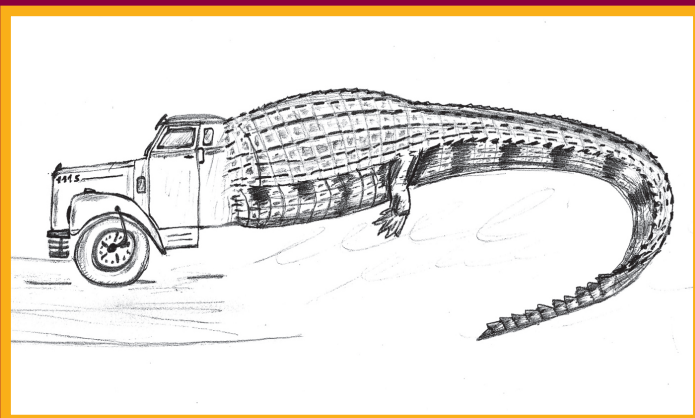
Scania Latin America Ltda.
Departamento de Comunicação Social

Concurso Clube do Rei
Av. José Odorizzi, 151 - Bairro Vila Euro
São Bernardo do Campo - SP - CEP 09810-902

Cada ganhador recebe pelo correio uma miniatura Série 4



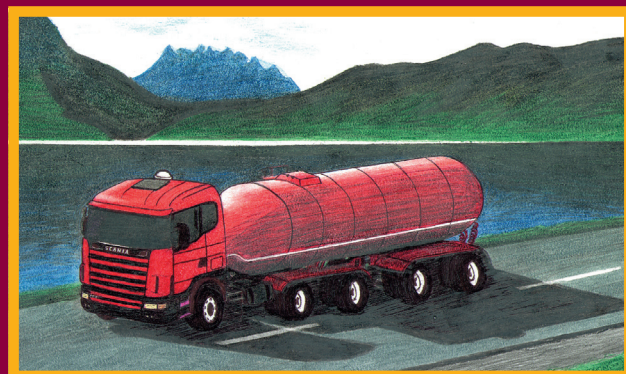
Franklin Rodrigues Homem, Americana (SP)



Everton Luiz Soffiatti, Xanxerê (SC)



Ana Camila Fernandes Branco, Jacaréi (SP)



Leandro de Oliveira Soares, São Paulo (SP)

ALAGOAS

- Rio Largo
Novepa Nordeste Veículos Pesados Ltda.
Tel. (82) 262-1414

AMAZONAS

- Manaus
Supermac Máq. e Caminhões da Amazonia Ltda.
Tel. (92) 237-4043

BAHIA

- Barreiras
Movea Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (77) 611-4831
- Feira de Santana
Movea Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (73) 622-3434
- Salvador
Movea Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (71) 301-9911
- Teixeira de Freitas
Movea Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (73) 292-5200
- Vitória da Conquista
Movea Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (77) 423-5135

CEARÁ

- Fortaleza
Contrêanea Veículos Pesados Ltda.
Tel. (85) 279-2222

DISTRITO FEDERAL

- Brasília
Varela Veículos Pesados Ltda.
Tel. (61) 394-5000

ESPÍRITO SANTO

- Viana
Venac Veículos Nacionais Ltda.
Tel. (27) 3346-7900

GOIÁS

- Aparecida de Goiânia
Varela Veículos Pesados Ltda.
Tel. (62) 283-6363
- Rio Verde
Varela Veículos Pesados Ltda.
Tel. (62) 612-3233

MARANHÃO

- Balsas
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste Ltda.
Tel. (98) 541-2431
- Imperatriz
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste Ltda.
Tel. (98) 523-1922
- São Luis
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste Ltda.
Tel. (98) 245-1919

MATO GROSSO

- Cuiabá
Rota-Oeste Veículos Ltda.
Tel. (65) 611-5000
- Rondonópolis
Rota-Oeste Veículos Ltda.
Tel. (65) 421-3555
- Sinop
Rota-Oeste Veículos Ltda.
Tel. (65) 515-9999

MATO GROSSO DO SUL

- Campo Grande
P. B. Lopes & Cia. Ltda.
Tel. (67) 393-5080

MINAS GERAIS

- Contagem
Itaipu Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (31) 3396-1622
- Governador Valadares
Covepe Comércio de Veículos Pesados Ltda.
Tel. (33) 3278-3000
- Juiz de Fora
Itaipu Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (32) 3221-3092
- Montes Claros
Itaipu Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (33) 3213-2200
- Muriaé
Covepe Comércio de Veículos Pesados Ltda.
Tel. (32) 3729-3444
- Patos de Minas
Itaipu Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (34) 3822-5555
- Pouso Alegre
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (35) 3422-5600
- Uberlândia
Escandinávia Veículos Ltda.
Tel. (34) 3233-8000

PARÁ

- Belém
Guatapará Motores e Veículos Ltda.
Tel. (91) 242-0211
- Marituba
Guatapará Motores e Veículos Ltda.
Tel. (91) 255-3011

PARAÍBA

- Bayeux
Novepa Nordeste Veículos da Paraíba Ltda.
Tel. (83) 232-1686
- Campina Grande
Novepa Nordeste Veículos da Paraíba Ltda.
Tel. (83) 331-2799

PARANÁ

- Cascavel
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (45) 225-6011
- Curitiba
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (41) 361-7272 (Cajuru)
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (41) 346-0202 (Pinheirinho)
- Foz do Iguaçu
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (45) 577-4333
- Guarapuava
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (42) 624-2188
- Londrina
P. B. Lopes & Cia. Ltda.
Tel. (43) 329-0780
- Maringá
P. B. Lopes & Cia. Ltda.
Tel. (44) 228-5757
- Pato Branco
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (46) 225-2598
- Ponta Grossa
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (42) 227-4141

PERNAMBUCO

- Petrolina
Novepa Nordeste Veículos de Pernambuco Ltda.
Tel. (81) 3864-5000
- Recife
Novepa Nordeste Veículos de Pernambuco Ltda.
Tel. (81) 3339-3911

PIAUI

- Teresina
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (86) 220-6700

RIO DE JANEIRO

- Barra Mansa
Equipo Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (24) 3348-3332
- Rio de Janeiro
Equipo Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (21) 2474-5040

RIO GRANDE DO NORTE

- Parnamirim
Carajás Veículos Ltda.
Tel. (84) 272-2849

RIO GRANDE DO SUL

- Canoas
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (51) 477-2211
- Carazinho
Brasdiezel S.A. Comercial e Importadora
Tel. (54) 330-3600
- Caxias do Sul
Brasdiezel S.A. Comercial e Importadora
Tel. (54) 218-8000
- Brasdiezel S.A. Comercial e Importadora
Tel. (54) 238-0900
- Eldorado do Sul
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (51) 481-3900
- Garibaldi
Brasdiezel S.A. Comercial e Importadora
Tel. (54) 463-8511
- Ijuí
Brasdiezel S.A. Comercial e Importadora
Tel. (55) 3331-0500
- Lajeado
Brasdiezel S.A. Comercial e Importadora
Tel. (51) 3714-7700
- Palmeira das Missões
Mecânica Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (55) 3742-1770

- Passo Fundo
Mecânica Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (54) 317-9600
- Pelotas
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (53) 274-3535
- Portão
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (51) 562-3335
- Santa Maria
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (55) 211-2002

- Três Cachoeiras
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (51) 667-2472
- Uruguaiana
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (55) 413-3300
- Vacaria
Mecânica Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (54) 232-1433

RONDÔNIA

- Ji-Paraná
Rovema Veículos e Máquinas Ltda.
Tel. (69) 421-5696
- Porto Velho
Rovema Veículos e Máquinas Ltda.
Tel. (69) 222-2766
- Vilhena
Rovema Veículos e Máquinas Ltda.
Tel. (69) 322-3715

SANTA CATARINA

- Biguaçu
Ediba Eletro Diesel Battistella Ltda.
Tel. (48) 296-0011
- Concórdia
Ediba Eletro Diesel Battistella Ltda.
Tel. (49) 442-5011
- Cordilheira Alta
Ediba Eletro Diesel Battistella Ltda.
Tel. (49) 328-0111
- Itajaí
Mecânica de Veículos Piçarras Ltda.
Tel. (47) 346-1447
- Joinville
Mecânica de Veículos Piçarras Ltda.
Tel. (47) 473-7597
- Lages
Ediba Eletro Diesel Battistella Ltda.
Tel. (49) 226-0411
- Piçarras
Mecânica de Veículos Piçarras Ltda.
Tel. (47) 345-0577
- Rio do Sul
Mecânica de Veículos Piçarras Ltda.
Tel. (47) 525-3575
- Tubarão
Ediba Eletro Diesel Battistella Ltda.
Tel. (48) 628-0511

SÃO PAULO

- Araçatuba
Quinta Roda Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (18) 631-1010
- Araraquara
Escandinávia Veículos Ltda.
Tel. (16) 222-5766
- Bauru
Quinta Roda Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (14) 223-2626
- Caçapava
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (12) 253-1611
- Guarulhos
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (11) 6461-8500
- Jales
Escandinávia Veículos Ltda.
Tel. (17) 632-6050
- Porto Ferreira
Quinta Roda Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (19) 581-4144
- Presidente Prudente
P. B. Lopes & Cia. Ltda.
Tel. (18) 231-7090
- Registro
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (13) 6821-6711
- Ribeirão Preto
Escandinávia Veículos Ltda.
Tel. (16) 615-9900
- Salto Grande
P. B. Lopes & Cia. Ltda.
Tel. (14) 3325-1000
- Santo André
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (11) 4976-2755
- Santos
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (13) 3203-2980
- São José do Rio Preto
Escandinávia Veículos Ltda.
Tel. (17) 3215-9770
- São Paulo
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (11) 3976-4777 (Piqueri)

Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (11) 6954-0422 (Vila Maria)
- Sorocaba
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (15) 221-2838
- Sumaré
Quinta Roda Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (19) 3864-1890

SERGIPE

- Nossa Senhora do Socorro
Movea Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (79) 253-1204

TOCANTINS

- Gurupi
Jalapão Motors Ltda.
Tel. (63) 314-1001

REPRESENTANTES NA AMÉRICA LATINA

BOLÍVIA

- Sta. Cruz de la Sierra
Coral Corporación Automotriz Ltda.
Tel. (005913) 477880/476793/492828

COSTA RICA

- San Jose
Eurobus S.A.
Tel. (00506) 290-2255

GUATEMALA

- Guatemala
Codaca de Guatemala S.A.
Tel. (00502) 4-711333/4-735867

NICARAGUA

- Manágua
NIMAC - Nicarágua Machinery Company
Tel. (005052) 631151/331152 a 331159

PARAGUAI

- Asunción
Diesa S.A.
Tel. (0059521) 50-3921 a 50-3928/50-3720

REPÚBLICA DOMINICANA

- Santo Domingo
Atlantica C. Por A.
Tel. (001809) 530-2850

URUGUAI

- Montevideo
Jose Maria Duran S.A.
Tel. (005982) 924-0433/0435/0450/0451

VENEZUELA

- Maracaibo
Venezolana de Camiones C.A. (Venecamiones C.A.)
Tel. (005861) 210721/213209/228807
- San Cristobal
Venezolana de Camiones C.A. (Venecamiones C.A.)
Tel. (005876) 419202/419375

UNIDADES DA SLA

ARGENTINA

- Buenos Aires (Unidade Comercial)
Scania Argentina S.A.
Tel. (00543327) 451000
- Tucumán (Unidade Industrial)
Scania Argentina S.A.
Tel. (0054381) 4509000

BRASIL

- São Bernardo do Campo - SP (Unidade Comercial e Industrial)
Scania Latin America Ltda.
Tel. (005511) 4344-9333

CHILE

- Santiago (Unidade Comercial)
Scania Chile S.A.
Tel. (00562) 738-6000

MÉXICO

- Tlalnepantla (Unidade Comercial)
Scania de México, S.A. de C.V.
Tel.: (005255) 5078-0300
- San Luis Potosi (Unidade Industrial)
Scania de México, S.A. de C.V.
Tel.: (0052444) 826-9000

PERU

- Lima (Unidade Comercial)
Scania del Peru S.A.
Tel. (005112) 41-3016/3017

VENEZUELA

- Caracas (Unidade Comercial)
Scania de Venezuela S.A.
Tel. (00582) 793-8982/2737

Funcionários da Scania podem se sentir assim

TECHNOART

A saúde e a segurança dos funcionários em primeiro lugar. Foi pensando assim que a Scania Latin America tornou-se a primeira montadora na América Latina e a primeira do grupo Scania em todo o mundo a obter a certificação pela norma *OHSAS 18001, que trata de saúde e segurança ocupacional.

Saúde é tudo. Segurança também. E a certificação da Scania comprova a preocupação da empresa em proteger seus funcionários.

* OHSAS - Occupational Health and Safety Assessment Series

