

# R E I D A ESTRADA

ANO VII Nº 36



DEZEMBRO 1989



## O DESAFIO DA CORDILHEIRA




Arne Karlsson, Presidente da Saab-Scania do Brasil

## MERCADO PROMISSOR

O Brasil é um país com uma economia pouco regionalizada e, portanto, muito dependente da rodovia para movimentação das suas cargas. Estudos realizados indicam que na próxima década, para suprir as suas necessidades de transporte, o País necessitará fazer crescer uma vez e meia a sua frota de caminhões. Ou seja, a frota brasileira deverá passar dos atuais 1 milhão para 2,5 milhões de veículos.

Nesse quadro, o mercado de pesados, analisado em particular, apresenta promissoras perspectivas. Existem hoje no Brasil cerca de 120 mil caminhões pesados - aproximadamente 10% da frota - mas que transportam nada menos que 32% da carga rodoviária nacional.

Por essa razão, os pesados vêm aumentando sua participação nas vendas de caminhões no País e substituindo progressivamente os caminhões médios no transporte rodoviário. Hoje, inclusive, já representam 20% da comercialização de caminhões no País. O desejável é que o segmento de pesados venha a representar de 25 a 30% da frota brasileira, porque isto possibi-

litaria uma maior economia para os transportes nacionais, principalmente em função da economia de escala gerada pela maior capacidade de carga, aliada ao menor custo operacional desses veículos.

Por tudo isto, o Brasil representa um mercado muito importante para a Scania. Neste momento, a empresa está lançando uma nova linha de caminhões pesados, com potências que vão até 411 CV - a maior do mercado brasileiro de caminhões - e com cerca de 200 inovações tecnológicas que representam um verdadeiro avanço no setor.

A Scania detém 42% do mercado brasileiro de caminhões pesados, 14% do mercado de ônibus e 40% do mercado de motores industriais e marítimos pesados. E está investindo mais de US\$ 100 milhões para ampliar suas atividades no País. Este é efetivamente mais um passo da Scania em direção ao futuro, pois o compromisso de nossa empresa é continuar crescendo com este País, aqui investindo continuamente mais capitais e novas tecnologias.



- Na rota da cordilheira - Pg. 3
- Pro-Scania: Garantindo tranquilidade - Pg. 9
- Brasil Transpo: Um show de produtos - Pg. 10
- A opção pelos corredores - Pg. 12
- Mercado externo - Pg. 13
- A festa da Cidade Scania - Pg. 14
- Registro - Pg. 16
- Cartas - Pg. 17
- 34 Anos rodando - Pg. 18

---

REI DA  
ESTRADA

---

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

*Diretor:*  
Mauro Marcondes Machado

*Assessor de Comunicação Social:*  
Ademar Cantero

*Editor Responsável:*  
Márcio Siqueira Stefani  
(MTb nº 18.644)

*Redator:*  
Mauro Sérgio Cassane  
(MTb nº 19.786)

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

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

Tiragem desta edição:  
35.000 exemplares.

*Reportagem*

# NA ROTA DA CORDILHEIRA

As exportações dos produtos fabricados pela Saab-Scania do Brasil são crescentes. Frequentemente, caminhões e ônibus saem com destino a diferentes países. Tanto descem para Santos, para embarcar em navios rumo a países africanos ou do Oriente Médio, como seguem por via terrestre para os clientes sul-americanos. Neste número, o Rei da Estrada acompanhou a viagem de 6 cavalos-mecânicos R112 e de 10 ônibus até o Chile, numa aventura de mais de 3 mil quilômetros, através da Cordilheira dos Andes.



## NA ROTA DA CORDILHEIRA

O Chile é o maior mercado de exportações da Scania na América Latina. No ano passado, o mercado chileno absorveu 220 veículos da marca, entre caminhões e ônibus, e a previsão, para 1989, é de mais de 280 unidades. São, em média, 24 unidades mensais. Só nos meses de setembro e outubro, para se ter uma idéia, a Scania enviou para aquele país 69 ônibus, numa operação de US\$ 5 milhões.

Todos esses veículos exportados para o Chile são entregues por rodovias, ou seja, vão rodando desde São Bernardo do Campo - sede da Scania -, no caso dos caminhões, ou de Joinville, em Santa Catarina, ou Caxias, no Rio Grande do Sul, no caso dos ônibus, até Santiago. A viagem tem um itinerário que passa por quatro Estados brasileiros - São Paulo, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul - atravessa o interior da Argentina e cruza a Cordilheira dos Andes, que é o trecho mais difícil. Ao todo são mais de 3.200 quilômetros de estradas.

A razão pela qual a Scania opta por

este tipo de transporte refere-se exclusivamente ao custo do frete e a rapidez da entrega. Tudo isto compensa o desgaste e o risco da viagem, uma vez que o custo é aproximadamente três vezes menor, em média, que o transporte por via marítima e os veículos chegam ao seu destino final, no máximo em uma semana.

As empresas responsáveis pelo transporte são a Trans-Ritmo, que faz a maioria das entregas e também é a responsável pelo transporte dos veículos no território brasileiro, ou seja, uma tradicional prestadora de serviços da Scania, e a Fink, uma empresa especializada em transporte entre o Brasil, Argentina e Chile.

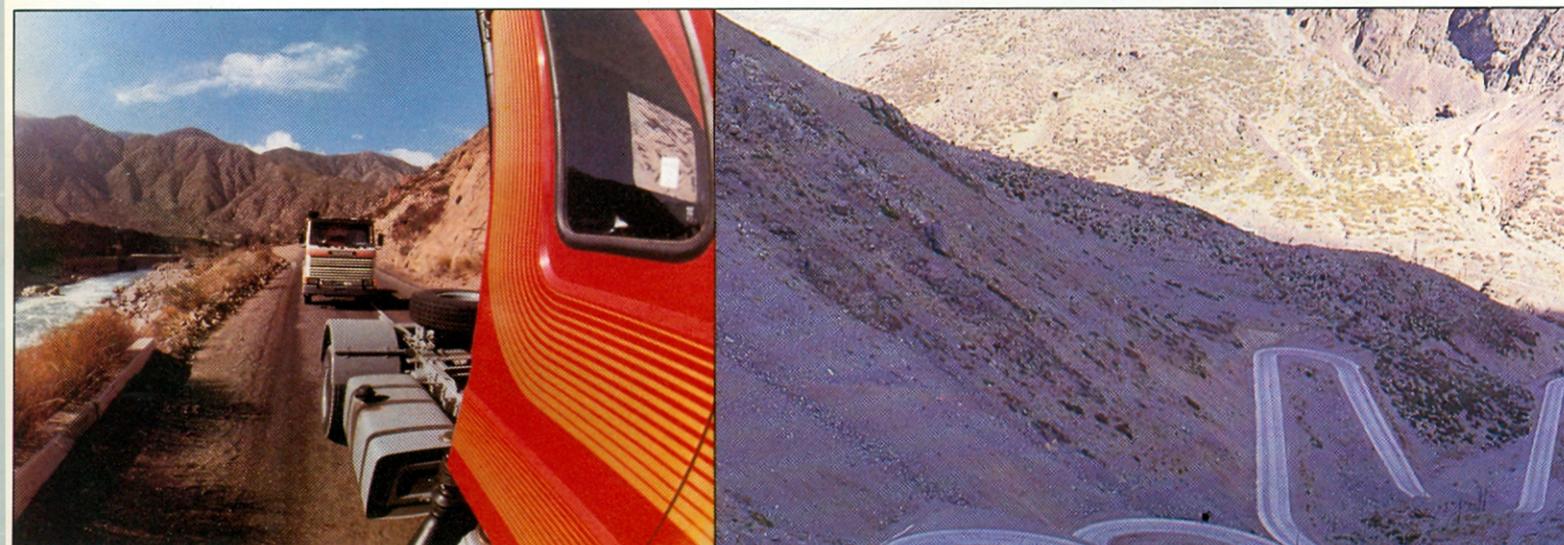
A reportagem do **Rei da Estrada** acompanhou duas destas sensacionais viagens, a primeira num comboio de seis caminhões e a segunda num grupo de dez ônibus, duas grandes aventuras dignas de serem conhecidas.

### Rumo às montanhas

A primeira das viagens que fizemos

teve início na sede da Trans-Ritmo, em São Bernardo do Campo, no dia 2 de junho, início do inverno. A saída dos caminhões começou ao meio-dia, com intervalos de uma hora entre um e outro. A idéia da empresa é exatamente evitar a formação de comboios muito extensos, para maior segurança. Nossa reportagem saiu nos dois últimos veículos, dois cavalos R 112, um vinho e outro branco.

O motorista do R 112 branco era Aparecido Miranda, enquanto no Scania vinho o piloto era Lino Barbosa, ambos com vários anos de experiência no trajeto. Os caminhões seguiram direto para a Anchieta, de lá para a Pedro Taques e na sequência a BR-116, rumo à Curitiba, no Paraná, e depois, Carazinho, já no Rio Grande do Sul. Em todas as descidas deste trecho foi constante a utilização do freio-motor e nas retas o ponteiro do conta-giros jamais ultrapassava as 1800 rpm. Tudo para garantir o máximo de segurança na condução dos veículos. O tacógrafo também registrava todas as oscilações de veloci-



Iniciando a escalada da Cordilheira.

Caracoles: 12 quilômetros de desafios.



## Reportagem

dade, com o máximo de 80 km/hora.

Com mais de 300 cv no motor turbo e intercoolado de 11 litros, existiu durante toda viagem uma confortável reserva de potência. A enorme cabina, indiscutivelmente a melhor projetada de todos os caminhões nacionais, era como uma verdadeira suite presidencial sobre rodas.

Um pequeno problema na tampa do radiador do caminhão branco foi rapidamente solucionado, em plena manhã de domingo, na concessionária Scania de Carazinho. "Temos toda segurança de atendimento em qualquer ponto do País nas revendas autorizadas. Isto acontece também na Argentina. Mas é muito difícil termos qualquer tipo de problema", explicou Miranda, velho conhecedor da rota.

A eficiência desta assistência técnica foi constatada também em Uruguaiana, onde todos os caminhões passaram por uma pequena revisão antes de entrar no território argentino. Tudo muito rápido e com muita técnica, com nenhum defeito encontrado, apesar dos mais de 1.600 km

já rodados até aquela localidade.

### Uma grande aventura

A grande aventura é o duro teste a que são submetidos os veículos Scania exportados para o Chile, no entanto, ainda estava por começar. E o início desta história é realmente na Ponte da Amizade, divisa do Brasil e da Argentina, que separa as cidades de Uruguaiana, do lado brasileiro, e Paso de Los Libres, do lado Argentino.

O processamento da papelada de exportação, tanto do lado brasileiro, para o fornecimento das guias, quanto do Argentino, para a licença de trânsito, demora cerca de 12 horas. A partir daí, os caminhões percorreram cerca de 2 mil quilômetros em 36 horas através dos pampas argentinos e da Cordilheira dos Andes - uma das mais inóspitas do mundo - enfrentando as mais duras condições desde as retas e quentes estradas argentinas até as íngremes e nevadas curvas dos Andes.

No trecho inicial da viagem, nos pampas argentinos, até a divisa com o Chile, em plena Cordilheira, os veículos rodaram praticamente 1.700 quilômetros de estradas, todas muito retas e planas. Todo caminho é muito bom, com rodovias de duas pistas e paisagem muito bonita. Os únicos perigos são o cansaço, em razão da monotonia, a falta de acostamento em alguns

trechos da estrada e as pontes que cruzam os diversos rios locais que, por alguma razão, são muito estreitas, normalmente dando passagem para somente um veículo de cada vez, o que chegar primeiro.

A velocidade média da viagem subiu um pouco em relação ao Brasil: 90 km/h, mas ainda dentro dos limites impostos pela lei argentina. Mas todos os cuidados foram tomados para evitar qualquer tipo de problema. Afinal são mais de 800 quilômetros diários, e para se ter a necessária tranquilidade é fundamental boa alimentação e o descanso noturno.

### A morada do diabo

Já no final dos pampas a paisagem muda, transformando-se num grande deserto de cerca de 150 quilômetros. Esta região árida se estende até Mendoza, a terceira maior cidade da Argentina e que está localizada no pé da Cordilheira dos Andes. A visão das montanhas, por sinal, com seus imensos picos cobertos pela neve eterna, já é possível a mais de 100 quilô-

*A cada quilômetro uma surpresa da natureza.*



## NA ROTA DA CORDILHEIRA



*Ainda na planície Argentina, o início do entardecer.*

metros de distância, contrastando com a paisagem quente do deserto. O respeito dos motoristas com a força da natureza é muito grande e, a partir deste ponto, quando as montanhas passam a fazer parte constante do cenário da viagem, é facilmente detectado pela feição de seus rostos.

De Mendoza até Santiago são aproximadamente 400 quilômetros, dos quais 300 no meio das montanhas, subindo e descendo a Cordilheira. A paisagem neste trecho é singular, com grandes planícies cercadas de imensas montanhas e cortadas pelo Rio Mendoza, que nasce no meio da Cordilheira e atravessa todo o pampa. Só para se ter uma idéia de como a paisagem das montanhas impõe respeito, alguns motoristas que normalmente realizam a viagem dizem: "se o diabo existe, com certeza mora aqui".

#### Estrada bloqueada

O grupo de caminhões iniciou a subida dos Andes com o comboio formado para tomada de fotos e com o natural deslumbramento com a paisagem. Um vento que principiara fraco foi aumentando de intensidade, até se transformar num vendaval incrível, onde a areia levantada formava pequenas tempestades que batiam na cabina com muita força. Isto é normal nas épocas de inverno. No topo das montanhas havia uma pequena nuvem. "É neve", avisou Lino Barbosa, com sua expe-

riência no trajeto.

Na barreira do exército argentino, sua previsão foi confirmada com a neve caindo suavemente sobre os caminhões. A ordem de retorno a Uspallata - um pequeno vilarejo no início da subida das montanhas - foi dada por um oficial que explicou que a pista já estava intransitável. O comboio ficou parado dois dias em Uspallata até a reabertura da estrada. Novamente a subida, os trâmites aduaneiros na divisa da Argentina com o Chile, a imagem fantástica dos picos gelados, com os caminhões transitando em uma estreita



*Condor,  
o símbolo  
da Cordilheira.*

faixa limpa por máquinas especiais.

Um sol forte derretia a neve às margens da estrada e formava películas de gelo no asfalto. Todo cuidado era pouco, com alguns motoristas preferindo a 10ª e outros a 5ª marcha, mas sempre com aceleração suave. A grande preocupação era não derrear, um perigo constante.

Após atravessar com todo o cuidado esta etapa, o comboio iniciou a descida da Cordilheira. Este é também um dos trechos mais impressionantes da viagem, pois a descida é feita praticamente de uma vez só em uma sequência de 36 curvas

## Reportagem

batizada de "Caracoles". Só para se ter uma idéia do grau de dificuldade, os caminhões descem com velocidade reduzida (máximo de 20 km/h) e utilizando intensamente o freio-motor. Os 12 quilômetros dos Caracoles são vencidos em aproximadamente 40 minutos e, aos poucos, cada curva vai sendo deixada para trás.

No final dos Caracoles, a estrada continua com muitas curvas, mas menos difícil. A visão dos picos nevados já parece um cartão postal, nada demonstrando dos perigos existentes. Os caminhões chegam a Los Andes, local onde os motoristas os

entregam. A sensação de dever cumprido deixa todos contentes.

### No caminho dos ônibus, o grande lençol branco

Se os caminhões fizeram a viagem no início do inverno, quando o tempo ainda não estava muito ruim, os 69 ônibus, cujas entregas começaram no início de setembro, pegaram o final da pior época da estação, quando nevascas fecham a estrada constantemente. Só para se ter uma idéia, no inverno de 1987 - um dos mais rigorosos dos últimos anos - o trânsito esteve impe-

dido por praticamente dois meses, obrigando os motoristas a cruzarem a cordilheira pela região de Bariloche, o que aumenta o trajeto em mais 2.200 quilômetros.

Os ônibus iniciaram sua viagem em Caxias e Joinville, locais onde receberam suas carrocerias e nossa reportagem embarcou em Paso de Los Libres, já na Argentina. O comboio era de dez veículos e novamente saímos nos dois últimos que partiram, de modo a que tivéssemos maior liberdade para as necessárias fotografias. Eram dois veículos S 112, com carroceria Marcopolo Paradiso e Nielson Diplomata, o primeiro dirigido por Paulo Cortabittar, da Fink, e o segundo pelo mesmo Lino Barbosa, da Trans-Ritmo, que já havíamos acompanhado na viagem dos caminhões.

No início do percurso, nos pampas argentinos, uma grande surpresa: um calor forte acompanhou os veículos até as imediações de Mendoza, tornando a viagem muito agradável e as paisagens ainda mais bonitas e coloridas. Já em Mendoza, no pé da Cordilheira, no entanto, a situação mudou e o frio já se fez presente. A visão das montanhas era assustadora, envoltas em uma grande nuvem branca, sinal de muita neve no caminho. O motorista Paulo Cortabittar mostrava-se muito preocupado com a possibilidade de não poder continuar a viagem.

Em Uspallata já foi possível se ter uma idéia de como estavam as montanhas em seus trechos mais altos. Um grande

*O frio acompanhou toda a viagem.*



*O fascínio a 3700 metros de altitude.*

## NA ROTA DA CORDILHEIRA

número de veículos, inclusive os oito ônibus que haviam saído à nossa frente estavam estacionados já há dois dias esperando a liberação da estrada que aconteceu logo após. Um grande congestionamento, no entanto, foi inevitável e a travessia até a aduana chilena, a menos de 100 quilômetros de distância, foi realizada em cerca de 10 horas.

A neve realmente começou a fazer parte da paisagem comum. No ponto mais alto da cordilheira cruzado pela estrada, no túnel do "Cristo Redentor", a uma altitude próxima a 3.500 metros, tudo o que se via era um grande lençol branco e os ônibus - agora os dez juntos - tiveram que percorrer enormes corredores de gelo de, às vezes, até 7 metros de altura por 5 m de largura.

E justamente aí foi testada a perícia dos motoristas e a eficiência dos veículos Scania, pois o leito da estrada, recentemente desobstruído da neve, estava coberto por uma grossa camada de gelo muito escorregadia. A sensação era mais ou menos a mesma que se sente quando se anda de patins. E os ônibus Scania, apesar de suas 18 toneladas, em média, atravessaram o trecho com muita segurança.

#### O espírito de colaboração

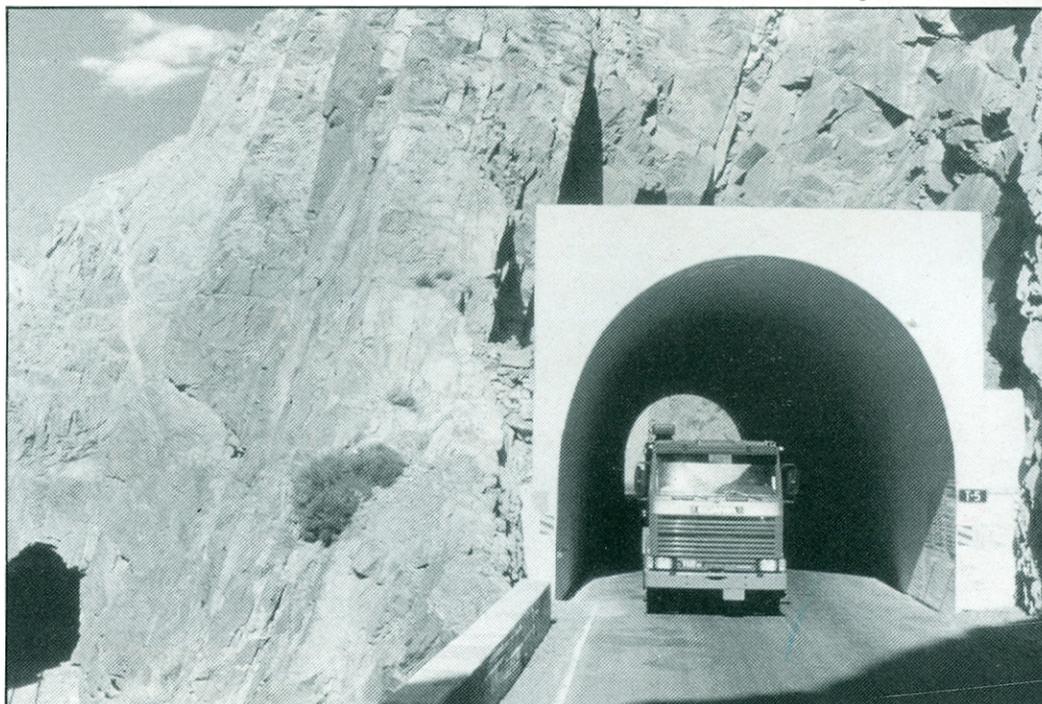
Nesta parte mais difícil do percurso, no entanto, um fato chamou a atenção de todos: dezenas de carretas carregadas estavam simplesmente abandonadas e cobertas de neve ao longo da estrada. Acontece que, no inverno, durante as nevascas, a temperatura na cordilheira chega aos 20 graus negativos e os motoristas, quando surpreendidos pela tempestade no meio do caminho, simplesmente desatrelam seus cavalos e seguem a viagem o mais rápido possível. "Já aconteceu de encontrarmos alguns teimosos congelados", disse Lino Barbosa, explicando que, quando o tempo melhora, as transportadoras retiram as carretas.

A própria Fink opera um caminhão resgate, um Scania 1987, especialmente adaptado para prestar socorro na cordilheira, "não só aos seus veículos, mas também a todos os que necessitarem", disse Paulo Cortabittar, explicando que um caminhão abandonado em posição difícil acaba atrapalhando a todos. A colaboração mútua por sinal, está presente em todos os motoristas que cruzam as montanhas. Eles sabem que a natureza é muito forte e que, para conseguirem chegar ao seu destino com segurança é preciso que todos se ajudem.

Depois de atravessar a parte mais difícil do percurso e fazer a duana do Chile, mais uma visão impressionante. Os famosos Caracoles, agora totalmente cercados de neve e intensamente banhados por um incrível luar. Uma parada para admirar a bela paisagem é obrigatória.

Normalmente, com bom tempo, a travessia da Cordilheira demora aproximadamente 8 horas. No inverno, com um pouco de sorte, o percurso é feito em 14 horas. E novamente a sensação do dever cumprido, mas com uma forte emoção transformada em palavras pelo motorista-poeta Lino Barbosa: "Sou rei na direção do Scania, mas quando o entrego sinto perder a majestade".

*Em vários trechos, uma sequência de túneis.*



## UM NEGÓCIO DE US\$ 5 MILHÕES



*Leon Kleinkopf (à esquerda), Jesus Diez Gonzales e José Carlos Borges.*

Depois do Brasil e da Argentina, países que já possuem fábricas Scania, o Chile é o maior mercado latino-americano para os veículos da marca. A comercialização é toda feita pela empresa Kleinkopf Autos S.A., representante exclusivo naquele País.

O lote de 69 ônibus que a Scania exportou para o mercado chileno nos meses de setembro e outubro, alcançou a cifra de US\$ 5 milhões. Ao todo foram 68 rodoviários e um urbano, montados sobre chassis KT112, K112 e S112, com carrocerias Nielson (36 unidades) e Marcopolo (33 unidades). A maior entrega foi para a Tur-Bus (20 unidades), empresa que, com 200 veículos, possui a maior frota de ônibus do país, dos quais 180 são Scania, o que lhe confere, também, o título de maior frota Scania do Chile.

*Serviço*

# PRO-SCANIA: GARANTINDO TRANQUILIDADE

A Scania do Brasil possui um dos mais completos e eficientes sistemas de atendimento ao cliente do País. Trata-se do Pro-Scania, um programa criado para prestar uma série de serviços aos consumidores da marca antes, durante e depois da compra. Veja como você pode contar com os serviços Scania, através da rede de concessionárias.

A Scania possui um dos mais completos e eficientes programas de atendimento aos clientes do Brasil. Trata-se do Pro-Scania, um sistema criado na empresa em conjunto com a rede de concessionárias e que aglomera uma série de benefícios antes, durante e depois da venda. Essa filosofia Scania de prestação de serviços, rendeu-lhe a liderança nacional do mercado de caminhões pesados e a vice-liderança no setor de ônibus.

O Pro-Scania (Programa Scania de Atendimento), consiste basicamente em 25 itens que vão desde a assessoria técnica na hora da compra, até a hospedagem para o motorista do caminhão na hora da revisão ou manutenção rotineira. Nas concessionárias, o cliente tem, também, antes mesmo de comprar o produto, seja ele caminhão ou ônibus, toda a assistência financeira.

Esse é um item importante nos dias de hoje. Os artifícios para driblar a inflação mudam a cada dia. Nesse sentido, as concessionárias têm especialistas em finanças que dão as dicas de financiamento do momento. "Fazendo sempre a opção correta, o cliente lucra e a concessionária também, porque conquista sua confiança", conta Luiz Pegorin, responsável pela área de campo da assistência técnica da Scania.

Com o negócio fechado no caso do ônibus ou caminhão, o próximo passo ditado pelo Pro-Scania é, com certeza, a estrada. Nessa fase, as concessionárias Scania oferecem nove verificações e assistência gratuitas durante os primeiros 60 mil quilômetros. Ninguém mais faz isso. E se houver algum tipo de problema na estrada, a qualquer hora do dia ou da noite, é só contatar a concessionária mais próxima que será acionado o serviço S.O.S. que conta com carros oficina, guinchos e mecânicos especializados.

Todas as concessionárias Scania oferecem box de serviço rápido para sanar pequenos reparos.

Motores desgastados, câmbios ou diferenciais podem ser recuperados pelas concessionárias que dão 12 meses de ga-



Nos próximos números do "Rei da Estrada" explicaremos os 25 itens identificados nas vinhetas acima.

rantia. E ainda mais, se o frotista quer conhecer melhor o produto ou quer treinar um mecânico ou mesmo o motorista, é só entrar em contato com o concessionário da região que este encaminhará o interessado para a escola técnica da própria Scania.

O Pro-Scania funciona assim. Toda assessoria ao cliente no pré e no pós venda

em tudo o que diz respeito ao produto. São 80 concessionárias de veículos e 24 de motores estrategicamente distribuídas por todo o País, integradas por um sistema eficiente de comunicação que permite, por exemplo, que um cliente do Sul faça serviços no Nordeste sem precisar desembolsar um tostão. É o cadastro integrado de crédito imediato. É o Pro-Scania.

Fotos

# UM SHOW DE NO

A participação da Scania na VI Brasil Transpo, com caminhões da linha HW e EW, o urbano F 112 HL e os visitantes puderam ver, ainda, os mais recente



A participação da Scania na VI Brasil Transpo, que aconteceu entre os dias 21 e 29 de outubro, no Palácio de Exposições do Parque Anhembi, em São Paulo, pode ser resumida como um absoluto sucesso. O estande da empresa, onde estavam expostos quatro caminhões da nova linha HW e EW recentemente lançada, um ônibus rodoviário de dois andares (Double Decker) e um urbano F 112 HL, além de quatro motores para aplicações marítimas e industriais - entre eles o "Power Pack" - foi um dos mais concorridos de toda a feira e esteve praticamente lotado todo o tempo.

## O super caminhão

O próprio estande da Scania, da maneira criativa como foi montado, já chamou a atenção de todos os visitantes da VI Brasil Transpo. Nele, cercado pelos produtos da marca, destacava-se uma







3358562

TRANS RITMO  
TRANSPORTE  
NACIONAL - INTERNACIONAL

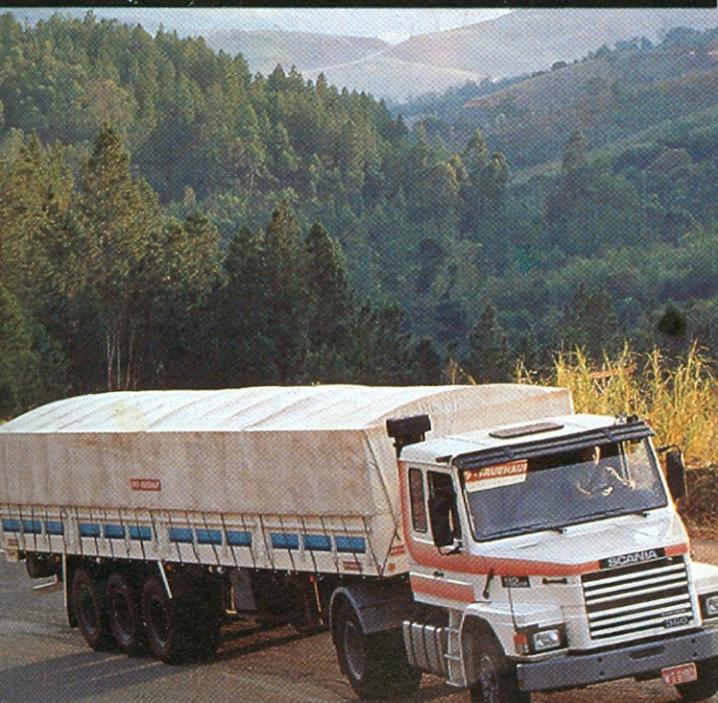
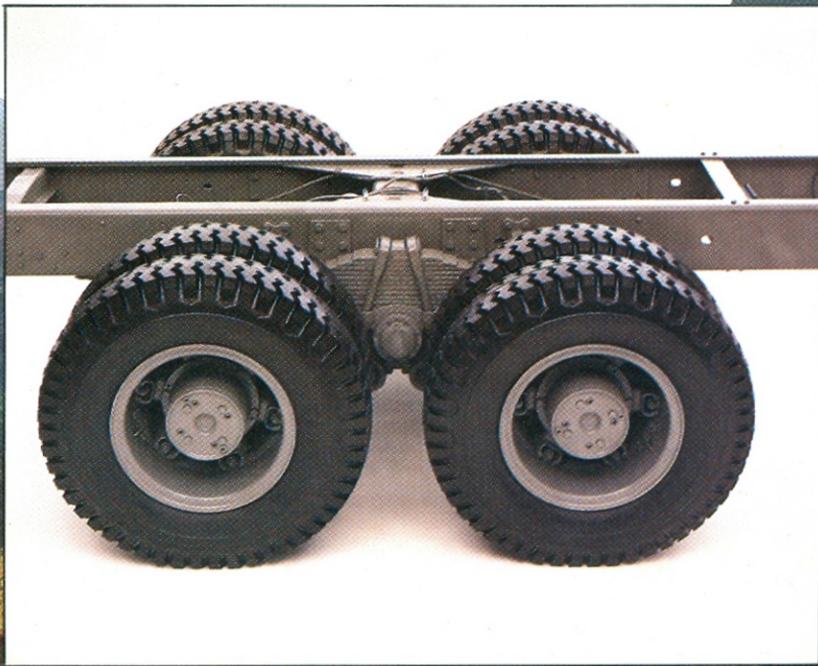
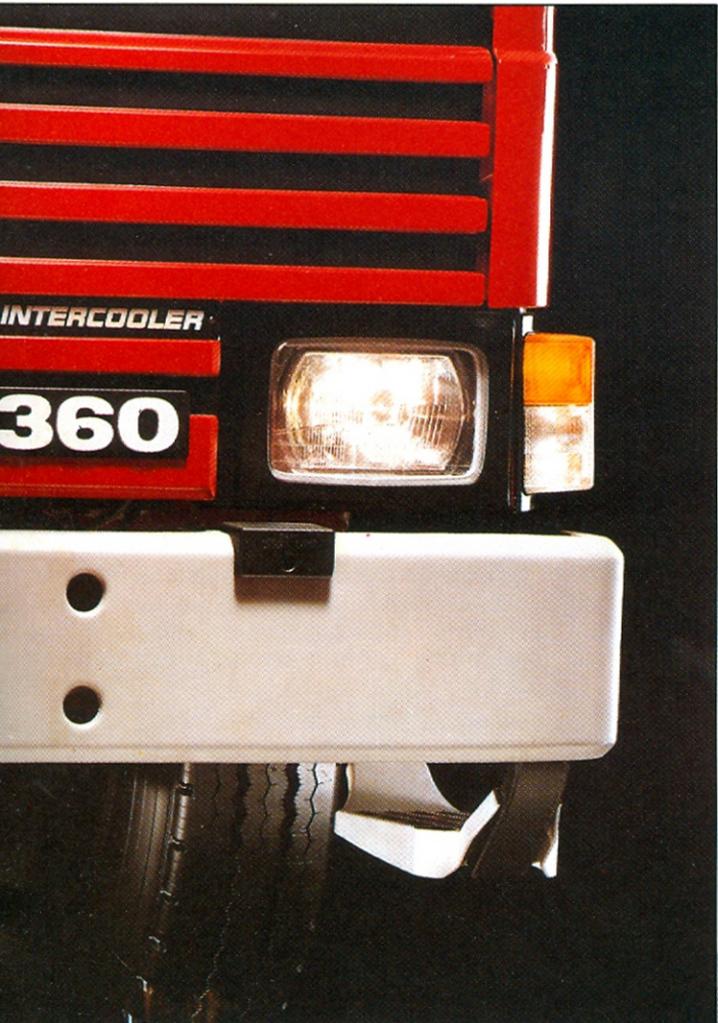
SCANIA

MISCULOS

112H

112H

INTERCOOLER



*Mercado Externo*

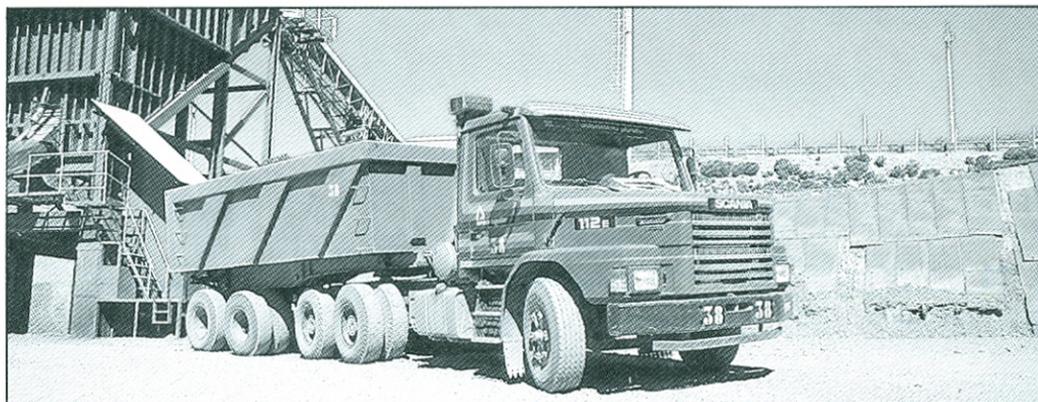
# CHILE: UM GRANDE MERCADO

Depois do Brasil e da Argentina, países que já possuem fábricas da Scania, o Chile é o maior mercado latino-americano para os caminhões e ônibus da marca. Somente no ano passado, para se ter uma idéia, foram vendidos 220 veículos para as empresas transportadoras de cargas e passageiros daquele país. E em 1989 este número deverá atingir cerca de 250 unidades.

A presença da Scania no Chile remonta a 1951, mas foi nos últimos anos que houve uma acelerada expansão. Atualmente o total de veículos da marca circulando pelas ruas e estradas chilenas é da ordem de 2 mil unidades. Quase 50% desta frota é constituída por ônibus interurbanos, e o restante são caminhões, tanto chassi como cavalo-mecânico.

Para atender a expansão do mercado chileno, e seguindo a filosofia da empresa de prestar um bom atendimento, tanto na pré, com na pós compra, foi criada, recentemente, a Scania Servicios, um empreendimento conjunto da Scania Brasileira e do Kleinkopf Autos S.A., representante da marca no Chile. Esta empresa é a responsável por toda assistência técnica, peças de reposição e apoio técnico aos produtos Scania em operação naquele país.

Instalada em Santiago, numa área de 4 mil m<sup>2</sup> com capacidade para atender 10 caminhões por dia em seus 15 boxes de



*Operando em mina chilena*

serviços, contando com uma equipe de 16 mecânicos e sofisticados carros/ferramenta, a Scania Servicios, segundo seu diretor, Tapio Aalto, está atuando de maneira bastante agressiva no mercado chileno. Além disso, a empresa alterou o método tradicional de operação, passando a funcionar também aos sábados e domingos e dando garantia de um ano sobre todos os serviços executados. E isto, de acordo com Tapio, tem causado muito boa impressão junto aos clientes.

Esta é, porém, apenas a primeira etapa de planejamento da Scania Servicios. "Devido à geografia do Chile, temos que expandir nossa rede, de forma a proporcionar aos nossos clientes uma assistência

técnica de alta qualidade", afirmou Tapio. Por esta razão, deverão, num futuro próximo, ser inauguradas duas novas instalações, uma no norte do país, na região mineira próxima a Antofagasta, e outra no sul, na zona de florestas que rodeia Concepcion, onde operam, respectivamente, 400 e 200 caminhões Scania.

Prevê-se, ainda, que depois de inauguradas as instalações destas duas localidades, outras serão abertas, em La Serena, Puerto Montt e Valparaiso. O investimento da Scania no Chile é motivado pela certeza de crescimento constante de suas vendas e pela convicção de que o pós-venda é fundamental para satisfação dos usuários e garantia de novos negócios. ■

## TUR-BUS: A MAIOR FROTA

A Tur-Bus é a maior operadora de ônibus do Chile, transportando uma média de 10 mil passageiros por dia para inúmeras localidades em veículos tradicionais e leitos. Para levar toda esta massa de pessoas, possui a maior frota de ônibus do país, com 200 unidades, dos quais 180 são da marca Scania. Isto lhe oferece, também, o título de maior frota Scania do Chile.

A história da Tur-Bus praticamente teve início em 1957, quando a empresa foi comprada pelo empresário Jesus Diez Martinez. Naquela época a empresa tinha apenas 15 ônibus e operava entre Santiago e Valparaiso. A partir deste modesto início, foi se expandindo gradativamente até 1980, quando o número de linhas sofreu um drástico aumento.

O relacionamento comercial com a Scania começou em 1977, quando a companhia adquiriu suas primeiras unidades da marca - seis BR 1150 com carroceria Marcopolo. Estes veículos, por sinal, foram os primeiros ônibus Scania em operação no Chile. Em fins de 1979, a aquisição de mais 40 unidades - BR 116 - possibilitou o programa de expansão de 1980 e, a partir de então, todo ano a empresa adquiriu uma média de 20 unidades.

### 1,5 Milhão de quilômetros

Os ônibus Scania da Tur-Bus, que operam em linhas de longa distância, rodam, em média, 30 mil quilômetros por mês. "Alguns dos nossos Scania, inclusive, já ultrapassaram a marca de 1,5 milhão de quilômetros e, para garantir a plena capacidade dos nossos ônibus, temos nosso próprio e completo sistema de manutenção preventiva, que opera segundo as especificações da fábrica", explica Jesus Diez Gonzales, filho do pioneiro Martinez e atual dirigente da empresa.

Este esquema de manutenção preventiva é inteiramente controlado por computador. O esquema de substituição

de peças, por exemplo, começa quando os veículos completam 700 mil quilômetros. Isto possibilita, também, uma série de outras vantagens, tal como controlar o consumo médio de cada veículo que, no caso dos Scania da Tur-Bus, segundo Jesus, é de 4 quilômetros por litro.

Atualmente a Tur-Bus é uma empresa completamente diferente daquela iniciada no final dos anos 50. Conta hoje com 1300 funcionários e 70 agências e, em sua rota mais longa, entre Santiago e Puerto Montt, no sul do país, cobre uma distância de mais de 1.000 quilômetros. Uma boa indicação de seu porte atual é que, somente para Valparaiso, onde operava no início de sua história com 15 ônibus, faz mais de 100 viagens por dia. ■

*A Tur-Bus adquire uma média de 20 ônibus Scania por ano.*



Fatos



Preencha o álbum e ...

# GANHE UM SCANIA BRINCANDO

A Scania lançou a promoção "Ganhe um Scania Brincando", destinada aos proprietários de veículos da marca e que, colecionando figurinhas, poderão ganhar um Scania T112 4x2 Intercooler 0K.

Existe alguém que, na sua infância, não tenha colecionado figurinhas das mais diversas? E, além disso, existe alguém que não gostaria de levar, de graça, um caminhão Scania para sua empresa ou para casa? Tudo isto parece brincadeira, mas não é! A Scania está lançando a promoção "Ganhe um Scania Brincando", destinada aos proprietários de veículos da marca e que, através do preenchimento de um álbum de figurinhas e de um questionário, têm como prêmio principal um Scania T112 4x2 Intercooler 0K, além de 100 kits Scania Utilidades e um super-prêmio especial para o motorista do caminhão sorteado.

É fácil participar da promoção. Basta ir à concessionária Scania da sua região, munido de certificado de propriedade do veículo, CIC, RG ou CGC (o proprietário de caminhão objeto de "leasing deverá apresentar, além destes documentos, também o contrato firmado com a empresa de arrendamento), preencher a ficha de inscrição e retirar, gratuitamente, um "kit" de participação contendo figurinhas auto-adesivas, um álbum denominado "O Mundo Scania" e um selo auto-adesivo para ser afixado no caminhão. Um mesmo veículo não poderá ser objeto de credenciamento para mais de uma inscrição, mas o mesmo participante poderá fazer tantas inscrições quanto forem os caminhões Scania de sua propriedade.

No álbum "O Mundo Scania", encontram-se encartados a ficha de inscrição, o regulamento da promoção, dois "tickets" para retiradas de figurinhas e o questionário que deverá ser respondido com base nas informações do álbum e das figurinhas e entregue na concessionária para o sorteio.

A promoção se estenderá por três meses e se encerra no dia 27 de novembro. Até esta data, o participante deverá entregar, em qualquer concessionário da Rede Scania, o questionário com todas as perguntas respondidas, bem como apresentar o correspondente álbum de figurinhas devidamente preenchido. É importante ressaltar que, para que o participante esteja devidamente credenciado para o sorteio, o questionário deverá, obrigatoriamente, ser corretamente preenchido e o álbum inteiramente preenchido.

Todas as concessionárias Scania, por sinal, durante a promoção, estarão à disposição de todos os participantes para oferecer informações e meios para que tenham seus álbuns completados. O selo auto-adesivo, que deve ser afixado no lado direito inferior do parabrisa do caminhão, também foi criado com este objetivo, pois através dele os participantes poderão reconhecer-se e trocar figurinhas repetidas entre si.

## O sorteio

O sorteio acontecerá no dia 07 de dezembro, às 20 horas, na sede da Scania em São Bernardo do Campo, sendo transmitido para todo o País, via Embratel, através do sistema de TV Executiva. Todos os questionários concorrentes serão depositados em uma única urna, onde uma pessoa indicada pela Scania irá retirar, um a um, os 101 questionários ganhadores, em ordem sequencial e decrescente, ou seja, do 101º ao 1º prêmio. Para quem não puder assistir à transmissão do evento, os resultados serão divulgados, também, pela imprensa e os ganhadores serão avisados por carta, telex ou telegrama.

## Os prêmios

Além do Scania T112 4x2 Intercooler 0K, que será o prêmio do grande vencedor da promoção, os demais 100 sorteados receberão um kit Scania Utilidades, contendo: miniatura Scania, sacola de nylon, bolsa térmica, camisa pólo, camiseta Pró-Scania, faca de camping, boné, capa de chuva, caixa de pastilhas peg-lav, dois baralhos, par de luvas, par de meias, isqueiro, chaveiro Pró-Scania, chaveiro trena e caneta.

A Scania também não esqueceu do motorista do caminhão que levar o primeiro prêmio e que, na verdade, terá grande participação na promoção, uma vez que ele será responsável pela troca de figurinhas repetidas. Para este importante personagem, a empresa reservou um super-prêmio especial, contendo: TV em cores 20", vídeo cassete, refrigerador, freezer, forno de microondas, fogão, máquina de lavar louças, máquina de lavar roupas, secadora de roupas, conjunto de som, aspirador de pó, batedeira, depurador de ar, conjunto de panelas, cafeteira, processador, enceradeira, liquidificador, rádio-relógio com telefone, circulador de ar e bicicleta.

Trata-se, realmente, de uma super-promoção. Vá depressa à concessionária Scania da sua região, lembre o seu tempo de infância e comece a brincar colecionando as figurinhas que poderão levá-lo a um novo caminhão. ■

**GRANDE PROMOÇÃO**

**GANHE 1 SCANIA BRINCANDO**

**Vá ao Concessionário Scania da sua região e veja como é fácil participar.**

## Reportagem

# GARCIA: 55 ANOS DE ESTRADA

**A Viação Garcia está completando 55 anos. Ela e Londrina, sua cidade sede, nasceram e cresceram praticamente juntas. Hoje Londrina é uma metrópole, e a Garcia, por sua vez, é uma das maiores empresas de ônibus do País, com uma frota de 500 veículos, dos quais 300 são Scania.**



A Viação Garcia, que hoje possui uma frota de 500 ônibus ...

Não é difícil imaginar como seria uma cidade antes mesmo dela nascer, isso lá por volta de 1930. Seria nada mais do que um pequeno vilarejo incrustado no meio da mata. Foi assim que começaram tantas cidades brasileiras que hoje são importantes e prósperos pólos industriais. Londrina, no Norte do Paraná, não foge à regra. Mas o curioso no nascimento dessa bem planejada cidade é a peculiar história da Viação Garcia que, diga-se de passagem, viu e ajudou a cidade a nascer, engatinhar, dar seus primeiros passos, crescer e se projetar para o cenário nacional.

Tudo começou por volta de 1934. Naquele ano, Londrina, obviamente que sem o devido nome, era uma extensa e plana floresta. Terra fértil e clima propício para o plantio de café foi o que chamou a atenção de vários colonos das mais variadas procedências européias, principalmente italiana e alemã. Existia um único problema, não havia estrada alguma, apenas uma precária estação ferroviária a 25 quilômetros da região, em Jataizinho.

Mas esse "pequeno detalhe", que amedronta a geração trem-bala, não era empecilho para os pioneiros daquela época. Com a bagagem de um lado e a família de outro, os colonos desembarcavam na estação e embarcavam esperançosos num veículo que percorreria os 25 quilômetros de picada, numa viagem que poderia demorar até um dia inteiro: era ele a valente Jardineira Catita, o primeiro ônibus da Viação Garcia.

O veículo, que é cuidadosamente conservado até hoje, foi comprado por Celso Garcia e Mathias Heim. Esses dois homens estão intrinsecamente ligados à história de Londrina. A Catita transportava os colonos durante todo o dia, atolando, desatolando, passando por pontes e lugares que lembram as loucas aventuras dos modernos superveículos dotados de tração 4x4 e pneus especiais que fazem rallys nas matas tropicais. A Catita não tinha esses recursos, mas não deixava a peteca cair, mesmo com mais de dez passageiros e bagagem instalados em seu interior.

Depois de um dia inteiro viajando, Garcia e Heim faziam a manutenção do

veículo que, no dia seguinte, já se dirigia para a estação. A Catita ia mansa, tranquila levando dia após dia o progresso à Londrina.

Poucos anos depois, a Viação Garcia conseguia sua primeira linha ligando Londrina a Jataizinho. Aí tudo começou a ser oficial. Nessa época Mathias Heim cedeu sua parte da empresa a José Garcia Villar e foram eles - Celso e José - sem parentesco algum, que trouxeram a empresa ao que ela é hoje.

### Volta ao mundo

Daquele tempo para hoje muita coisa mudou em Londrina, no Paraná, no Brasil e no mundo. O progresso acelerou fundo e não tem mais freio. A Viação Garcia seguiu o mesmo embalo para contabilizar em sua frota atual mais de 500 ônibus, aproximadamente três mil funcionários, cobrir centenas de linhas no Paraná, esticar até São Paulo e ter partidas diárias também para o Rio de Janeiro.

Para modernizar ainda mais o atendimento aos passageiros, a empresa está implantando a informática que permite emitir bilhetes automaticamente em 20 dos 80 postos de venda da empresa espalhados nas principais cidades do Paraná, além de um em São Paulo e outro no Rio de Janeiro. Assim, os 1,2 milhão de pessoas que são transportadas por mês serão diretamente beneficiadas com rapidez e precisão.

A Viação Garcia tem rodando em sua frota 300 ônibus Scania e conta ainda com mais duas coligadas: a Viação Ouro Branco, também em Londrina, com uma frota de 70 ônibus, todos Scania, e a empresa Princesa do Ivaí que atua na cidade de Jandaia do Sul. Dentro de uma política de manter cada veículo no mais perfeito estado, a empresa tem um esquema de renovação da frota a cada dez anos.

### Na memória, para sempre

A concessionária Scania Irmãos Lopes, de Londrina, onde fica a matriz do grupo, recebe anualmente um pedido de aproximadamente 25 ônibus da Garcia. No bimestre de agosto/setembro, 14 veículos encarregados pela Nielson foram entregues à empresa. No ano passado, dos 35 ônibus vendidos pela concessionária, 24 unidades teve endereço certo: Viação Garcia.

Mesmo com uma política de renovação da frota a cada dez anos, investimentos constantes na área de informática, treinamento de pessoal tanto de motoristas quanto de mecânicos, aprimoramentos da oficina mecânica e de funilaria com equipamentos de última geração, a Viação Garcia não esquece sua história que se confunde com a própria história de Londrina.

Por isso mesmo tem seu museu particular, dentro da empresa, onde pode-se encontrar a Catita em perfeito estado de conservação, que vez ou outra é requisitada por prefeituras de cidades vizinhas para algum tipo de feira ou exposição. E a Catita não vai no lombo de nenhum caminhão, vai rodando dignamente.

E é assim que a Viação Garcia toca sua caminhada para o futuro. Fazendo história, abrindo caminhos e investindo constantemente para modernizar o transporte coletivo rodoviário. Neste ano a empresa completa 55 anos. Hoje o trajeto entre Jataizinho e Londrina que antigamente era feito pela Catita em mais de 15 horas, é feito por um Scania S112 em 35 minutos. As estradas melhoraram e a potência do ônibus também, e muito. Num ensaio futurista, a Garcia não arrisca nenhuma opinião sobre como será o sistema de transporte de passageiros em 2044, mas garante que estará lá para comemorar seus 110 anos...

... começou sua história transportando os pioneiros que desbravaram a região de Londrina.



## Concessionários

# ACREDITANDO NA REGIÃO POTIGUAR

**Inaugurada em Natal/RN uma nova concessionária - a Carajás Veículos - que aposta no mercado potiguar para os produtos Scania.**

A partir de agora quem tem Scania ou pretende ter, pode contar com mais um ponto de apoio no Nordeste brasileiro. Foi inaugurada em Natal, no Rio Grande do Norte, a Carajás Veículos Ltda, do grupo, João Mottin, comandado por João Mottin Filho, diretor-presidente, e Luiz Carlos Lazzarotto, diretor superintendente.

Segundo João Mottin Filho, o grupo - com concessionárias em Ourinhos e Presidente Prudente, no Estado de São Paulo; e em Dourado e Campo Grande, em Mato Grosso do Sul - pretende investir intensamente no Nordeste, principalmente no Estado do Rio Grande do Norte, onde fica a segunda maior produção de petróleo do Brasil - mais de 100 mil barris diários.

A cidade de Mossoró representa aproximadamente 95% desta produção. E é lá que a Carajás Veículos vai colocar sua primeira filial. "Será um investimento a médio prazo" diz Orivelte Alberton Ramos, gerente-geral da Carajás, que calcula que na cidade existam mais de 300 caminhões Scania transportando o petróleo das usinas ao porto.

### Ônibus em expansão

Embora inaugurada oficialmente agora, a Carajás está operando há algum tempo e conseguiu conquistar a confiança das transportadoras da região. Até agora, 21 veículos foram vendidos (10 caminhões e 11 ônibus). Empresas como a O. F. Silva, que não tinha

nada a ver com transporte - industrializa e comercializa castanha de caju - comprou quatro Scania para incursionar no lucrativo transporte de petróleo.

Mas não é só transportando petróleo que as empresas ligadas à Petrobrás fazem capital. Para se instalar uma nova base de extração de petróleo, a estatal necessita de transporte de pessoal, maquinário e estruturas. Esta lacuna é preenchida pela Transportadora São Cristóvão Ltda., que oferece todo apoio logístico para montar as novas plataformas de petróleo.

Como a Petrobrás exige veículos novos para trabalhar na montagem de plataformas, que, invariavelmente ficam em lugares onde inexistem estradas, a São Cristóvão é uma das clientes potenciais da Carajás: de uma frota de 70 caminhões pesados, 15 são Scania.

Mesmo com um mercado promissor no segmento de caminhões, a Carajás teve um crescimento inesperado, neste primei-

ro ano de vida, no segmento de ônibus. "A maioria das empresas confia em nosso trabalho, pois sabe que oferecemos a melhor assistência técnica", afirma Orivelte.

Até 1987, a Expresso Cabral, cujo proprietário Francisco Cabral de Oliveira, foi um dos pioneiros na implantação de ônibus rodoviários na região, em 1962, não tinha nenhum Scania. Hoje, dos 57 veículos de sua frota 5 são Scania K112 adquiridos na Carajás.

No vácuo da Expresso Cabral, veio em 1965, a viação Nordeste Ltda, comandada por Severino Thomas, que atualmente coloca para rodar no Estado do Rio Grande do Norte mais de 120 ônibus dos quais 15 são Scania. Com visão empre-

de Natal, dirigida por Eudo Laranjeiras Costa. A empresa possui, 160 veículos e, este ano, "para dinamizar o transporte urbano da cidade", incrementou a frota com dois pesados Scania. A opção deveu-se, segundo Eudo, pelo baixo custo de manutenção aliado a maior capacidade de transporte de passageiros.

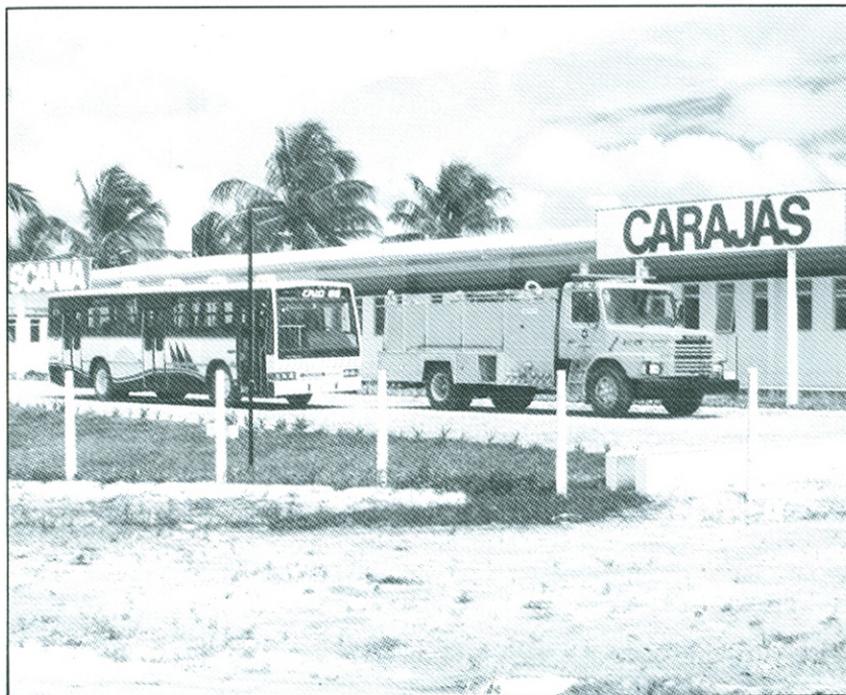
### Ponto estratégico

A mais nova concessionária nasceu acreditando fortemente no mercado potiguar. Tem uma área total de 112 mil m<sup>2</sup>, 12 boxes de serviço, hospedagem para motoristas, restaurantes e 11 mecânicos especializados em motores Scania. Além dos mecânicos, existem mais 34 funcionários que se esmeram para prestar o melhor atendimento a clientes e usuários.

A localização da Carajás é privilegiada. Fica na BR 101, rodovia que liga São Paulo a Natal, e perto do entroncamento entre a BR 304 e BR 427. A primeira liga Natal à cidade-petróleo chamada Mossoró e a segunda liga a capital ao interior do Estado.

Por essas três BRs passam as riquezas do Brasil. Do Sul vem trigo, soja, arroz e café; do Norte vem a borracha, de Mossoró vem o ouro negro e, de Natal, sai a cobiçada castanha de caju, côco, melão e carnaúba, além do indispensável sal. A Carajás está instalada no meio de todo este tráfego.

Com um ano de vida, a nova concessionária Scania já movimentou-se para a instalação de filial em Mossoró. Depara-se com um mercado de ônibus que tende a crescer a cada dia, tem clientes fixos no segmento de caminhões, fica instalada numa das principais rodovias do Brasil e ainda conta com praias e bom tempo durante o ano todo.



A Carajás Veículos foi inaugurada oficialmente no final de agosto

sarial, Severino pretende implementar ainda este ano, sua frota com mais Scania. "Comprei três unidades no primeiro semestre e vou comprar mais até o final do ano", complementa Severino.

A dupla Olinto Gomes e Teodoro Sales Lobo é proprietária da empresa Guanabara, que se especializou no transporte urbano. Rodam por Natal e cidades vizinhas 220 ônibus, desses, dois são Scania. "Essas duas unidades adquiridas na Carajás podem parecer muito pouco perto do total de veículos da empresa, mas devemos lembrar que a Scania começou a investir nesse segmento recentemente" ressalva Orivelte.

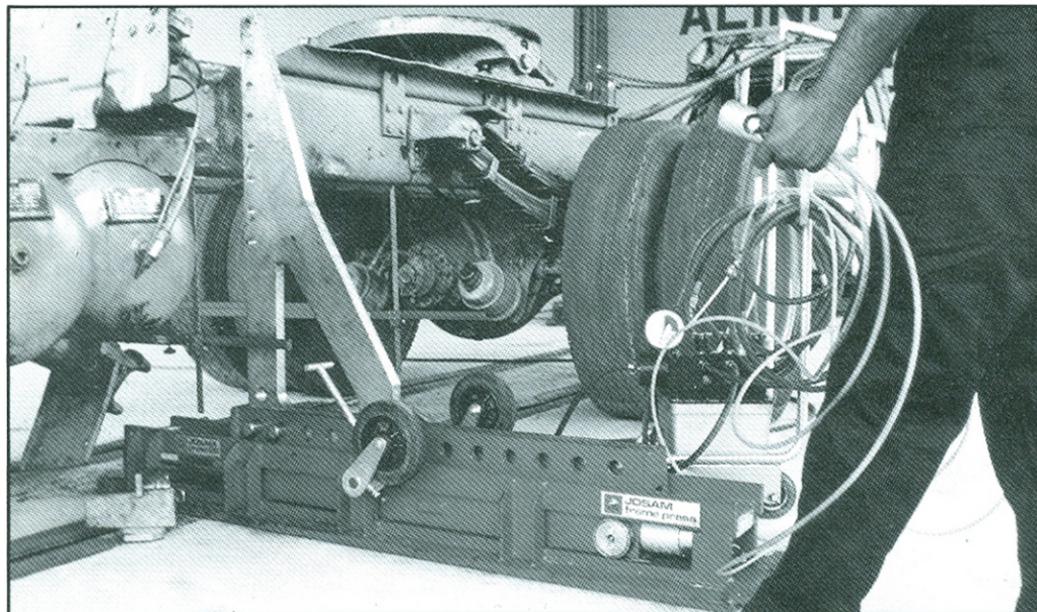
Outra empresa urbana de porte que atua na região é a Cidade do Sol, nome que cai como uma luva às características

A cerimônia de inauguração contou com a presença do presidente da Scania, Arne Karlsson.



*Serviço*

# RECUPERANDO CHASSIS E CABINAS



Os gabaritos garantem extrema precisão na recuperação do chassi avariado.

**A Scania está implantando em sua rede de concessionárias um dos mais modernos e sofisticados sistemas de alinhamento de rodas e recuperação de chassi e cabinas.**

A assistência técnica e o acompanhamento pós-venda são dois pontos fortes da Scania. Mais do que isto, a empresa procura, sempre, aprimorar-se nos seus serviços, de modo a prestar um atendimento cada vez melhor aos seus clientes. A filosofia da Scania, neste ponto, é fazer com que o transportador, ao adquirir um veículo da marca, passe a fazer parte da grande "Família Scania", conseguindo, assim, contar com o máximo de segurança e tranquilidade possível quanto à qualidade do produto e facilidade de manutenção.

Seguindo esta filosofia, a empresa está implantando em sua rede de concessionárias um dos mais modernos e sofisticados equipamentos de alinhamento de rodas e recuperação de chassi e cabinas existentes em todo o mundo. Trata-se do medidor e alinhador de rodas, eixos e chassi a laser e desempenador de chassi e cabina da Josam, uma empresa sueca que já opera em mais de 30 países e que, a partir de agora, através da Rede Scania, está atendendo também o mercado brasileiro.

## Detectando o impossível

O alinhamento perfeito é fundamental para a segurança e maior economia

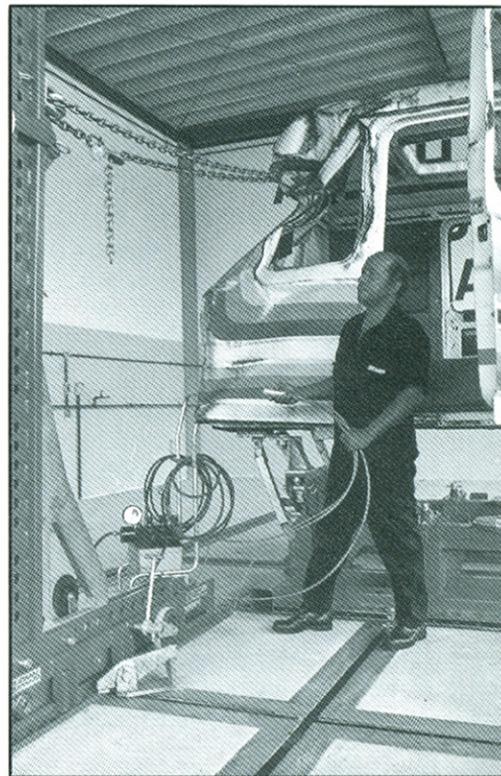
do caminhão. e nos veículos pesados, o laser é, comprovadamente, o mais exato e eficiente sistema para medição de eixos deformados e torcidos, uma vez que permite detectar desvios de até 1 mm por metro ou menos. O sistema mostra, de forma simples e objetiva, se o ângulo de rolagem da roda se desvia da linha do centro longitudinal do veículo, permitindo que os ajustes sejam feitos durante a medição, sem necessidade de desmontagem de parte do caminhão.

Eixos traseiros ou de carretas, inclusive, podem, também, ser ajustados sem serem removidos. A aparelhagem se posiciona no veículo e o resultado é exato, ao contrário do modo convencional, com a retirada do eixo e checagem em torno. Além disso, o laser é capaz de detectar, também, qualquer desvio no chassi do caminhão.

## Grandes consertos

Uma vez detectado o problema, se este não for de fácil resolução, o equipamento conta, também, com um desempenador (ou alinhador) de chassi. Este equipamento tem seu funcionamento baseado em ferramentas e gabaritos precisos e que possibilitam ao transportador realizar os ajustes e consertos necessários nos veículos da forma mais rápida possível.

Este trabalho é relativamente fácil de ser compreendido. O sistema funciona, basicamente, através da ancoragem e compressão, ou seja, o chassi avariado, uma vez detectada a amplitude do conserto a ser realizado, é ancorado através de correntes no trilho do desempenador.



Usando-se a tração, a coluna é colocada rapidamente no seu lugar.

A região a ser consertada é submetida, então, à aplicação de calor de um maçarico e levado ao seu lugar correto através da ação de um macaco hidráulico especial. Tudo isto acompanhado por gabaritos que garantem a precisão do serviço.

Este sistema além de garantir um reparo extremamente seguro e confiável, faz com que o usuário do veículo consiga uma substancial economia em termos de tempo em relação aos métodos convencionais, uma vez que o serviço é realizado muito mais rapidamente. E isto, em outras palavras, representa menor prejuízo para o transportador que teve seu veículo avariado por acidente.

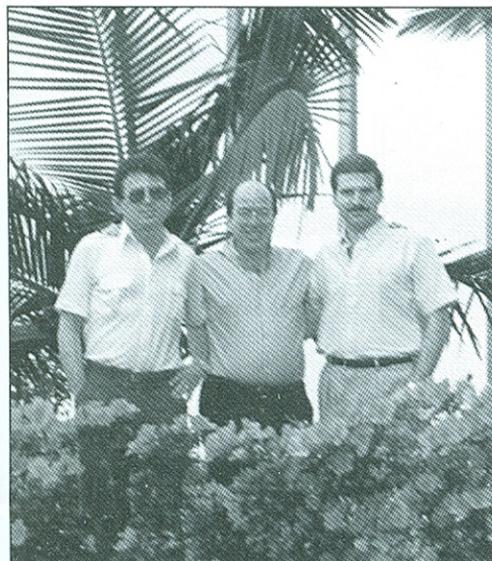
## Funilaria perfeita

Este método de tração, compressão e ancoragem, com a utilização de gabaritos especiais, também é utilizado na recuperação de cabinas danificadas, com bons resultados mesmo nos casos mais complicados. Com este sistema consegue-se que a estrutura e as colunas sejam levadas exatamente ao seu devido lugar, garantindo perfeita recuperação de seus pontos vitais. Tudo isto unido, também, a uma substancial economia em relação ao tempo necessário para o serviço.

Os sistemas Josam praticados no mundo todo agora já estão instalados e em pleno funcionamento, no Brasil, nas concessionárias Scania Equipos, do Rio de Janeiro; Mevepi, de Piçarras (SC); Cotrasa Curitiba; Quinta Roda, de Sumaré (SP); Codema, de Guarulhos (SP); e Suvessa, de Canoas (RS). Além destas, mais dez concessionárias estrategicamente dispostas estarão dentro em breve equipadas com o equipamento de alinhamento a laser.

*Registro*

## DOMINICANOS VISITAM A SCANIA E COMPRAM 12 ÔNIBUS



No final de agosto a Saab-Scania do Brasil recebeu a visita dos senhores Ruan Agrouer e Luiz Asilis, respectivamente gerente geral da Metro Servicios Turísticos, a maior empresa de ônibus da República Dominicana, no Caribe; e dirigente da Atlantica C. Por A., representante da Scania naquele país. Na ocasião a Metro adquiriu mais 12 ônibus K112 Intercooler Rodoviário, carroceria Nielson 350, que serão entregues até o final deste ano. O valor total do negócio foi de US\$ 1,4 milhão.



## LIDERANDO O MERCADO

Com a comercialização de 2.040 caminhões pesados de janeiro a julho, a Saab-Scania do Brasil liderou as vendas desse segmento no período, com uma participação acumulada no mercado de 42,3%. As vendas globais dos fabricantes de caminhões pesados no mercado interno

nos primeiros sete meses foram 4.826 veículos, apresentando uma queda de 17,2% em relação ao mesmo período do ano passado. No setor de ônibus, a Scania aumentou para 13,8% a sua participação no mercado, com vendas de 721 unidades no período.

## SEMANA DO CARRETEIRO

De 20 a 25 de julho aconteceu a tradicional Festa do Carreiro. Este ano, o agito foi em Caxias do Sul/RS. Mantendo a tradição, o estande da Scania promoveu a campanha de coleta de sangue e registrou, no final do evento, 630 doadores que receberam, cada um, uma miniatura Scania, modelo R142 HS.



## CONQUISTANDO RECIFE

Mais 31 ônibus urbanos S112, da Scania, estão circulando, desde agosto, pelas ruas de Recife, nas frotas das empresas Expresso Vera Cruz (24 unidades) e Auto Expresso Oliveira (17 unidades). com esta entrega, a capital pernambucana assumiu a posição de segundo maior mercado brasileiro da Scania no segmento de ônibus urbano, com um total de 91 veículos, o dobro do que dispunha efetivamente no final do ano passado.

## CONCESSIONÁRIA RECICLA MOTORISTAS EM NATAL

A mais nova concessionária Scania do Brasil, a Carajás Veículos, do grupo João Mottin, ministrou no mês de agosto, em suas instalações na cidade de Natal, Rio Grande do Norte, um curso de especialização para motoristas de ônibus e caminhão visando o aperfeiçoamento técnico dos profissionais da região.



# Registro

## SCANIA LEVA ARROZ E CARNE DO SUL PARA TODO O PAÍS



Arno Ludtke, na foto, a direita, recebendo a chave de mais um Scania T112 HS 4x2 Intercooler, é proprietário da Transportadora Arno Ludtke & Filhos, empresa familiar como o próprio nome anuncia, que já contabiliza uma frota de nove pesados Scania. Ludtke se especializou no transporte de arroz de Pelotas para o Rio de Janeiro, São Paulo e Minas Gerais. Dessas praças, a transportadora traz açúcar em fardos para Pelotas.



Outro Scania entregue pela Suvesa/Pelotas que vai trabalhar no transporte de arroz do Sul para todo o País. O proprietário é Luiz Freitas Alves, de Santana do Livramento, que possui na cidade um engenho de beneficiamento de arroz.



Com seus negócios em franca expansão, Domingos Casarin, proprietário do Frigorífico Casarin, resolveu, também, dinamizar o transporte de seus produtos que vão para São Paulo, Minas e Rio de Janeiro, comprando um potente Scania T112 HS 4x3 Intercooler.



Décio Strelow é outro grande produtor de arroz, preferência nacional da cozinha brasileira, do Sul. Comprou sua segunda unidade T112 4x2 Intercooler e tem planos para mais uma até o final do ano.



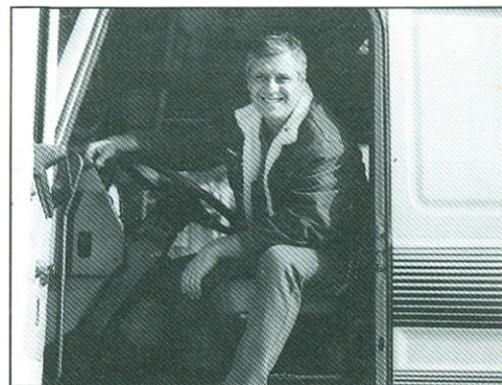
## BOA ESPERANÇA RENOVA FROTA COM SCANIA

A concessionária Scania Guatapará, de Belém/PA, entregou 30 ônibus S112 CL, encarroçados pela Marcopolo, à empresa Boa Esperança que possui uma frota de aproximadamente 400 veículos sendo 90 ônibus Scania. No comando da empresa, uma das maiores do Norte do País,

estão José Maria G. Viana e seu filho Joaquim Rodrigues Viana. Na foto, da esquerda para a direita, estão: Lucena, da Marcopolo, Joaquim Rodrigues Viana, dirigente da Boa Esperança, e Dornevel Martins, departamento de vendas da concessionária.

## LEMBRANDO "CARGA PESADA"

Para reviver os tempos do seriado apresentado pela rede Globo "Carga Pesada", o ator Antonio Fagundes esteve recentemente visitando a Scania. Fez um filme institucional onde apresenta a nova série de caminhões HW, conheceu a linha de montagem e, para matar a saudade, ligou, acelerou e rodou um pouco com o bruto. Na oportunidade, esteve também na empresa, o ator Ariel Moshe que, no filme institucional, fez o papel do homem da gola amarela, profissional responsável por setores específicos da linha de montagem.



# Cartas Ao Rei

### Admirador

Eu sou um dos vários admiradores de caminhões e ônibus desta marca. Admiro, principalmente, seus caminhões quando estão carregados de minérios. Vê-los na subida com aquele torque me emociona. Os ônibus então, nem se fala, são verdadeiras máquinas possantes. Marcelo dos Santos Aleixo, Belo Horizonte/MG.

**R:** Para contemplar sua admiração, vai um poster do T112 ES Intercooler e um calendário deste ano com um ensaio fotográfico sobre nossos produtos. Bom proveito.

### Manual

Sou mecânico recém-formado pelo Senai e trabalho em uma transportadora que possui muitos Scania. Como não tenho muita experiência com o produto, gostaria de receber alguns folhetos técni-

cos e, se possível, um manual do motorista. João Alexandre Leal Cardoso, São Paulo/SP.

**R:** O ideal, seria você pedir para fazer um curso específico em nossa escola técnica. Sugira isso a seu patrão. Mas, de qualquer forma, estamos lhe enviando o material técnico.

### Realizada

Estou escrevendo a vocês para dizer-lhes que estou feliz por ter recebido todo material técnico de seus produtos e um poster do caminhão. Vou até fazer um quadro. Francinete Faustino da Costa, Araguari/MG.

**R:** É bom saber que o material enviado foi satisfatório. Quando precisar de qualquer outra informação, já sabe, é só nos consultar. Até breve.



# SCANIA

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

## CONCESSIONARIAS DE VEÍCULOS

### ALAGOAS

**Maceió (Rio Largo)**  
Novepe Nordeste Veículos Pesados Ltda.  
Rodovia BR-101, Norte, km 75 - Tel. 223.8150

### AMAZONAS

**Manaus**  
Arapaima Motores e Veículos Ltda.  
Av. Costa e Silva, 95 - Tel. 237.4043

### BAHIA

**Feira de Santana**  
Moveva Motores e Veículos do Nordeste S.A.  
Av. Sudene, 2735 - C.I.S. - Tel. 221.3434

**Salvador**  
Moveva Motores e Veículos do Nordeste S.A.  
BR-324, km 14 - Tel. 594.9911 - 594.7003

**Vitória da Conquista**  
Moveva Motores e Veículos do Nordeste S.A.  
Rodovia BR-116, km 837 - Tel. 421.1905 - 421.1317

### CEARA

**Fortaleza**  
Cequip Importação e Comércio Ltda  
BR-116, n.º 7200 - Cajazeiras - Tel. 239.4433

### DISTRITO FEDERAL

**Brasília**  
Vepesa Veículos Pesados Ltda.  
Setor IAS - Quadra 2, n.º 251 - Tel. 233.6755

### ESPIRITO SANTO

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

### GOIÁS

**Aparecida de Goiânia**  
Vepesa Veículos Pesados Ltda.  
Rod. BR-153, km 14 - Tel. 249.0666 - 249.0020

**Gurupi**  
Vepesa Veículos Pesados Ltda.  
Rod. BR-153, km 654 - Tel. 851.1440 - 851.1564

**Rio Verde**  
Vepesa Veículos Pesados Ltda.  
BR-080, km 420

### MARANHÃO

**Imperatriz**  
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.  
Rod. BR-010, km 1349, n.º 506 - Tel. 721.3299

**São Luis**  
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.  
Av. São Cristóvão s/n.º - Quadra 65 - Tel. 225.1060

### MATO GROSSO

**Cuiabá**  
Irmãos Lopes & Cia. Ltda.  
Rod. BR-364, km 6,5 - n.º 623 - Tel. 361.3260

**Rondonópolis**  
Irmãos Lopes & Cia. Ltda.  
BR-364, km 200 - Parque Industrial Vetrorasso

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

**Dourados**  
Moveva Mot. e Veic. de Mato Grosso do Sul Ltda.  
Rodovia BR-163, km 9 - Tel. 421.5545

### MINAS GERAIS

**Contagem**  
Itaipu Com. de Veículos e Equipamentos Ltda.  
Rod. Fernão Dias, BR-381, n.º 4000 - Tel. 351.8122

**Governador Valadares**  
Covepe Comércio de Veículos Pesados Ltda.  
Avenida Um, 59 - Vila Isa - Tel. 21.3130

**Juiz de Fora**  
Itaipu Com. de Veículos e Equipamentos Ltda.  
Av. Pres. Juscelino Kubitschek, km 201 - Tel. 212.1819

**Muriae**  
Covepe Com. de Veículos Pesados Ltda.  
BR-116, km 706 - Tel. 721.3474 - 721.3444

**Uberlândia**  
Vepesa Veículos Pesados Ltda.  
Rodovia BR-050, km 73 - Tel. 232.4950

### PARÁ

**Belém (Ananindeua)**  
Guatapará Motores e Veículos Ltda.  
Rod. BR-316, km 11, n.º 2807 - Tel. 235.3011

**PARAIBA**  
**João Pessoa (Bayeux)**  
Novepa Nordeste Veículos da Paraíba Ltda.  
BR-101, Norte, km 158 - Tel. 222.0688

### PARANÁ

**Cascavél**  
Cotrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.  
BR-277, km 588 - Tel. 23.4611

**Curitiba**  
Cotrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.  
Rod. BR-116, km 400, n.º 7484 - Tel. 262.4422

**Cotrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.**  
BR-116, km 116/117, n.º 1749 - Tel. 247.2244

**Guarapuava**  
Cotrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.  
BR-277, km 350 - Bairro Trevo - Tel. 23.7945

**Londrina**  
Irmãos Lopes & Cia. Ltda.  
Av. Brasília, 3126 - Tel. 23.0624

**Maringá**  
Irmãos Lopes & Cia. Ltda.  
BR-376, km 120 - Parque Industrial - Tel. 22.2445

**Pato Branco**  
Cotrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.  
BR-158, km 339 - Tel. 23.2592

**Ponta Grossa**  
Cotrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.  
Av. Souza Naves, 1601 - Tel. 24.3900

### PERNAMBUCO

**Recife**  
Novepe Nordeste Veículos de Pernambuco Ltda.  
Av. Mascarenhas de Moraes, 2160 - Tel. 339.3911

### PIAUÍ

**Teresina**  
Itaim Veículos e motores Ltda.  
BR-316, km 03, n.º 4785 - Tel. 227.1777

### RIO DE JANEIRO

**Barra Mansa**  
Equipo Máquinas e Veículos S.A.  
Rod. Presidente Dutra, km 265 - Tel. 42.2332

**Rio de Janeiro**  
Equipo Máquinas e Veículos S.A.  
Rod. Presidente Dutra, 2351 - Pavuna - Tel. 371.5454

### RIO GRANDE DO NORTE

**Natal**  
Carajás Veículos Ltda.  
Rod. BR-101, km 109,5 - Cep. 59100 - RN

### RIO GRANDE DO SUL

**Canoas**  
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.  
Rua Liberdade, 1051 - Tel. 72.5500

**Carazinho**  
Brasdieisel S.A. Comercial e Importadora  
Av. Flores da Cunha, 5200 - Tel. 331.1122

**Caxias do Sul**  
Brasdieisel S.A. Comercial e Importadora  
Av. Júlio de Castilhos, 350 - Tel. 222-5344 (PABX)

**Guaíba**  
Suvesa Super Veículos Com. e Transp. Ltda.  
Rod. BR-116, km 285 - Vila Medianeira - Tel. 51.2869

### Ijuí

Brasdieisel S.A. Comercial e Importadora  
Estrada Federal BR-285, km 337 - Tel. 332.3155

### Lajeado

Brasdieisel S.A. Comercial e Importadora  
BR-386 km 347 - Tel. 714.1822

### Palmeira das Missões

Mepal-Mecânica Comercial e Importadora Ltda.  
Rodovia RS-569, km 1 - Tel. 342.1770 - 342.1771

**Passo Fundo**  
Mevepas-Mecânica Comercial e Importadora Ltda.  
BR-285, km 181 - Tel. 312.3601

### Pelotas

Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.  
BR-116, km 519,5 - n.º 4646 - Tel. 23.0144

**Santa Maria**  
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.  
BR-392, km 351 - Tel. 221-4309

**São Leopoldo**  
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.  
Av. Sen. Salgado Filho, 2857 - Scharlau - Tel. 92.3144

**Uruguaiana**  
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.  
Rua Dr. Maia, s/n.º - Tel. 412-4141

### Vacaria

Mecaçil-Mecânica Comercial e Importadora Ltda.  
Estrada Federal BR-116, n.º 8523 - Tel. 231-1433

### RONDÔNIA

**Porto Velho**  
Arapaima Motores e Veículos Ltda.  
Rodovia BR-364, km 2 - Tel. 222.2766

**Vilhena**  
Arapaima Vilhena Motores e Veículos Ltda.  
Rod. BR-364 - Quadra 81 - Setor 06 - Tel. 321.3715

### SANTA CATARINA

**Chapeco**  
Ediba Elétro Diesel Battistella Ltda.  
BR-282, km 538 - Colonia Cella - Tel. 22.2544

**Concórdia**  
Ediba Elétro Diesel Battistella Ltda.  
BR-153, km 96 - Tel. 44.1900

**Joinville**  
Meville-Mecânica de Veículos Piçarras Ltda.  
BR-101, km 39 - Tel. 22.4499

**Lajes**  
Ediba Elétro Diesel Battistella Ltda.  
BR-116, km 248 - Área Industrial - Tel. 22.3411

**Piçarras**  
Mevepi-Mecânica de Veículos Piçarras Ltda.  
Rod. BR-101, km 101, - Tel. 45.0577

**Tubarão**  
Sobrave Soc. Brasileira de Veículos Ltda.  
Rod. BR-101, km 335 - Tel. 22.3511 - 22.3132

### SÃO PAULO

**Araçatuba**  
Transcam Comércio de Veículos Ltda.  
Rod. Marechal Rondon, km 534,5 - Tel. 23.2118

**Araraquara**  
Tarraf & Filhos Ltda.  
Av. Tarraf, 1086-Rod. W. Luis, km 269 - Tel. 22.5766

**Bauru**  
Transcam Comércio de Veículos Ltda.  
Rod. Marechal Rondon, km 336 - Tel. 23.2944

**Cacapava**  
Codema Comercial e Importadora Ltda.  
Rod. Presidente Dutra, km 131 - Tel. 52.1611

**Guarulhos**  
Codema Comercial e Importadora Ltda.  
Rod. Presidente Dutra, km 228,1 - Tel. 940.2422

**Osasco**  
Supercar Com. e Importação de Veículos S.A.  
Av. Presidente Kennedy, 2559 - Tel. 701.9900

**Ourinhos**  
Movepa Motores e Veículos de São Paulo S.A.  
Rod. Raposo Tavares, km 379,5 - Tel. 22.2933

**Presidente Prudente**  
Movepa Motores e Veículos de São Paulo S.A.  
Rod. Raposo Tavares, SP-270, km 569,4 - Tel. 33.4522

**Registro**  
Supercar Com. e Importação de Veículos S.A.  
Rodovia Federal BR-116, km 449 - Tel. 21.1711

**Ribeirão Preto**  
Tarraf & Filhos Ltda.  
Av. Brasil, 3939 - V. Anhangüera, km 318 - Tel. 626.9900

**Santo André**  
Supercar Com. e Importação de Veículos S.A.  
Av. dos Estados, 2257 - Utinga - Tel. 444.2755

### Santos

Supercar Com. e Importação de Veículos S.A.  
Marginal da Via Anchieta, 2645 - Tel. 30.2978

**São José do Rio Preto**  
Tarraf & Filhos Ltda.  
Avenida Tarraf, 3210 - Tel. 33.0033

### São Paulo

Codema Comercial e Importadora Ltda.  
Rua Samaritã, 381 - Bairro do Limão - Tel. 266.1888  
Codema Comercial e Importadora Ltda.  
Praça Gaúcha, 81 - V. Moinho Velho - Tel. 272.7155  
Codema Comercial e Importadora Ltda.  
R. Prof. Ulpiano Pinto de Souza, 54 - Tel. 291.0422

**Sorocaba**  
Supercar com. e Importação de Veículos S.A.  
Av. Dr. Armando Pannunzio, 844 - Tel. 31.2067

**Sumaré**  
Quinta Roda Com. e Representações Ltda.  
Via Anhangüera, km 114,5 - Tel. 64.1890

### SERGIPE

**Aracaju (Nossa Senhora do Socorro)**  
Moveva Motores e Veículos do Nordeste S.A.  
Rodovia BR-101, km 93 - Tel. 224.2184

## CONCESSIONÁRIAS DE MOTORES

### ALAGOAS

**Maceió**  
Leon Heimer Indústria e Comércio Ltda.  
Av. Durval de Goes Monteiro, 7777 - Tel. 241.3774

### AMAZONAS

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

### BAHIA

**Salvador**  
Leon Heimer Indústria e Comércio Ltda.  
Av. Frederico Pontes, 140-A - Tel. 243-7122 - 242.0864

### CEARA

**Fortaleza**  
Ceauto Motores Peças e Serviços Ltda.  
Rua Senador Pompeu, 2600 - Tel. 231.6144

### ESPIRITO SANTO

**Vitória (Viana)**  
Venac Veículos Nacionais Ltda.  
Rodovia BR-262, km 9 - Tel. 236.1544 - 236.1306

### GOIÁS

**Goiânia**  
Euminas Máquinas e Equipamentos Ltda.  
Av. Santos Dumont, 2298 - Tel. 261.2643 - 261-2817

### MARANHÃO

**São Luis**  
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.  
Av. São Cristóvão, Q 65 - Tirirical - Tel. 225.1060 - 225.1513

### MATO GROSSO

**Cuiabá**  
Battistella Indústria e Comércio Ltda.  
Av. Fernando Correa da Costa, 3201 - Tel. 361.3250 - 361.1605

### MINAS GERAIS

**Belo Horizonte**  
Euminas Máquinas e Equipamentos Ltda.  
Rua Itapetinga, 4086 - Tel. 441.2400 - 441.5377

### PARÁ

**Santarém**  
Guatapará Motores e Veículos S.A.  
Av. Tapajós, 1021 - Tel. 522.3030

**Belém**  
Importadora de Ferragens S.A.  
Rua dos Tamolós, 1135 - Tel. 222.4387 - 222.4522

### PARANÁ

**Curitiba**  
Battistella Indústria e Comércio Ltda.  
Av. Presidente Afonso Camargo, 247 - Tel. 262.4323

### PERNAMBUCO

**Recife**  
Leon Heimer Indústria e Comércio Ltda.  
Estrada dos Remédios, 1462 - Tel. 227.4855 - 227.3608

### RIO DE JANEIRO

**Rio de Janeiro**  
Battistella Indústria e Comércio Ltda.  
Av. Paris, 408 - Tel. 280.5346

### RIO GRANDE DO NORTE

**Natal**  
Leon Heimer Indústria e Comércio Ltda.  
Rua Bernardo Vieira, 1429 - Tel. 222.3676

### RONDÔNIA

**Porto Velho**  
Arapaima Motores e Veículos Ltda.  
Rodovia BR-364, km 2 - Tel. 222.2859 - 222.2764

### Vilhena

Arapaima Vilhena Motores e Veículos Ltda.  
Rod. BR-364 - Quadra 81 - Setor 06 - Tel. 321.3715

### SANTA CATARINA

**Itajaí**  
Battistella Indústria e Comércio Ltda.  
Av. República Argentina, 34 - Tel. 440.0227

### SÃO PAULO

**Presidente Epitácio**  
Estaleiros Centro Oeste S.A.  
Barranca do Rio Paraná, s/n.º - Tel. 81.2344

**Santos**  
Battistella Indústria e Comércio Ltda.  
Rua Dr. Egídio Martins, 233 - Tel. 36.7140

**São Paulo**  
Battistella Indústria e Comércio Ltda.  
Av. Gastão Vidigal, 300 - Tel. 261.9988 - 831.6133

### SERGIPE

**Aracaju**  
Leon Heimer Indústria e Comércio Ltda.  
Av. 31 de Março, 8000-A - Tel. 224.5124

