

# REI DA ESTRADA

ANO VIII Nº 37



FEVEREIRO 1990

## Gemini: o novo rodoviário



## MOTORES SCANIA: POTÊNCIA E CLASSE



*Opiniões*

# SÓLIDA LIDERANÇA



Arne Karlsson,  
Presidente da Saab-Scania do Brasil

Em 1989 conseguimos um ano de resultados efetivamente favoráveis. Num quadro desfavorável, em que o mercado interno global de caminhões mostrou-se em ligeira queda, registramos o número expressivo de vendas de cerca de 4.100 caminhões, 10% a mais que no ano anterior, e que é uma marca recorde de nossa história no Brasil.

No segmento de ônibus, também um resultado expressivo. Enquanto o mercado global apresentou um acentuado declínio de mais de 20%, as nossas vendas ao mercado interno chegaram ao número recorde de 1.350 unidades, apresentando um crescimento superior a 6% em relação ao ano passado.

Com esses números, a Scania consolida a sua posição de liderança no mercado brasileiro de caminhões pesados, com uma participação de 41% e elevamos para 14,5% a nossa participação no seguimento de ônibus.

Por que esses resultados tão significativos em um quadro geral difícil para os setores onde atuamos?

A primeira resposta é a tradição e fidelidade dos clientes à marca

Scania, conseguida pela histórica qualidade e desempenho dos nossos produtos; a segunda razão é a crescente preferência dos transportadores pelos veículos Scania, motivada pela nossa permanente política de atualização tecnológica, que iguala os nossos produtos aos mais modernos veículos que a Scania fabrica na Suécia ou em outros países.

Estas duas razões, aliadas a uma abrangente e eficiente rede de concessionárias distribuídas por todo o País — que assegura desde uma completa assessoria de engenharia de vendas aos clientes até um total serviço de apoio de pós-venda — permitiram à Scania estabelecer uma sólida liderança no mercado brasileiro.

O Brasil vive uma fase de transição política e um novo governo se instala no País. A Scania, fiel a sua tradição neste mercado, continuará aqui investindo capitais e novas tecnologias, como fizemos até hoje. Acreditamos no mercado brasileiro e na nossa sólida liderança. E a disposição de crescer é a melhor resposta aos desafios do futuro.

*Índice*

- Tecnologia e potência nos mares - Pg. 3
- Recorde de vendas - Pg. 7
- Um modelo de operação - Pg. 8
- Gemini: conforto em dose dupla - Pg. 10
- Hospitalidade e funcionalidade - Pg. 12
- Registro - Pg. 13
- Cartas - Pg. 14
- A nova identificação Scania - Pg. 15
- O petróleo viaja de Scania - Pg. 16
- Resultado do "Ganhe um Scania brincando" - 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 Stéfani  
(MTb nº: 18.644)

Redator:  
Mauro Sérgio Cassane  
(MTb nº: 19.786)

Fotografia:  
Eduardo Mello

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

# TECNOLOGIA E POTÊNCIA NOS MARES

O mar é uma das forças da natureza que mais despertam curiosidade e paixão em todos.

E ligado a ele está um setor industrial onde charme e alta tecnologia se misturam: o náutico.

Neste campo a indústria brasileira já é considerada uma das mais avançadas do mundo.

E também aí a Scania se faz presente, fabricando, fornecendo e liderando, com 70% de participação, o mercado de motores marítimos para embarcações de 41 a 70 pés.

## TECNOLOGIA E POTÊNCIA NOS MARES

Charmoso, volúvel e exigente, assim é o mercado náutico no mundo. No Brasil, apesar da pouca tradição, a realidade não é diferente. Quem compra um barco pela primeira vez assina um contrato com a paixão e dificilmente conseguirá se desvencilhar dela. É como amar o amor, mudam-se os barcos — sempre para mais bonitos e maiores —, mas o sonho continua. Afinal, é assim que acontece na vida dos homens, especialmente daqueles que podem comprar seus prazeres e ilusões. Isso sem falar do investimento, pois a valorização de um bem como esse é tão ou mais vantajoso do que aplicar no over, dólar ou ouro.

E é dessa paixão pelo barco, pelo mar e pelo rápido retorno de investimento que vive o setor de lanchas, um universo diferenciado e sofisticado que não chega, no Brasil, a vinte estaleiros. Pequeno, se levarmos em conta os nossos 6 mil quilômetros de litoral, mas na medida, se computarmos as dimensões da faixa de consumidores classe "A", na atual conjuntura econômica do País.

A maioria desses estaleiros nasceu nos últimos cinco anos, justamente para atender as expectativas desse mercado especial e crescente, oferecendo versões variadas de lanchas, em tamanho e sofisticação. A Scania, no Brasil, a exemplo de diversos outros setores onde atua, também é pioneira, fabricando e fornecendo motores marítimos desde 1962. Desde então a empresa vem mantendo a liderança com 70% do mercado de motores para embarcações de 47 a 70 pés.

É possível afirmar-se, inclusive, que a quase totalidade das maiores e mais potentes lanchas fabricadas no País são equipadas com motores Scania. Somente no biênio 88/89 foram vendidos mais de 100 motores para este setor. E entre os maiores clientes da marca neste segmento estão a Carbras Mar, a Mares e a Tecnomarine.

### Carbras Mar, a pioneira no mercado de lanchas

A pioneira do setor náutico no País é a Carbras Mar, fundada há 33 anos e que até bem pouco tempo reinou sozinha, sem adversários nacionais. Com a abertura política e a promessa de incentivar o crescimento das empresas privadas, no início da década de 80, foi estimulado,



Na calma

## A SCANIA, NA VAM

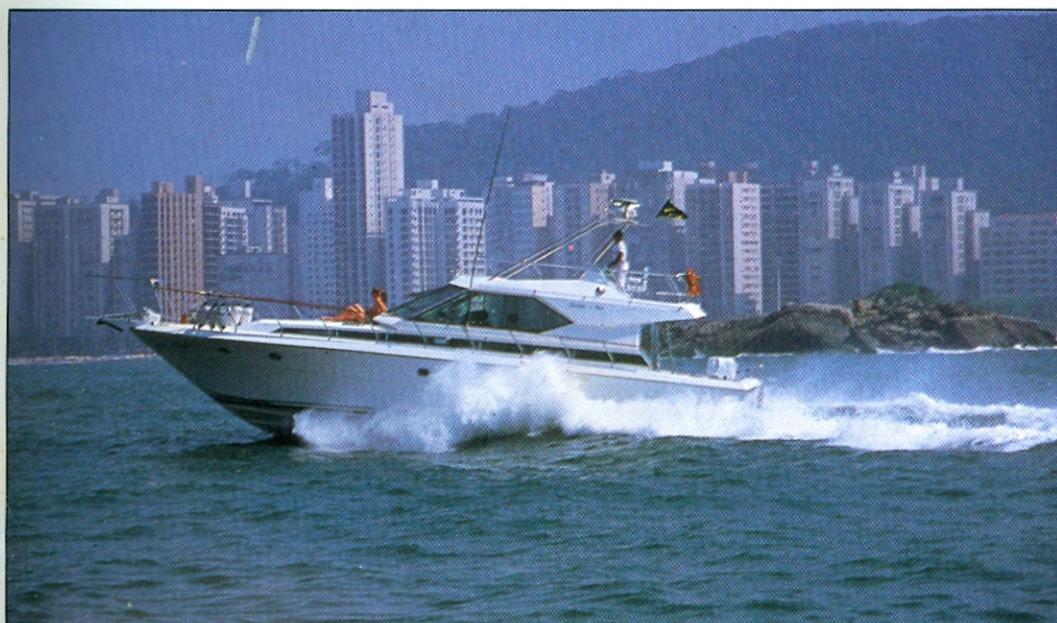
**H**erdeira dos antigos vikings, famosos navegadores nórdicos que habitavam a Escandinávia no passado, a Suécia é um dos países mais fortes em tradição náutica do mundo. Nas férias e fins de semana, todo bom sueco, só ou com a família, sai para navegar. No inverno, quando o gelo recobre toda porção de água do país, não é raro vê-lo partir em busca de outros mares, fiel às suas origens. Por isso mesmo, a Scania, como tradicional empresa sueca não poderia deixar de ser igualmente fiel aos valores de sua pátria e de investir num dos setores mais fascinantes e promissores de todo mundo: o segmento náutico.

No Brasil, a Scania é a pioneira no fornecimento de motores marítimos para o mercado. Logo em 1962 foi criado o Departamento de Vendas de Motores Industriais e Marítimos. Em 1965, foi vendido o primeiro motor marítimo importado da Suécia. Porém, só no ano seguinte começou a produção no País. Desde então, a empresa vem mantendo a liderança, com 70% do mercado de motores marítimos para lanchas de 41 a 70 pés. Hoje, os motores que tem servido o segmento são as versões de terceira geração DSI 11 e DSI 14, respectivamente de 11 e 14 litros, lançados em 1983, com uma série de inovações, como no sistema de combustível e

Com o crescimento da indústria náutica brasileira nos últimos 10 anos, surgiu também a necessidade de motores ainda mais potentes, de alto desempenho e que tivessem uma configuração mais racional e menor peso. "O mercado estava ansioso por um engenho mais eficiente e que tivesse uma relação peso/potência mais vantajosa", comenta Otávio Barros, chefe do Departamento de Vendas de motores da Scania, confirmando o lançamento de novos produtos para atender aos anseios do mercado.

São os motores da quarta geração, recentemente lançados na Suécia, que deverão substituir os atuais DSI 14, de 485 hp, e o DSI 11, de 375 hp. "Esses motores são inteiramente novos, mas mantêm a mesma característica de longa vida útil dos modelos atuais com uma economia de combustível e óleo lubrificante ainda maior", explica Otávio Barros. Segundo ele, os novos engenhos suprem as necessidades de embarcações maiores, com uma relação peso/potência muito mais favorável, cerca de 30% menor que a do concorrente na mesma faixa de potência. Além disso possui maior autonomia, ganhando duas horas de vantagem, cerca de 50 milhas náuticas a mais que uma lancha com motor da concorrência.

O DSI 14 — diesel superalimentado e intercalado de 14 litros e 8 cilindros em "V" passa a ter



Barco também é sinônimo de fascínio.



...ou na velocidade, a emoção.

## GUARDA DO SETOR

aumento de 2 a 3 nós na velocidade máxima das embarcações. Com a colocação de hélice de superfície, então, esse motor pode ganhar mais dois ou três nós. Já o DSI 11, de 11 litros, com 6 cilindros em linha, chega a 425 hp, com trabalho a 2100 rpm, com aproximadamente o mesmo gasto de velocidade nas hélices, como visto para o DSI 14. Neste caso, também, podem ser adaptadas as hélices de superfície.

A fim de alcançar toda a melhoria no desempenho, a nova linha incorpora muitas inovações, como no sistema de injeção de combustível, no after-cooler, e em muitos outros componentes como pistões, anéis, camisas, turbo sistemas de arrefecimento e lubrificação. Muitas destas inovações, inclusive, são revolucionárias. Os motores já foram testados na Europa e estarão no mercado nacional em breve. E vale ressaltar: são motores liberados e garantidos originalmente de fábrica, ao contrário do que ocorre com alguns concorrentes, cujos produtos são maritimizados.

Como é usual na Scania, em todo lançamento de produto, a rede de concessionários — 21 pontos de vendas de motores no País — se prepara com antecedência para prestar informações e atendimento de qualquer dúvida dos usuários. Fato que, sem modéstia, lhe dá uma larga vantagem na liderança do mercado.



também, o surgimento de diversos fabricantes no segmento de lanchas. Nesse contexto, a Carbras Mar teve de dividir o “filié” e mostrar que, se tratando de barcos, a tradição e o aprendizado tecnológico — desenvolvido na própria empresa — é um cacife que não se pode subestimar. Até porque a empresa tem como aliada uma das pérolas da engenharia naval, Joachim Küster, um alemão de 84 anos e dos mais brilhantes designers de barcos do mundo.

“A competitividade é forte, mas com produtos de qualidade e um marketing agressivo conseguimos manter nossa meta”, conta Acir Mário Duarte da Silva, diretor comercial da empresa. Ele conta que é muito difícil acompanhar o raciocínio desse mercado, porque é imprevisível, dinâmico e muito exigente. “Se alguém compra um barco num lugar onde não há nenhum, de repente ocorre um “boom” no local e o primeiro comprador, para não se nivelar na mesma altura dos seus seguidores, já começa a pensar em adquirir um outro maior e melhor”.

Para atender à todos os gostos, a Carbras Mar tem capacidade de produção anual de 80 barcos e está preparada para fabricar lanchas de 25 a 108 pés, em 13 versões. Mesmo assim, a empresa lançará um barco de 155 pés, em breve, maior que um luxuoso e requintado apartamento triplex de uma região nobre do Rio ou São Paulo. Porém, este é um pedido extra, feito sob encomenda, como ocorre com a maioria dos barcos acima de 50 pés.

De toda a linha de lanchas, a de 32 pés é o carro chefe das vendas, seguida pela de 41 pés, também bastante procurada. São barcos que oferecem comodidade intermediária, têm autonomia razoável e baixo custo de manutenção. “Além disso, os motores Scania que equipam nossos barcos permitem um casamento perfeito entre o tipo de casco que utilizamos e a potência”.

Todavia não é exatamente o custo a preocupação central do comprador de lanchas, que em geral tem nível de vida muito acima da média nacional. São industriais, empresários, profissionais liberais e pessoas que possuem um patrimônio invejável. Crise mesmo, nunca houve, a não ser o duro golpe pós Plano Cruzado que elevou os ânimos, fez os fabricantes ampliarem sua capacidade de produção, mas acabou gerando um pouco de conturbação no mercado, para em seguida voltar aos mesmos níveis atuais. Contudo, novos projetos estão pipocando. Para 1990, por exemplo, a Carbras Mar promete lanchas de 58 pés, com design inédito, interior sofisticadíssimo e super-confortável.

### Mares investe no setor de pesca oceânica

A Mares — Mar Azul Estaleiros e Serviços, também do Rio, foi uma das empresas que surgiram há cinco anos e conseguiu êxito graças a uma boa estratégia e

## TECNOLOGIA E POTÊNCIA NOS MARES

a um atendimento dirigido, especialmente, ao mercado de pesca oceânica, que exige barcos mais reforçados e potentes. O primeiro rebento da empresa foi um casco arrojado de 45 pés, para motores de 300 a 400 cv, construído para enfrentar mar mais violento. Em seguida, com a mesma filosofia de construção surgiram as versões de 30, 45 e 50 pés.

A arrancada da Mares aconteceu justamente com o Plano Cruzado, quando a demanda cresceu violentamente. Nessa fase, a empresa adotou uma política que nem todas as concorrentes conseguiram cumprir: a flexibilidade com as exigências do mercado. Ou seja, mesmo com o "corre-corre" para cumprir os prazos, a Mares negociava modificações no desenho interno das lanchas. "Quando os clientes podem dar seu toque pessoal ficam muito mais satisfeitos", assina Ronald S. Junior, diretor da empresa, reforçando que há uma cláusula rígida na negociação, onde todos os produtos devem ter desempenho superior a 30 nós.

Não é para menos, afinal diante de um público refinado e exigente como este — um barco de 45 pés custa em torno de US\$ 200 mil — um marketing criativo pode fazer milagres. "Um cliente classe 'A' procura uma empresa, principalmente, pela qualidade do seu produto", diz.

Justamente para garantir sua força no mercado é que a Mares mantém em seu quadro profissional ninguém menos que Tom Fexas, um dos mais renomados designers norte-americanos. Os EUA, aliás, são o principal mercado de exportação do estaleiro para barcos de 30 a 45 pés e, futuramente, também na faixa de 50 pés.

A capacidade de produção da Mares é de mais ou menos sete embarcações por mês, fora os pedidos especiais. E a carteira de pedidos da empresa já está preenchida até março, fato que deixa transparecer a satisfação dos dirigentes e um clima cordial com os empregados. Crise? Nem pensar, este setor não se abala tão facilmente.

Como marketing é a alma do negócio, a Mares está agora investindo na prestação de serviços aos seus clientes, principalmente na área de pesca oceânica. "As embarcações de pesca oceânica e seus equipamentos são muito caros e é extremamente frustrante na véspera de um evento a pessoa se deparar com um problema no barco". Por isso, a empresa está criando uma oficina volante que atuará nos principais pontos de pesca, para o usuário não ficar abandonado nos fins de semana.

### Tecnomarine, criatividade a toda prova

Igual às concorrentes cariocas, a paulista Tecnomarine, criada há oito anos, é uma

das principais clientes da Scania e navega com os bons ventos desse mercado elegante e promissor. Com um estilo, refinado e modesto, Márcio Christiansen, diretor presidente da empresa, diz que a Tecnomarine tem crescido devido à sua política de reinvestimento. "Não investimos em especulação financeira e nem engordamos nosso patrimônio. Investimos tudo na Tecnomarine", conta com sinceridade, fazendo questão de reforçar: "Não tenho sequer um barco para mim".

Essa perseverança foi a marca da empresa desde o início. Ela surgiu com um barco de 53 pés cabinado, com motor Scania, cujo projeto foi trazido da Inglaterra para ser desenvolvido aqui. Em seguida, com a mesma versão, construiu uma lancha off-shore, com capota conversível e linha moderna, em apenas 40 dias, para participar de um campeonato da modalidade em São Paulo e no Rio de Janeiro. O barco foi o primeiro colocado nos dois estados. "Essa mesma lancha é um produto de exportação, e nossa meta é entrar no mercado norte-americano", explica Márcio.

Agora, a Tecnomarine já investe em outras frentes. "Começamos a desenvolver barcos nas faixas de 31 e 35 pés (ambos off-shore), 41, 43, além de 53 pés modificada", conta o presidente da empresa. Nessas duas últimas versões cabinadas já há vários pedidos e representam, hoje, o forte da marca. E aí, segundo Márcio, a ligação da empresa com a Scania dispensa maiores explicações, "pois os motores Scania são a origem da frase custo-benefício", explica.

No que se refere ao design, a Tecnomarine também adota uma estratégia diferente, pois prefere comprar projetos de cascos prontos nos EUA, Itália e Inglaterra e complementá-los com desenho próprio, desenvolvido na Christiansen Design, uma empresa coligada, criada exclusivamente para essa finalidade. E foi com um toque especial no acabamento e na decoração que o estaleiro paulista ganhou a simpatia do mercado. Aliás, a criatividade vai mais além. "O sistema de vendas a prazo permite que um indivíduo que não seja classe 'A' também possa adquirir seu barco", explica o empresário. E tem dado bons resultados.

Hoje, a capacidade de produção da Tecnomarine está em torno de 58 barcos/ano, 30% abaixo, segundo Márcio, do desejável. "O lay-out da fábrica está inadequado, pois crescemos de 300 funcionários

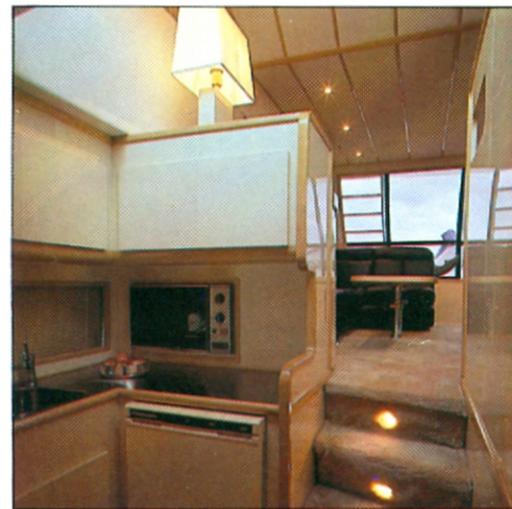
em 87, para 500 em 89 e isso tem dificultado um pouco o andamento dos trabalhos". A meta, agora, é dividir a fábrica em duas unidades, implantar informática e reduzir em cerca de 30% o tempo de construção dos barcos.

Crise? A Tecnomarine também não conhece este termo, mas tem uma filosofia única para enfrentar as possíveis épocas de vacas magras: investir. "Na ressaca pós-cruzado, e mesmo neste ano, aumentamos nossa capacidade de produção". Segundo o presidente do estaleiro, não adianta reduzir a mão-de-obra para equilibrar os custos. A medida de bom senso é manter o mesmo nível e esperar, se necessário, pelo reaquecimento.

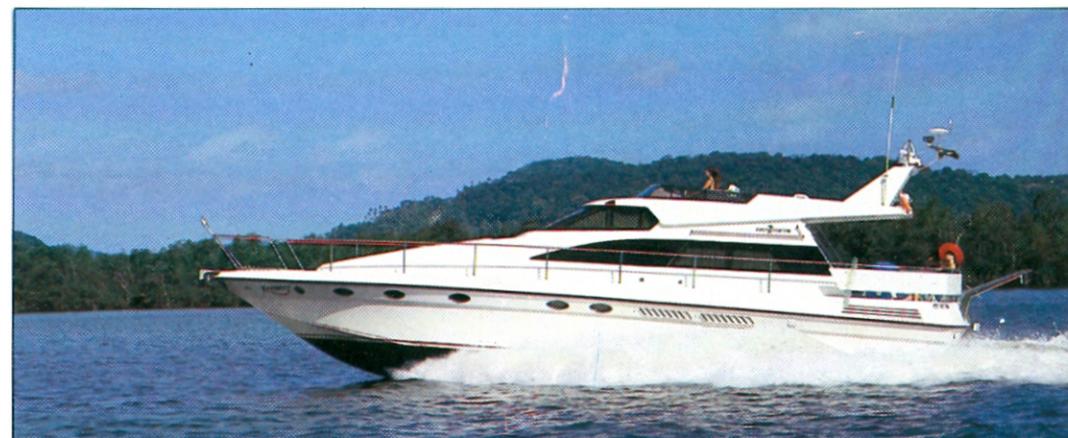
### Também crescendo

D.M. Náutica e Rio Star são outros dois grandes estaleiros que também iniciaram suas atividades nos últimos cinco anos e que hoje se inserem entre os principais produtores do Brasil, sendo tradicionais clientes de motores Scania.

A linha de produção e a tecnologia empregada nos barcos fabricados por estas duas empresas seguem as mesmas diretrizes de seus principais concorrentes, ou seja, constroem lanchas de alta qualidade e desempenho. Os produtos da D.M. Náutica e da Rio Star tem tido ótima aceitação no mercado e isto, inclusive, tem possibilitado aos dois estaleiros um bom crescimento. Um exemplo claro disto, inclusive, é o próprio fato da D.M. Náutica ter recentemente ampliado suas instalações com o objetivo de aumentar sua capacidade de produção.



Luxo: uma característica predominante.



Fatos

# FECHANDO O ANO COM RECORDE DE VENDAS



A Saab-Scania do Brasil fechou o ano de 1989 com vendas recordes ao mercado interno de 4.100 caminhões pesados e 1.350 ônibus.

Com estes resultados, segundo informou o presidente da empresa, Arne Karlsson, a Scania assegurou sua liderança no segmento de caminhões pesados, com 41% do mercado e elevou para 14,5% sua participação no segmento de ônibus.

A Saab-Scania do Brasil fechou o ano com recorde de vendas de 4.100 caminhões pesados no mercado interno, 10% a mais que em 1988, e de 1.350 ônibus, 6% superior ao ano anterior, segundo informou recentemente o presidente da empresa, Arne Karlsson. Com esses resultados, a Scania assegurou sua liderança no segmento de caminhões pesados, com 41% do mercado, e elevou para 14,5% a participação da empresa no segmento de ônibus.

De acordo com Karlsson, esses resultados foram muito favoráveis para a Scania, principalmente considerando-se que o mercado global de caminhões pesados apresentou-se com uma ligeira queda em 1989, enquanto o mercado de ônibus mostrou-se em acentuado declínio de mais de 20% no ano. Ele disse que as vendas globais do setor de caminhões situaram-se em torno de 10 mil veículos (10.071 em 1988), ao passo que as vendas totais de ônibus foram da ordem de 9.400 unidades, contra as 12.300 vendidas no ano passado.

Para o presidente da Scania, o desempenho dos mercados de caminhões pesados e ônibus foi muito afetado por problemas de produção — crise de suprimentos de componentes, greves, etc — e pela falta de melhores condições de comercializa-



O presidente da Scania, Arne Karlsson, anunciou um novo recorde de vendas da marca no mercado brasileiro.

ção, com baixas margens de financiamento e os reflexos do Plano Verão que deixaram o mercado em compasso de espera durante várias semanas. Ainda segundo Karlsson, os bons resultados obtidos pela Scania neste quadro geral desfavorável, devem ser atribuídos à tradicional força da marca e à penetração dos produtos Scania entre os transportadores.

No setor de motores industriais e marítimos, Karlsson informou que a empresa comercializou um total de 1.400 motores no mercado interno, ficando com uma participação de 34% do mercado.

## Exportação recorde

Falando de outros resultados da Saab-Scania do Brasil, Arne disse que a empresa também atingiu um recorde de exportação no corrente ano, com vendas para o exterior de 1.190 veículos, peças e componentes, perfazendo um total de US\$ 110 milhões, resultado este que superou as previsões iniciais da empresa e que foi 32% maior que os US\$ 83 milhões exportados em 88. Segundo ele, contribuíram para o alto valor exportado as vendas

de caminhões e ônibus para o Iraque (no valor de US\$ 45 milhões), e o incremento das exportações de veículos para a América Latina, além da exportação de motores para a Suécia.

Sobre os investimentos no País, Karlsson disse que a Scania investiu US\$ 30 milhões em 1989, finalizando dessa forma um plano de investimentos de US\$ 60 milhões, iniciado em 1986 e que permitiu à empresa elevar de 6 mil para 8 mil veículos a sua capacidade de produção. Ele também reafirmou que, a partir deste ano, a Scania iniciará um novo programa de investimentos de US\$ 100 milhões até 1994, também destinado a expandir a produção.

## Perspectivas

O presidente da Scania disse ser difícil uma previsão segura para 1990, em face dos novos fatores que influenciarão a economia e o setor de transportes a partir do novo Governo. Contudo, para ele, o mercado de caminhões pesados e ônibus continuará promissor nos próximos anos, uma vez que a rodovia continuará sendo o principal modal de transporte no País, com o aumento da produção e o desenvolvimento das cidades exigindo mais caminhões e ônibus para o transporte de carga e de passageiros; a renovação das frotas será uma exigência nos dois segmentos, em face da avançada idade média dos veículos em operação; e os pesados continuarão aumentando a sua progressiva participação nas vendas de caminhões.

Para a Scania, especificamente, Arne Karlsson prevê boas perspectivas nos próximos anos. Para ele, os novos investimentos para aumentar a capacidade de produção, a tradicional aceitação dos produtos da marca e a atualização tecnológica, assegurarão uma forte presença da Scania no mercado de caminhões pesados, ônibus e motores, mercado este que tende a tornar-se cada vez mais competitivo. ■

# Aplicação

## NO TRANSPORTE URBANO,

**A empresa de ônibus Vila Ema é apenas uma de um grupo que se dedica eficientemente ao transporte urbano de passageiros em São Paulo e no Rio de Janeiro, e que é um modelo de operação nesse setor. Conheça a história deste grupo que agora está optando pelos Scania para valorizar ainda mais os seus serviços.**

“Sou um apaixonado por ônibus. Ex-primo esta verdadeira paixão na rua, procurando oferecer ao passageiro veículos limpos, bem conservados. Afinal, transportamos seres humanos, não carga”, explica o empresário Ronan Maria Pinto, “patureba”, como são chamados os nascidos na cidade mineira de Patos. Ronan dirige seis empresas de ônibus urbanos de São Paulo e outra no Rio, a Auto Diesel.

A força da filosofia de Ronan é passada naturalmente à equipe de operação. Quem roda com o empresário por suas garagens percebe que ele trata todos os funcionários pelo primeiro nome, precedido por um respeitoso senhor. “Dou tapinha nas costas deles, mas nada à maneira de político à véspera de eleição. É um tapinha sincero”, confessa.

Dessa troca sincera de energia, surpreendente até, resulta a qualidade dos serviços. Por exemplo, na Empresa de Ônibus Vila Ema, paulistana, uma das sete onde Ronan é diretor, os veículos chamam a atenção pela limpeza, conservação e naturalmente pelos enfeites com que desfilam nas ruas poluídas da paulicéia. “Aqui dá gosto trabalhar”, diz o motorista Edir Alves, o “Ratinho”.

Dentro dessa frota, certamente um bálsamo no trânsito caótico e neurótico da metrópole paulista, os grandes destaques cabem a cinco Scania K-112, com carroceria Thamco. “O Scania dá aproveitamento maior, daí nossa opção pela compra desses veículos”, resume o empresário Ronan para justificar a compra.

O interessante é o critério para a escolha dos motoristas que pilotam os Scania. Naturalmente, os empregados que se destacam nos itens dirigibilidade, conservação, assiduidade, são os candidatos diretos à promoção. “Meu sonho é dirigir um Scania”, confessa João de Souza, motorista do carro 09430 com carroceria Thamco.

Souza, bem como a maioria dos motoristas da Vila Ema, é de um capricho exemplar. Seu ônibus tem o cofre do motor dianteiro e o painel revestidos de um veludo preto, impecavelmente conserva-

do. Como os outros veículos da empresa, o ônibus dirigido por ele é equipado com rádio, alto-falantes e calotas. O equipamento de som é propriedade particular da tripulação. “Por que sou candidato a dirigir Scania”, o próprio Souza responde: “É carro para motorista que não bate”.

### Acompanhando de perto

Um entre vários segredos de Ronan para não se perder no dia-a-dia burocrático da atividade é procurar estar sempre em contato com a operação. “O empresário de ônibus não pode administrar seu negócio sentado no escritório. Deve ir a campo para saber o que está errado e, a partir daí, corrigir, tomar medidas no sentido de aperfeiçoar a empresa”, salienta. “É preciso ficar vigilante, até porque temos uma tarifa administrada pelo poder público, nem sempre sincronizada com a realidade”, constata.

A escolha do Scania atende um compromisso para quem precisa administrar um negócio cuja tônica é debater-se constantemente com a defasagem tarifária. “Em determinadas linhas, precisamos de veículos que ofereçam melhor aproveita-

mento”, explica o empresário, para arrematar, “quando você entrega uma boa ferramenta de trabalho ao funcionário, pode ficar tranquilo que ele saberá conservar”, diz. O motorista Edir confirma: “A manutenção é muito boa e, importante, o carro deu um risquinho na lataria, já entra na funilaria, não fica rodando”.

Além da conservação, baixo índice de manutenção, o motorista, quando é bem tratado, tende normalmente a recomendar o patrão. “Tem motorista que trava o carro com cadeado e leva a chave para casa”, conta o empresário.

Está aí, provavelmente, um segredo até certo ponto contraditório. “Na Vila Ema os motoristas do Scania geralmente trabalham sozinhos, sem parceria, cumprindo os dois horários de rush”. Quer dizer, um carro fica na mão de apenas um motorista, o que pode sugerir contrasenso. Afinal, reza qualquer manual mais elementar de administração que um bem de produção deve operar o maior tempo possível para garantir o retorno mais rápido do investimento realizado.

Ronan não discorda, mas invoca suas observações para sacar argumentos pró-



# UM MODELO DE OPERAÇÃO

prios de uma empresa urbana. "O nosso trabalho tem sazonalidade. Quer dizer, não é sempre que o carro é exigido para situações extremas. Nos momentos de baixa demanda tiramos o Scania da linha e o colocamos em manutenção", explica.

## Um longo caminho

O empresário começou a mexer com o negócio de ônibus muito cedo, aos 11 anos, ainda em Minas, na Gontijo, uma das maiores empresas de transporte de passageiros do País, com sede em Belo Horizonte. Ao deixar Minas Gerais, foi trabalhar como motorista de caminhão, e mais tarde, no Rio de Janeiro, foi administrar a Rio Ita, importante empresa local que cobre linhas para Itaperuma e Miracema. "Comprávamos ônibus usados da Cometa", relembra. Este foi um de seus primeiros contatos com a Scania.

Mais tarde em São Paulo e já co-proprietário do Grupo, conjuntamente com os sócios (Constantino de Oliveira, Baltazar de Souza, José Gonçalves Lima Neto e Tarciso Constantino), comprou a Empresa Paulista de Ônibus, com 75 carros; em seguida, a Empresa de Ônibus Vila Ema, atualmente com 260 carros. Depois foi a vez da Transleste (75 carros). As aquisições englobaram também a Humaitá, a Santa Rita e a São Luiz, com linhas locais no ABC e ligações entre aquela região e a capital paulista.

A entrada do Scania no trânsito urbano da capital paulista, mais especificamente nas cores vermelho e branco da Vila Ema, ocorreu cinco anos depois da convi-



A empresa procura auto-suficiência em suas necessidades.

vência de Ronan em São Paulo. "Sempre disse que no dia que eu recebesse a visita de um representante da marca, faria uma compra. Certa feita, estava até com outro compromisso marcado, quando apareceu de improviso um funcionário da Codema (concessionária Scania). O negócio foi estabelecido", relembra.

O próximo passo de Ronan, agora, é levar o Scania também para o Rio de Janeiro. "Estamos com um K 112, com carroçaria Vitória, da Caio, rodando em regime de testes, na nossa empresa, a Auto Diesel", o veículo está operando em várias linhas, de grande demanda, como Pavuna/Castelo e Olaria/Copacabana. "Compramos este veículo especialmente para teste e vamos rodar até o carnaval", explica Ronan. A idéia, uma vez aprovada a experiência, é colocar "pelo menos mais 10 Scania na Auto Diesel", antecipa Ronan, que lembra um caso contado pelo motorista do carro-teste. "Um usuário

deu sinal de parada para o ônibus da frente, mas quando viu que atrás vinha um Scania preferiu embarcar no confortável K 112 com suspensão a ar", finaliza. ■



Manutenção: prioridade permanente.

## TUDO FEITO EM CASA

No transporte urbano as tarifas são apertadas, ou seja, o poder público trata a questão politicamente. O empresário que aceita operar nestas condições sabe que, para sobreviver, é indispensável muita racionalidade, enfim, trabalhar com uma estrutura enxuta.

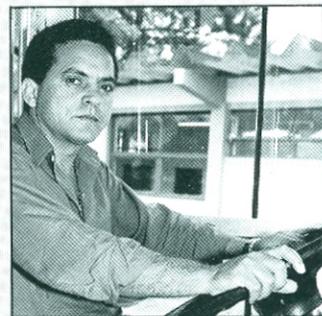
"Escolhemos o Scania justamente por isso. É um carro que dá maior aproveitamento e resulta num custo final menor", recita Ronan Maria Pinto. Nessa mesma filosofia, o grupo de empresas dirigido por Ronan e seus sócios verticalizou todos os serviços ligados à manutenção. "Fazemos tudo em casa: do con-

serto da catraca à revisão da bomba injetora até a recauchutagem ou mesmo o uniforme dos motoristas, cobradores e mecânicos", diz o empresário.

"Levamos o transporte a sério. Sabemos que temos uma tarifa defasada, mas ao mesmo tempo temos a obrigação de fornecer uniformes ao funcionário. Comprar pronto sai caro, então contratamos três costureiras, temos máquinas especializadas, adquirimos o tecido e a roupa é feita domesticamente", conta.

Os mínimos detalhes são observados. Temos até carpintaria pra consertar a caixinha do cobrador ou a cadeira do

escritório. Tudo é recuperado com critério. "Aqui nada é mandado para ser feito fora (a única exceção é a retífica do motor). Se adotássemos o serviço de terceiros certamente estaríamos falidos em função dos custos", conclui o empresário.



Ronan: administração dinâmica




O Gemini marcará uma nova concepção no transporte de passageiros.

As janelas panorâmicas do "Double-Decker" possibilitam ampla visão.

# GEMINI

A Scania e a encarroçadora Thamco lançaram, no início deste ano, um ônibus rodoviário que certamente marcará uma nova concepção no transporte de passageiros no Brasil. Trata-se do *Double-Decker* modelo Gemini, cujo principal mercado será as empresas de turismo e as companhias que operam em linhas de curtas e médias distâncias.

Montado sobre chassi Scania K 112 TL - o mais indicado, segundo vários técnicos da Thamco, para suportar a estrutura do *Double-Decker* - o Gemini é propulsionado com motor DSC 11 com potência de 333 CV a 2000 rpm, equipado com turboalimentador e intercooler. A caixa de mudanças é do tipo G 776 mecânica, com 5 marchas à frente totalmente sincronizadas e uma à ré. Todo este conjunto, aliado ao terceiro eixo e suspensão a ar, possibilita ao novo ônibus transportar confortavelmente até 76 passageiros (50% a mais que os ônibus convencionais), 56 no piso superior e 20 no inferior.

Em termos de dimensões, o Gemini tem 13,20 m de comprimento e 4,26 m de altura. E internamente, seu "pé-direito" é de 1,80 m no piso inferior e 1,70

m no superior, o que possibilita boa circulação aos passageiros.

A estrutura do *Double-Decker* rodoviário é toda construída em perfis de aço carbono retangular revestida externamente com chapas de alumínio no teto e nas laterais, e em fiberglass na frente e na traseira. Internamente, o assoalho do novo ônibus é de compensado naval tratado, revestido de carpete 10 mm, e suas poltronas são reclináveis, superconfortáveis e revestidas em tecido especial aveludado. As laterais e os porta-pacotes também são revestidos em tecido aveludado e o teto em forração de excelente qualidade.

## Traços simples e modernos

O projeto do *Double-Decker* rodoviário uniu tudo o que há de mais moderno em termos de tecnologia de ônibus rodoviários de luxo. O veículo é apresentado com três portas, duas para passageiros e uma para compartimento de bagagens, eletropneumáticas do tipo pantográfico. É equipado, ainda, com divisão especial para o motorista, janelas panorâmicas, poltronas reclináveis, toilette, ar-condi-

cionado e instalações completas para serviço de bordo.

A parte externa do Gemini, no entanto, é a que mais chama a atenção. Primeiro pelo fato de ser um dois andares, depois por ter um design ao mesmo tempo simples e futurista. Para acompanhar a harmonia desses traços, o dois andares ficou com uma grande área envidraçada na dianteira que permite um ângulo total de visão, tanto para o motorista, (42,5%), como também aos passageiros do piso superior.

No que se refere à bagagem, há um compartimento especial na parte traseira inferior do veículo, com capacidade para 13 m<sup>3</sup> de carga com acesso através de uma porta pantográfica. Considerando-se a lotação máxima do veículo, esse espaço pode abrigar até três malas grandes de cada passageiro.

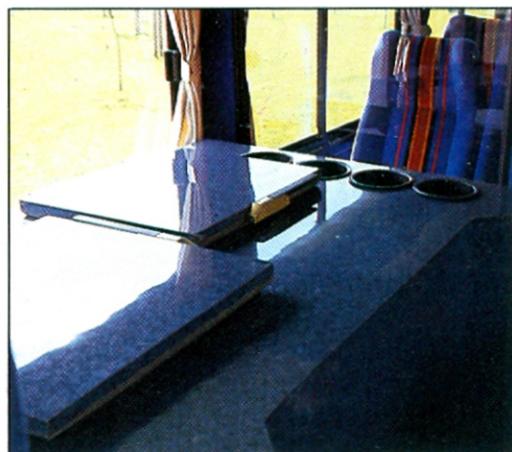
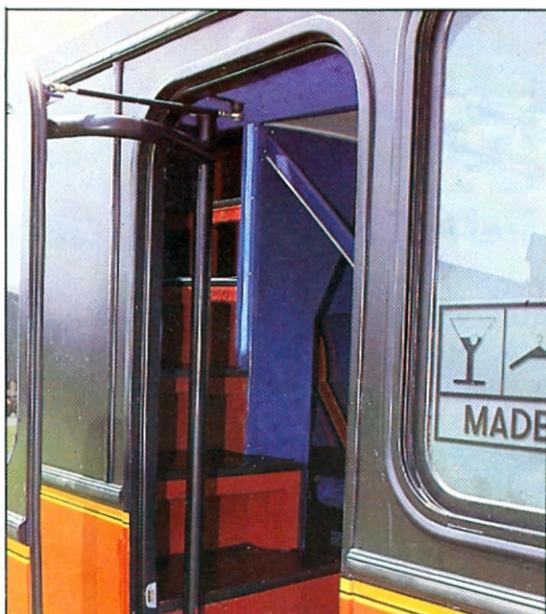
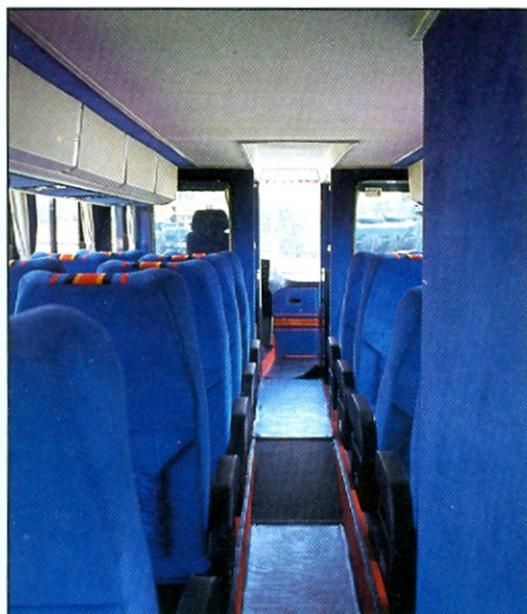
## Alto mas nem tanto

A primeira vista, o Gemini, com seus 4,26 m de altura aparenta ser muito maior que qualquer rodoviário normal. Esse impacto visual normalmente causa apre-

REI DA  
ESTRADA







O Gemini é equipado com instalações completas para serviço de bordo.

A escada interna permite fácil acesso ao piso superior.

O novo ônibus pode transportar confortavelmente 20 passageiros no piso inferior...



...e 56 no superior



## CONFORTO EM DOSE DUPLA

O Gemini, que fez sua "avant-première" na última Brasil Transpo, sendo considerado por todos o maior avanço tecnológico da mostra, está entrando no mercado. Nesta matéria, mostramos todos os detalhes deste novo produto que deverá imprimir novo ritmo no rodoviário de passageir

são entre empresários e usuários com relação ao fator segurança no que tange à estabilidade de um veículo desse porte em uma curva.

Na verdade o ônibus, contudo, é apenas 20 centímetros mais alto do que os "High Decks" rodando no País. Ou seja, está abaixo, ainda, da altura máxima estabelecida por lei para veículos rodoviários, que é de 4,40 metros. Em estudos e simulações feitos pelos engenheiros da Thamco e da Scania, o Gemini foi submetido a várias situações de risco para testar sua estabilidade. Em uma delas, a mais crítica, o veículo acomodou sua capacidade máxima de passageiros na parte superior (56) e ficou completamente vazio no piso inferior, exceto, obviamente, o motorista.

Ainda nesta situação, considerou-se, também, uma bagagem de mão de 20 kg para cada passageiro. E com todo esse peso na parte superior, o comportamento do veículo, tanto em retas como em curvas, foi excelente, com sua inclinação considerada perfeitamente normal, segundo os mais rígidos padrões de segurança europeus para esse tipo de veículo. Nessa experiência ficou provado que o conjunto de

suspensão do ônibus, original da Scania, funciona perfeitamente, dando total estabilidade.

### Um projeto pioneiro

A Thamco, empresa que nasceu em 1985 com o fechamento da Ciferal paulista, é a única encarregadora brasileira que fabrica ônibus de dois andares. Os primeiros foram os urbanos, em 1987, quando o então prefeito de São Paulo, Jânio Quadros, resolveu racionalizar o transporte urbano da cidade dando, também, um charme londrino à metropole. O "Fofão", como foi apelidado, deu certo e passou a ser utilizado em outras cidades brasileiras, como Goiânia, por exemplo.

A partir de 1988, a Thamco começou a trabalhar no projeto da versão rodoviária do veículo. Ao todo, foram investidos, segundo Ivo Marco Belucci, diretor comercial da empresa, US\$ 1 milhão. Com parte desse investimento, a Thamco construiu, inclusive, uma linha de montagem específica para o produto, com capacidade para produzir até dez unidades por mês. "E dependendo da demanda, pode-

mos até dobrar esta produção", afirma Belucci.

Em termos de mercado, além das empresas de turismo, o diretor da empresa informa que várias companhias que operam no eixo São Paulo/Campinas já manifestaram interesse em adquirir o Gemini, "devido, principalmente, à sua maior capacidade de transportar passageiros sem perder, contudo, conforto e rapidez", explicou.

Aliás, antes que se forme o conceito de que o Gemini é um tipo de ônibus que só funciona bem em linhas de curtas e médias distâncias, Belucci ressalta, categórico, que o *Double-Decker* foi concebido para operar em linhas de qualquer distância. "Basta ver o exemplo da empresa Chile Bus, que mantém uma linha tradicional de Santiago, no Chile, até São Paulo, com um dois andares", finaliza.

A opção da Thamco pelo chassi Scania K 112 TL deveu-se, também, à sua larga utilização na versão dois andares em países europeus e na Argentina, já há algum tempo, oferecendo conforto — graças a um eficiente sistema de suspensão — e, principalmente, segurança.

*Serviço*



# PRO-SCANIA:

## HOSPITALIDADE E FUNCIONALIDADE

**Na edição anterior do Rei da Estrada, dissemos que a Scania do Brasil possui um dos mais completos e eficientes sistemas de atendimento ao cliente do País, e mostramos o que é o Pro-Scania. A partir deste número, explicaremos um a um todos os 25 itens do programa, iniciando pela Hospedagem para o Motorista e o Cadastro Integrado.**

A hospitalidade, como forma de melhor atender o cliente, e a funcionalidade, procurando facilitar ao máximo o contato com a concessionária, são duas características marcantes na filosofia de atuação da rede Scania. Em função disto é que foi criado o Pro-Scania — Programa Scania de Atendimento. Estas duas funções específicas, no entanto, ficam particularmente claras em dois dos vinte e cinco itens que compõem o sistema: Hospedagem para Motoristas e Cadastro Integrado.

O item Hospedagem para Motoristas, na verdade, não precisa de maiores explicações pois, simplesmente ao lê-lo, é possível identificar do que se trata. Mas, no caso das concessionárias Scania, o simples enunciado não basta. O conforto dos motoristas que estão aguardando o conserto do seu veículo não é uma norma, é uma regra.

A maioria das casas da rede tem local apropriado para acomodar o motorista e, se preciso, até sua família, o tempo necessário para o conserto do caminhão. Isto sem onerar em mais um centavo os serviços prestados. A hospedagem é gratuita. E se alguma concessionária, por acaso, ainda não possui as instalações necessárias para a hospedagem, a instrução é levar o motorista a um hotel próximo, onde a concessionária mantém convênio.

Muitas concessionárias já estão equipadas para dar o máximo de conforto aos motoristas, procurando prestar um serviço, no mínimo, equivalente a um hotel de estrada. A Vepesa, de Rio Verde, em Goiás, por exemplo, é um desses casos. Ao lado de suas instalações foi construída uma hospedagem com toda infra-estrutura de atendimento e serviço comparável a um hotel. O local já foi batizado e patenteado com o nome de "Casa do Carreteiro" e conta com quartos para casal e solteiros, salão de jogos, banheiros individuais, sala de TV e café da manhã. Nada luxuoso mas muito confortável e funcional. O Grupo Vepesa, inclusive, já anunciou que vai construir hospedagens iguais a esta em todas as suas concessionárias.

Outra concessionária que também é sempre citada como exemplo é a Mecânica, de Vacaria, no Rio Grande do Sul. Lá os motoristas também não precisam

se preocupar, pois foram construídos, junto às instalações, pequenos apartamentos para acomodar confortavelmente motoristas solteiros e até casados com sua família.

Estas duas casas são apenas dois dos mais recentes exemplos dos investimentos da Rede Scania em hospedagem e demonstram exatamente a preocupação da

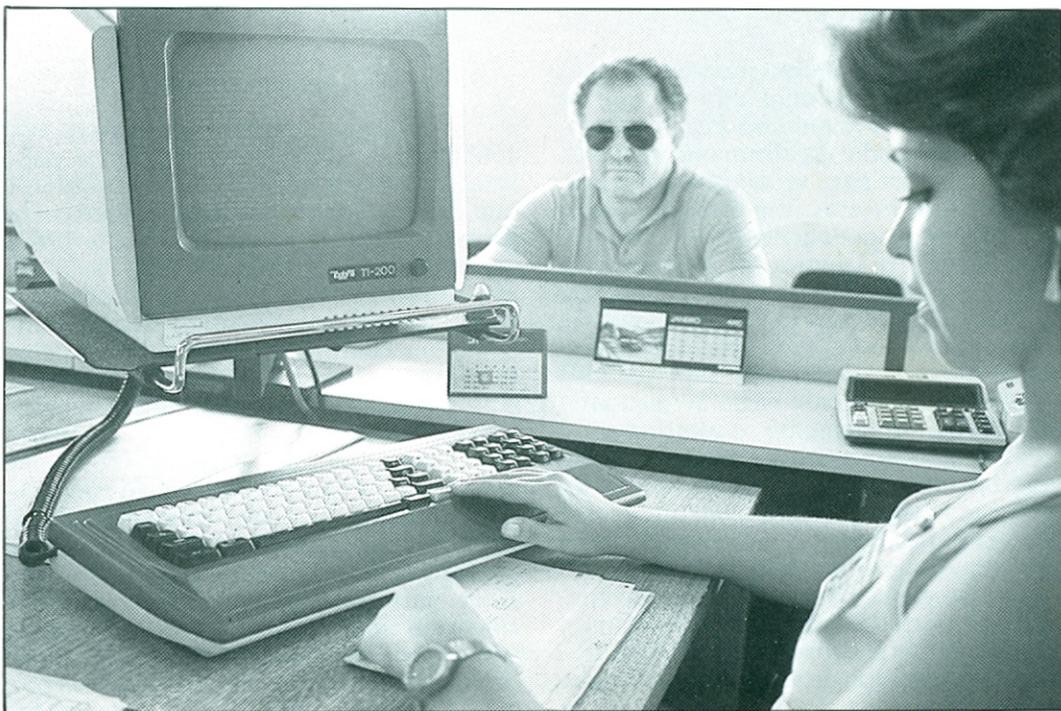
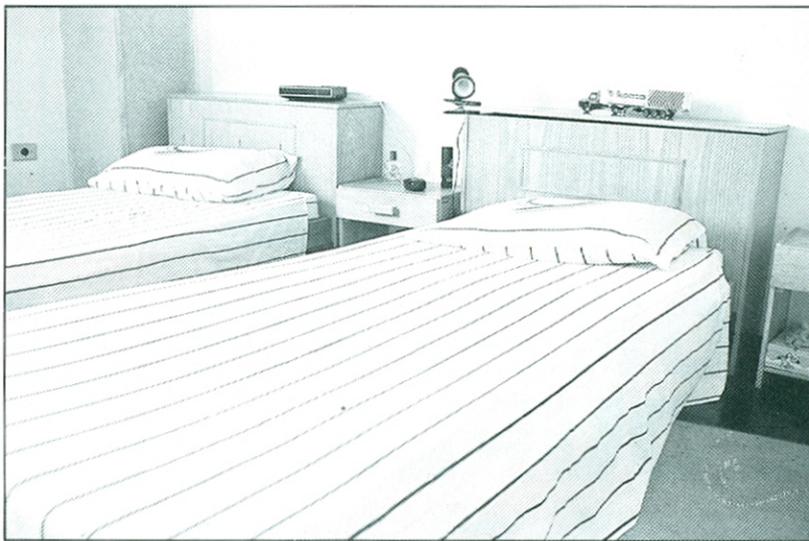
marca em fornecer ao motorista o máximo de segurança, cordialidade e comodidade.

### Crédito imediato

Para ter a necessária tranquilidade na operação dos seus caminhões, por sinal, o cliente Scania conta com mais um importante item do Pro-Scania, o Cadastro Integrado. Trata-se de um serviço exclusivo prestado pelos concessionários da marca e que facilita muito a vida de todos na hora do acerto de contas.

O funcionamento do Cadastro Integrado é relativamente simples de ser compreendido: através de um sistema de comunicação eficiente que interliga toda a rede, o cliente, se estiver em dia com a concessionária da sua região de origem, pode obter serviços e peças genuínas em qualquer ponto do País e sem o pagamento imediato.

Ou seja, ele tem crédito em todas as regiões no que se refere aos serviços Scania. Este é, sem dúvida, o método mais rápido e funcional de crédito imediato. E a rede está se preparando para agilizar ainda mais o serviço investindo, principalmente, em informática. ■



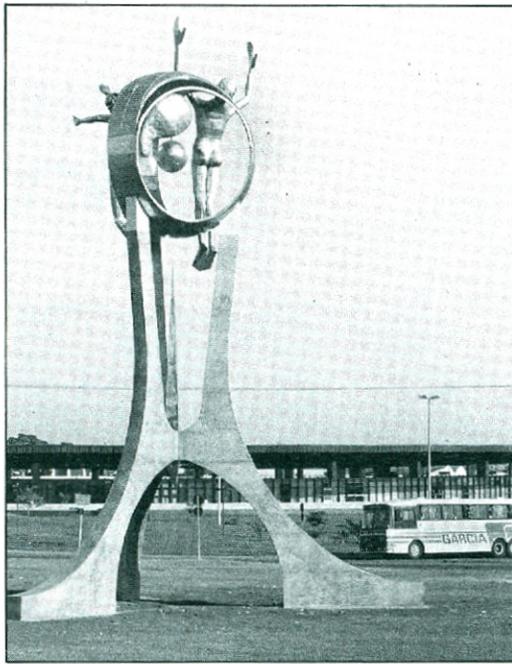
## Registro

### Viação Garcia homenageia passageiros

Como parte das comemorações dos 55 anos da Viação Garcia, a empresa presenteou sua cidade natal, Londrina/PR, com uma escultura e intitulada Monumento ao Passageiro. Inaugurada no dia 10 de dezembro passado, data dos 55 anos de emancipação política da cidade, a escultura — projetada pelo artista plástico Henrique Aragão — fica em frente ao terminal rodoviário de Londrina.

O Monumento ao Passageiro consiste em três colunas de concreto que se cruzam a uma altura de 4,5 metros e depois se abrem para o infinito, atingindo 15 metros de altura. As três colunas sustentam uma esfera de cinco metros de diâmetro feita em ferro e aço inoxidável. Distribuídas ao redor da esfera ficam as figuras de um homem, uma mulher e uma semente.

Segundo Aragão, as figuras — que parecem estar soltas no espaço — representam todas as formas transporte de passageiro. O projeto, a construção e a instalação do Monumento ao Passageiro foi iniciativa da Viação Garcia que, durante todo o ano passado, programou uma série de eventos em comemoração a seu aniversário e a emancipação política de Londrina.



### Salvando vidas

Agora o 3.º Grupamento de Busca e Salvamento de Santos, uma das unidades do Corpo de Bombeiros, conta com uma super-aliada capaz de socorrer embarcações ou mesmo afogamentos quotidianos de praia em aproximadamente 10 minutos. Trata-se de uma lancha de 53 pés desenvolvida pelo estaleiro Tecnomarine e equipada com dois motores Scania DSI 11.

Essa é a maior lancha que o Corpo de Bombeiros do litoral paulista já teve. "Uma embarcação maior e mais potente nos permite fazer salvamentos rápidos em mares mais bravios e distantes" explica o Major Almeida Lima, um dos responsáveis pela aquisição da lancha.

Os motores foram fornecidos pela Battistella/Santos, concessionária Scania especializada na comercialização de motores. A solenidade de entrega da nova "viatura dos mares" como é carinhosamente chamada pelos bombeiros, contou com a presença de autoridades de Santos e o governador do Estado de São Paulo, Orestes Quercia



### Articulado Scania no Rio

Quatro ônibus S 112 articulados já estão rodando na capital carioca. Os veículos foram adquiridos pelo governo do Rio de Janeiro junto à concessionária Scania Equipos e encarregados pela Ciferal. A Companhia de Transportes Coletivos (CTC) programou trajetos de longa distância e com grande afluxo de passageiros para a operação dos articulados Scania.

Com essa entrega, o Estado do Rio de Janeiro passa a contar pela primeira vez com ônibus articulados no transporte coletivo, seguindo uma tendência que vem sendo verificada nas principais capitais do País. Segundo o presidente da CTC, Osvaldo Costa Frias, a estatal optou pelos articulados para diminuir os custos com manutenção e combustível, além de dinamizar o transporte de passageiros.

Devido à sua dimensão, 18,15 metros de comprimento, e um motor de 305 cv a 2000 rpm, o articulado pode transportar até 250 pessoas mantendo a mesma velocidade do ônibus normal. Por ser novidade e, acima de tudo, por sua inegável praticidade, o veículo foi muito bem aceito pela comunidade carioca que já o apelidou de "papa-filas".



**Novas instalações** — A Transauto Tedesco, um dos maiores clientes da concessionária Ediba/Lages, inaugurou sua nova instalação numa área de 2.238 m<sup>2</sup>, em Caçador-SC. A transportadora possui 42 caminhões Scania que transportam bobinas de papel e pinus para todo o país.



**Transmarcon** — Elvo Marcon, na foto, a esquerda de camisa escura, recebeu da concessionária Ediba/Lages o Scania T 112-HS contemplado pelo Consórcio Nacional Scania, que irá engrossar a frota de sua empresa, a Transmarcon Transportes.



**Cinco mil toneladas por mês** — A Transportadora Rodopel, com sede em Otacílio Costa/SC, tem uma frota de 34 veículos, sendo que 24 são Scania. Na foto, o momento em que Arnaldo Felix Pires, diretor da empresa, recebe o 24.º Scania de sua frota, um T 112 HS contemplado pelo Consórcio Nacional Scania e entregue pela Ediba/Lages. O novo Scania já está trabalhando no transporte de papel da empresa Manville para São Paulo. São mais de cinco mil toneladas por mês.

# Registro



**Vegas** — A Movepa, de Ourinhos, entregou mais um Scania T 112 HS 4x2 Intercooler à Vegas Comércio e Transportes Ltda, que já está trabalhando no transporte de butijões de gás para toda a região. Saulo de Carvalho, proprietário da empresa, é o terceiro, na foto, da direita para a esquerda.



**Reforçando a frota** — A Transportadora Transparanatinga/MT, adquiriu cinco Scania T 142 HS para reforçar sua frota de 48 veículos. A empresa transporta cereais, calcário e adubo para o Nordeste e todo o estado de Mato Grosso. Os veículos foram comercializados pela Irmãos Lopes, de Rondonópolis.



**Bons pilotos** — A Guataparã Veículos de Belém-PA é uma das concessionárias pioneiras em se tratando de treinamento. Em seu Centro de Treinamento, onde também são realizados cursos ministrados pela Scania, existem cursos básicos de produtos Scania (para funcionários da concessionária) e cursos para motoristas de ônibus e caminhão. No final do ano passado, a concessionária promoveu um concurso na empresa Auto Viação Icoaraciense, tradicional frotista Scania da região, para saber qual o motorista que obtinha o melhor desempenho do ônibus. A dupla Jorge Alves de Carvalho Neto e Edilberto Antonio Simões foi a vencedora. O prêmio foi a instalação de umto-ca-fitas de última geração no veículo que operam.



**Cooperativa faz treze pontos** — A Coamo - Cooperativa Agropecuária Morãoense Ltda - com sede em Campo Mourão/PR, adquiriu 13 Scania da concessionária Irmãos Lopes, londrina, de uma tacada só. Somando-se esses veículos, a Coamo fica com 40 caminhões Scania em sua frota que transporta principalmente produtos agrícolas.



**Mais dois contemplados** — Roque Comelli, proprietário da Transportes 3R, o primeiro da direita para a esquerda, recebeu da Ediba Lages seu quarto caminhão Scania T 112 HS 4x2 contemplado no Consórcio Nacional. O segundo da esquerda para a direita é Roque Barancelli, proprietário da Toceraface Transportes, que recebeu seu primeiro Scania, também do Consórcio Nacional. A entrega solene foi comemorada com uma tradicional churrascada gaúcha.

# Cartas Ao Rei

## Senai

Sou um cursista do Senai em minha cidade e, para melhorar meus conhecimentos sobre os produtos Scania, gostaria de receber manual e folhetos técnicos sobre a nova linha HW. Evaldo José Volponi, Cascavél/PR

Todo material técnico sobre a nova linha já foi enviado a sua casa. Se tiver dúvidas em alguns dos termos ou itens, pode nos escrever que esclareceremos prontamente.

## Engenharia mecânica

Sou estudante de engenharia mecânica e gostaria de passar a receber a revista *Rei da Estrada* em casa para ficar por dentro das inovações e dos acontecimentos do setor de transporte. Se possível, gostaria de receber, também, material técnico sobre motores e chassis para ônibus e sobre caminhões pesados da marca. Luismar Zaché Marianelli, Colatina/ES.

Seu nome passa a fazer parte de nossa lista de assinantes. Quanto ao material técnico, provavelmente quando você receber essa edição do *Rei*, já estará em sua casa.

## Nova linha, novo Rei

Como assinante do *Rei da Estrada* pude notar que a Scania mudou seus caminhões, mas não pude deixar de notar, que o *Rei da Estrada* também mudou para melhor. Gostaria de receber material técnico sobre a nova linha. Sandro B. Paiva, Tupã/SP

Nossos sinceros agradecimentos pelo reconhecimento. Pretendemos continuar sempre inovando, aguarde novidades. Ah, seu material técnico já está a caminho.

## Transpo

Em visita a última Brasil-Transpo estive em visita ao estande da Scania, no qual tive a oportunidade de receber um exemplar da revista *Rei da Estrada*. Gostaria de saber como proceder para recebê-la periodicamente em minha casa. Valdir Franceschini, Jaguariuna/SP

É muito fácil, basta escrever para o departamento de Relações Públicas e solicitar uma assinatura, que é gratuita. No seu caso, como você já enviou a carta, o *Rei da Estrada* chegará a sua residência todo bimestre. Aguarde.

## Posters

Estou cursando o 2º ano de mecânica do colégio técnico de Limeira e também faço um curso de projetista de máquinas. Gostaria de receber catálogos informativos e posters de seus veículos. Sandro Fiorini, Limeira/SP

Seu pedido é uma ordem, os posters e os folhetos estão a caminho.

## Petrobrás

Sou funcionário da Petrobrás e trabalho com vários tipos de motores Scania. Gostaria de receber manuais ou catálogos contendo instruções de operação e manutenção dos seguintes motores: DN 11, DS 11, DS 14, DSI 14. Laudemilson Cardoso Araújo, Pojuca/BA

Estamos enviando-lhe folhetos técnicos de todos os motores fabricados pela Scania para esse tipo de aplicação e aproveitamos para informá-lo, em primeira mão, que em breve estaremos fazendo uma reportagem sobre a utilização dos motores Scania na extração e bombeamento do Petróleo.

*Concessionários*

# NAS CORES E NO "DESIGN" A NOVA FORÇA VISUAL DA SCANIA

A Saab-Scania está implantando nas suas concessionárias de todo o Brasil um programa de padronização e identidade visual. O novo padrão objetiva, principalmente, reforçar ainda mais a imagem da marca junto ao mercado e à comunidade.

A Saab-Scania do Brasil está introduzindo um programa de padronização e identidade visual em toda sua rede de concessionários no País, objetivando reforçar ainda mais a imagem da marca Scania junto ao mercado e a comunidade.

A idéia parte do princípio de que uma comunicação visual uniforme atrai a atenção e, ao mesmo tempo, transmite uma imagem de força, organização e modernidade, fazendo com que todas as pessoas sintam a presença da Scania no local, automaticamente, com um simples passar de olhos.

O Programa de Identidade Visual, como foi batizado, pretende em outras palavras, com o uso padrão dos elementos da marca — Símbolo do Grupo, Logotipo Scania, e Faixa Azul Degradê — criar um padrão de identificação moderno, claro e uniforme, que beneficiará fortemente a comunicação da Scania e de sua rede de concessionários com todos os clientes e usuários, que identificarão com maior facilidade os pontos de apoio da marca.

O plano é que, até 1991, o Programa de Identidade Visual já esteja implantado em toda rede de concessionários. Hoje, no Brasil, segundo um balanço do Departamento de Desenvolvimento de Vendas da Scania, encarregado de acompanhar o processo, cerca de 40% das casas já estão com o novo visual. E as demais revendas da marca também deverão efetuar as reformas rapidamente, uma vez que todo o Programa é relativamente simples de ser introduzido.

## Mensagem Clara e Objetiva

São três os elementos de identificação que serão utilizados em qualquer dependência que comercialize produtos ou serviços Scania: o símbolo Saab-Scania, que

mostra que a Scania é parte do grupo Saab-Scania; o logotipo Scania, que representa o nome do produto ou serviço; e a faixa azul degradê; que une o símbolo e o logotipo. Estes três elementos, combinados com o nome do Concessionário, visam proporcionar uma mensagem visual clara e objetiva, tanto a longa, como a média e curta distância.

A visualização a longa distância está a cargo dos logotipos da Scania e da concessionária que devem ser colocados segundo a análise da disponibilidade de espaço na fachada do edifício e da distância de visão, que se quer atingir, ou seja, podem ser de tamanhos variados de acordo com estes princípios. Estes logotipos devem ser iluminados, com neon; indiretamente através de refletores; ou então, auto iluminados fluorescentes.

Já a faixa azul degradê, combinada com elementos menores (o Símbolo do grupo

Saab-Scania, e novamente os logotipos da Scania e da concessionária), assume importante função no conjunto de identidade, nas visualizações de curta e média distâncias. E por esta razão, também deve ser colocada na fachada principal da concessionária. O símbolo e o logotipo da Scania devem ser colocados próximos sobre a faixa e, sempre que possível, o primeiro deve ser instalado à direita do segundo, guardando-se uma distância específica e determinada entre os dois, para que o seu relacionamento seja claro. O nome do concessionário também pode fazer parte do conjunto, sempre à direita do símbolo e do logotipo da montadora e a uma distância de, no mínimo, duas vezes a existente entre estes últimos.

Dentro dos novos princípios de padronização visual, a entrada das dependências também pode ser identificada por um totem, colocado no lado de dentro ou de fora da entrada principal. Trata-se de um conjunto de colunas, com o símbolo Saab-Scania na parte superior, composto com o logotipo Scania embaixo e o nome do concessionário abaixo deste último, obedecendo-se as distâncias padrão.

É importante lembrar que o objetivo principal deste trabalho é criar um ambiente que valorize os serviços do concessionário, inspirando confiança nos produtos que ele representa, além de estimular o pessoal que nele trabalha e facilitar a comunicação com o cliente, motivando-o para bons negócios.

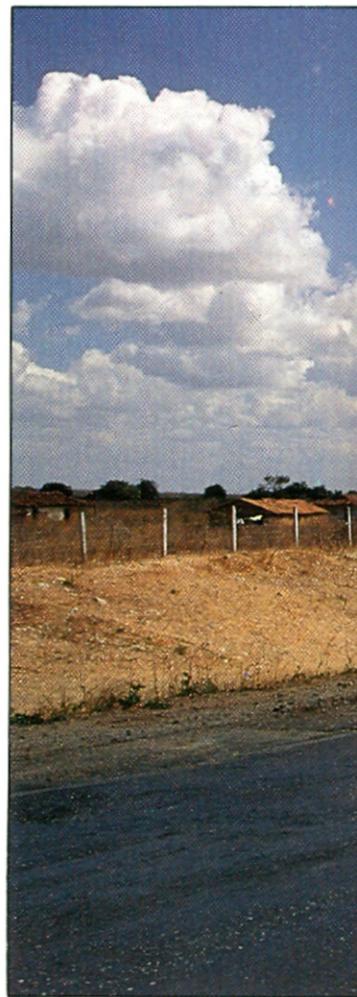
Através da padronização visual, os serviços prestados pela Scania serão imediatamente identificados em qualquer parte do mundo pelos usuários, e isto é uma estratégia importante para consolidar ainda mais a posição dos produtos da marca e preparar a empresa para a nova década que está começando.



## Reportagem

**A** região de Mossoró, no Rio Grande do Norte, é a segunda maior produtora de petróleo do Brasil. Lá, os Scania operam 24 horas por dia ajudando na prospecção e transporte dos quase 100 mil barris extraídos diariamente naquela bacia petrolífera.

*Do poço..... ao oleoduto, o petróleo vai de Scania*



Na segunda maior região produtora de petróleo do País (área que vai de Mossoró, no Rio Grande do Norte, até o sul do Ceará), com mais de 100 mil barris extraídos diariamente, os veículos Scania têm uma expressiva presença desde a prospecção e o transporte do petróleo bruto, até a distribuição dos seus derivados.

Nessa região, onde há poços de petróleo até mesmo beirando a estrada BR-301 (também conhecida como "Estrada do Óleo", por motivos óbvios), diz-se que "é só fazer um buraco e ver óleo negro brotar". Segundo os técnicos da Petrobrás, a história é um pouco diferente, "mas sempre há um fundinho de verdade".

Para se chegar a um local com alguma probabilidade de se extrair petróleo, a estatal põe em campo, de início, especialistas em geologia que estudam milímetro por milímetro de solo. No jargão técnico, essa fase é chamada de prospecção do terreno. Após várias explosões, os geólogos fazem a coleta do material e indicam as prováveis áreas de extração.

Com os mapas das possíveis áreas petrolíferas em mãos, entra em ação a montagem das sondas (quem já assistiu antigos filmes de Hollywood sabe que sonda é aquela famosa torre que sustenta o equipamento que faz a perfuração do solo). A possibilidade de não achar petróleo é muito pequena.

### Operação delicada

É a instalação da sonda a etapa mais delicada e perigosa da operação. Primeiro porque todo material empregado é de alta precisão e boa parte dele é importado; segundo porque as sondas só ficam em um ponto o tempo suficiente para se perfurar, cimentar e localizar os primeiros sinais de petróleo. Depois disso, parte-se imediatamente para outro ponto.

Para dar segurança e agilidade a esse ininterrupto processo de transporte, montagem e desmontagem da sonda, é que a Petrobrás vêm trabalhando há mais de 10 anos com a Nordeste Transportes Especializados. A empresa possui 30 caminhões Scania operando na região, nas versões 6x4 e 4x2, transportando as estruturas para montagem das sondas além de todo

# O PETRÓLEO V

*Transportando equipamento de perfuração*



equipamento de apoio.

Segundo José Luiz de O. Pinto, gerente da transportadora, os Scania são os mais indicados para operar em condições de clima e estradas oferecidas nos campos de extração. "Muitas vezes transportamos e montamos as sondas em lugares que nem Lampião sonhava em passar, num clima nunca inferior a 38; e os Scania vão sem problema com 40 toneladas de carga", conta José Luiz.

A Nordeste só trabalha com a Petrobrás. Especializou-se no transporte de equipamentos e montagens de sondas. Caminhões Scania especiais, batizados com o nome de "matraca" têm equipamentos sobre o chassi que permitem o próprio carregamento, facilitando o trabalho de

montagem e desmontagem nos áridos campos de extração.

### Depois da sonda, o petróleo

A extração terrestre de petróleo na região de Mossoró responde por 65% da produção total do Rio Grande do Norte e Ceará. Os outros 35% são extraídos das plataformas marítimas da região.

O campo de Canto de Amaro, uma espécie de menina dos olhos da Petrobrás, em Mossoró, tem uma produção diária de mais de 37 mil barris. Nesse campo existem aproximadamente 400 poços em franca produção (é interessante ressaltar que cada poço tem uma vida útil de 15 anos), e ainda há expectativa de se aumentar em 50% o número de poços nesse cam-



# AJA DE SCANIA



*No Rio Grande do Norte, toda a distribuição do gás é feita pelos Scania.*

po nos próximos anos.

Em cada poço desses, depois que a sonda transportada pelos Scania fez seu trabalho — perfurou, cimentou, tirou a lama, tirou a água e o gás — tem uma espécie de cavalete fazendo o bombeamento do óleo negro. Estacionada ao lado, fica uma carreta-tanque sendo carregada, sem o cavalo-mecânico. Isto acontece em todos os poços que não são interligados por pequenos dutos à estação central — que na verdade são a maioria — onde as carretas funcionam como depósito do petróleo extraído.

E aí também operam os Scania, normalmente trabalhando com duas carretas. Enquanto uma carrega no poço, a outra segue viagem até a estação central, em

Canto do Amaro, onde é depositado todo o petróleo da região. Da estação, o petróleo segue em um oleoduto de 250 km até o porto de Guamaré para ser refinado em Salvador.

Esse esquema de trabalho com duas carretas é necessário não só para agilizar o processo de transporte, mas, porque, o bombeamento dos poços é ininterrupto e o petróleo sugado da terra é imediatamente depositado na carreta-tanque. O trabalho dos caminhões Scania é feito a toque de caixa para permitir o sincronismo e evitar o desperdício do petróleo.

O oleoduto começou a operar há nove meses. Antes disso, toda a produção da região era escoada por caminhões, na maioria Scania, até o porto. Aproxima-

damente 300 carretas faziam o trabalho que hoje fica por conta do oleoduto. Mas como é economicamente inviável para a Petrobrás interligar todos os campos petrolíferos da região de Mossoró através de pequenos dutos, a solução continuou sendo os incansáveis caminhões.

As transportadoras Cerama e Transbet trabalham com 30 cavalos Scania que buscam petróleo em poços distantes, como na Fazenda Belém, no sul do Ceará, e o descarregam na estação central de Canto do Amaro. A viagem é longa e exige muito dos caminhões que raramente encontram uma estrada pavimentada.

Sob as mais severas condições de clima e estrada — a BR 304, por exemplo, chega a ter uma placa advertindo o motorista que, daquele trecho em diante, haverá 40 km de buracos (e são buracos de um acostamento a outro) —, os caminhões Scania têm que transportar, descarregar o petróleo e retornar a tempo de pegar o próximo tanque praticamente cheio.

A manutenção dos veículos é feita na própria transportadora que compra peças originais na concessionária Scania Carajás, em Natal. A Transbet e a Cerama têm sempre caminhões reserva para substituir os que serão revisados para não prejudicar o sistema sincronizado de transporte de petróleo, que não pode parar.

## Pequena Arábia

A estação central recebe petróleo das carretas e também dos pequenos dutos que interligam os poços mais próximos, 24 horas por dia. O cheiro do óleo negro alastrado por toda região com o ininterrupto transitar dos caminhões é inconfundível. Nada perturbador aos moradores habituados a uma temperatura média de 40°, chuvas raras e solo ao mesmo tempo agreste e milionário.

A participação dos caminhões Scania nessa pequena Arábia encravada no Norte do Brasil não para por aí. No destino final do oleoduto, em Guamaré, há uma unidade de processamento de gás da Petrobrás. Dessa unidade sai o gás que abastece Natal, Mossoró e outras cidades do Rio Grande do Norte.

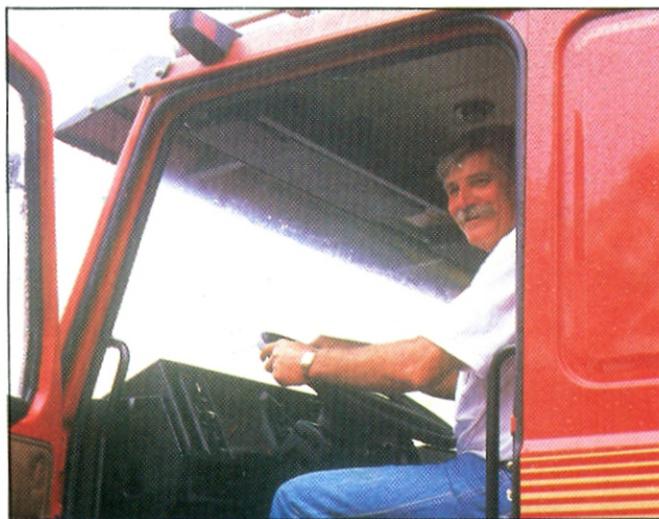
E, nessa fase, entram em cena, novamente, os caminhões Scania. Para garantir um abastecimento eficaz — e a Petrobrás é exigente no que diz respeito à segurança e rapidez — a estatal trabalha com a transportadora Atrevida que tem 15 Scania L-111, todos impecáveis, fazendo o serviço há quase dez anos.

Os caminhões, equipados com tanques GLP, são carregados em Guamaré para distribuir o gás em todo o Estado do Rio Grande do Norte. A Atrevida também só trabalha para a Petrobrás e sua frota é constituída apenas de Scania.

A Petrobrás atravessou uma fase de contenção de despesas em 1989. Interrompeu investimentos por um tempo. Mas o petróleo continua lá e 100 mil barris diários foi apenas uma meta alcançada em tempos de crise. A nova década está apenas começando, com ela o novo governo, novos investimentos, novas metas, novos poços e novos Scania. ■

Fatos

# LEVANDO UM SCANIA PARA CASA



Uma vez sorteado, Afonso Marson já levou seu Scania para casa.

**Com mais de 30 mil caminhões inscritos, a promoção "Ganhe um Scania Brincando" foi um absoluto sucesso. O grande vencedor foi Afonso Marson, de Sorocaba, que já levou seu T 112 HS para casa.**

Afonso Marson, proprietário do Scania T 112, chassi 3218800, residente em Sorocaba, no interior de São Paulo, e cliente da concessionária Supercar, foi o feliz vencedor da promoção "Ganhe um Scania Brincando", promovida pela Saab-Scania do Brasil, e ganhou, como prêmio, um Scania T 112 HS 4x2 Intercooler OK. Além disso, como Afonso é transportador autônomo, ou seja, dirige o seu próprio caminhão, ele levou, também, o superprêmio especial que estava reservado para o motorista do veículo sorteado.

O sorteio aconteceu no último dia 07 de dezembro, na sede da Scania em São Bernardo do Campo, em evento que foi transmitido ao vivo para todas as concessionárias Scania, via Embratel, através do

sistema de TV Executiva. Além de Afonso, que ganhou o prêmio principal, outros cem participantes foram sorteados e ganharam um Kit Scania Utilidades.

### 30 mil inscrições

A promoção foi considerada pelos organizadores como um absoluto sucesso. Ao todo foram 30 mil caminhões que participaram do evento, representando praticamente 80% da frota da marca em circulação no País. Só para se ter uma idéia, o concurso teve uma duração de 52 dias úteis e a média das inscrições foi de uma por minuto. Para preencher os álbuns de todos estes concorrentes, foram impressas 7.200.000 figurinhas.

Foram cadastrados veículos de 1102

municípios e a cidade com maior número de inscrições foi São Paulo, com 2293 participantes. Em termos de região, o Estado de São Paulo também ficou com a primeira colocação, com 9135 inscrições. Por sua vez, as concessionárias que fizeram o maior número de cadastramentos foram, respectivamente: Codema, de Guarulhos/SP (1866); Brasdiesel, de Caxias do Sul/RS (1676); 5ª Roda, de Sumaré/SP (1646); Equipo, do Rio de Janeiro/RJ (1152); e Itaipú, de Contagem/MG (1108). O caminhão mais antigo registrado foi um L 71, fabricado em 1955 e, além deste, foram cadastrados mais 35 veículos com mais de 30 anos.

Para a Scania estes dados são muito importantes e, analisando-se a promoção sob o aspecto marketing, os resultados também foram compensadores. A empresa, além de fazer com que todos estes clientes visitassem suas concessionárias durante o período do concurso, conseguiu montar um amplo cadastro da maioria dos seus produtos e, hoje, sabe exatamente onde estão, que tipo de trabalho realizam e em que condições operam, possibilitando estabelecer melhor suas estratégias mercadológicas e aprimorar ainda mais seus serviços de apoio.

## NOME DO GANHADOR

### CONCESSIONÁRIA/ CIDADE/ESTADO

Celso Vieira de Goes  
Central Transportes Rodoviários Ltda  
Cesa Cia Empreend. Sabará  
Concreto Redimir do Brasil S.A.  
Containers e Transportes Integrados Ltda  
Dalvino Santo Borsato Transp.  
Dario de Oliveira Coelho Jr.  
David Rodrigues de Souza  
Empresa de Transportes Pantera Ltda  
Francisco Aldero Gozzi  
Indaia Transportes Ltda  
Irmãos Carvalho Ltda  
Irmãos Indústria e Comércio de Madeiras Ltda  
João Adolfo Vieira Pizzi  
João Edercio de Souza Filho  
José Aparecido Vicentini  
José Bueno Piza  
José Luiz da Silva  
Marcilio Ruiz e Transformiga Transp. Cargas  
Materiais de Construção Água Doce Ltda  
Milton Pereira de Araújo  
Nelson Capello  
Odair Pedro Joanelia  
P. Severino Netto e Cia Ltda  
Pinhoeste Transp. e Terrapl. Ltda  
Postes Irapa Ltda  
Rangel Transportes Ltda  
Rodogorski Transportes Ltda  
Jurandy Rodrigues Lisboa

Movopa/Ourinhos-SP  
Irmãos Lopes/Maringá-PR  
Itaipú-Contagem-MG  
Suvesa/São Leopoldo-RS  
Suvesa/Eldorado do Sul-RS  
Brasdiesel/Caxias do Sul-RS  
Quinta Roda/Sumaré-SP  
Equipo/Barrá Mansa-RJ  
Supercar/Santo André-SP  
Brasdiesel/Caxias do Sul-RS  
Movesa/N. S. Socorro-SE  
Supercar/Sorocaba-SP  
Mevepi/Piçarras-SC  
Vepesa/Uberlândia-MG  
Ediba/Lages-SC  
Irmãos Lopes/Londrina-PR  
Irmãos Lopes/Maringá-PR  
Movopa/Ourinhos-SP  
Irmãos Lopes/Maringá-PR  
Ediba/Concórdia-SC  
Irmãos Lopes/Maringá-PR  
Cotrasa/Cascavel-PR  
Cotrasa/Pato Branco-PR  
Quinta Roda/Sumaré-SP  
Cotrasa/Guarapuava-PR  
Quinta Roda/Sumaré-SP  
Codema/Çaçapava-SP  
Suvesa/Canoas-RS  
Codema/Çaçapava-SP

Lord Empresa de Transp. Ltda  
Luiz Escarazzati  
Luiz Otavio Amaral de Vasconcelos  
Luiz Rodrigues dos Santos  
M.F. Raposo Navegações Ltda  
Maia Transp. Rodoviários Ltda  
Manacá Transportes Ltda  
Manoel João de Souza Cia Ltda  
Rodoviário Aracá Ltda  
Rodoviário Liderbrás S.A.  
Rodoviário Morada do Sol Ltda  
Rodovictor Transp. Rodoviários Ltda  
Santa Fé Transp. Rodoviários Ltda  
SBD Transp. Rodoviários Ltda  
Sergio Lemes Cavalheiro  
Silvestre Wildemberger  
Sulfrio Transp. Rodoviários Ltda  
Transbertin Transportes Ltda  
Transavante Transp. Avante Ltda  
Transilmar Transp. Rodov. Ltda  
Transpanont Transp. Rodov. Ltda  
Transmarco Transp. Cargas  
Trans-Pluma S.A.  
Transprata Transp. Pes. Com. Ltda  
Transp. Baggio Ltda  
Transp. Beija-Flor Ltda  
Transp. Cavan S.A.  
Transp. e Com. Marcon Ltda  
Transp. Coral Ltda

Quinta Roda/Sumaré-SP  
Supercar/Santo André-SP  
Suvesa/Pelotas-RS  
Codema/Guarulhos-SP  
Arapaima/Porto Velho-RO  
Tarraf/S.J. Rio Preto-SP  
Supercar/Osasco-SP  
Sobrave/Tubarão-SC  
Transcam/Araçatuba-SP  
Equipo/Rio de Janeiro-RJ  
Tarraf/Araçatuba-SP  
Cotrasa/Ponta Grossa-PR  
Novepe/Recife-PE  
Cotrasa/Ponta Grossa-PR  
Cotrasa/Curitiba-PR  
Cotrasa/Guarapuava-PR  
Codema/Guarulhos-SP  
Transcam/Bauru-SP  
Itaipú/Contagem-MG  
Cotrasa/Ponta Grossa-PR  
Irmãos Lopes/Maringá-PR  
Brasdiesel/Caxias do Sul-RS  
Ediba/Lages-SC  
Irmãos Lopes/Cuiabá-MT  
Tarraf/Ribeirão Preto-SP  
Irmãos Lopes/Cuiabá-MT  
Itaipú/Contagem-MG  
Suvesa/Canoas-RS  
Equipo/Rio de Janeiro-RJ

Transp. e Otto Ltda  
Transp. Erdei Ltda  
Transp. Imbau Ltda  
Transp. F. Souto Ltda  
Transp. Fanti S.A.  
Transp. Foggiatto Ltda  
Transp. Grande Oriente Ltda  
Transp. Irmãos Pandolfo Ltda  
Transp. Itaipava S.A.  
Transp. Julio Simões S.A.  
Transp. Minas Modal Ltda  
Transp. Nardi Ltda  
Transp. Nat Ltda  
Transp. Oeste Ltda  
Transp. Panegassi Ltda  
Transp. Pelissari Ltda  
Transp. Pivatto Ltda  
Transp. Real Ltda  
Transp. Rudiger Ltda  
Transp. Rodov. Cintia Ltda  
Transp. Sabáuna Ltda  
Transp. Salviatto Ltda  
Transp. Samavi Ltda  
Transp. Latino América Ltda  
Transp. Seni Ltda  
Transp. Transpianaro Ltda  
Transp. Valmar Ltda  
Valdomiro Balbinot  
Vicente Ampessan Cia Ltda

Cotrasa/Guarapuava-PR  
Irmãos Lopes/Londrina-PR  
Cotrasa/Ponta Grossa-PR  
Codema/Guarulhos-SP  
Suvesa/Canoas-RS  
Cotrasa/Curitiba-PR  
Equipo/Rio de Janeiro-RJ  
Suvesa/Canoas-RS  
Equipo/Rio de Janeiro-RJ  
Codema/Guarulhos-SP  
Covepe/Muriá-MG  
Tarraf/S.J. Rio Preto-SP  
Equipo/Rio de Janeiro-RJ  
Movema/Campo Grande-MS  
Codema/São Paulo-SP  
Mecacil/Vacaria-RS  
Brasdiesel/Caxias do Sul-RS  
Movema/Campo Grande-MS  
Ediba/Chapecó-SC  
Suvesa/Canoas-RS  
Supercar/Santos-SP  
Quinta Roda/Sumaré-SP  
Cotrasa/Curitiba-PR  
Supercar/Osasco-SP  
Brasdiesel/Caxias do Sul-RS  
Cotrasa/Curitiba-PR  
Quinta Roda/Sumaré-SP  
Ediba/Chapecó-SC  
Ediba/Lages-SC



# SCANIA

Saab-Scania do Brasil Trading S.A.  
Av. José Odorizzi, 151 - 3º Andar - Tel.: (011) 419-8383  
Telex (11) 46512 - Caixa Postal 188 - CEP 09810  
São Bernardo do Campo - SP - Brasil

## CONCESSIONÁRIAS 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**  
Movepa Motores e Veículos do Nordeste S.A.  
Av. Sudene, 2735 - C.I.S. - Tel. 221.3434

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

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

**CEARÁ**  
**Fortaleza**  
Cequip Importação e Comércio Ltda  
BR-116, nº 7200 - Cajazeiras - Tel. 239.4433

**DISTRITO FEDERAL**  
**Brasília**  
Vepesa Veículos Pesados Ltda.  
Setor IA/S - Quadra 2, nº 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-060, km 420

**MARANHÃO**  
**Imperatriz**  
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.  
Rod. BR-010, km 1349, nº 506 - Tel. 721.3299

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

**MATO GROSSO**  
**Cuiabá**  
Irmãos Lopes & Cia. Ltda.  
Rod. BR-364, km 6,5 - nº 623 - Tel. 361.3260

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

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

**Dourados**  
Movema 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, nº 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, nº 2807 - Tel. 235.3011

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

**PARANÁ**  
**Cascavel**  
Cofrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.  
BR-277, km 588 - Tel. 23.4611

**Curitiba**  
Cofrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.  
Rod. BR-116, km 400, nº 7484 - Tel. 262.4422  
Cofrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.  
BR-116, km 116/117, nº 1749 - Tel. 247.2244

**Guarapuava**  
Cofrasa 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**  
Cofrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.  
BR-158, km 339 - Tel. 23.2592

**Ponta Grossa**  
Cofrasa 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

**PIAUI**  
**Teresina**  
Itaim Veículos e Motores Ltda.  
BR-316, km 03, nº 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

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

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

**Caxias do Sul**  
Brasdiezel 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**  
Brasdiezel S.A. Comercial e Importadora  
Estrada Federal BR-285, km 337 - Tel. 332.3155

**Lajeado**  
Brasdiezel 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 - nº 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 - Sharlau - Tel. 92.3144

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

**Vacaria**  
Mecacil-Mecânica Comercial e Importadora Ltda.  
Estrada Federal BR-116, nº 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 Eléctro Diesel Battistella Ltda.  
BR-282, km 538 - Colonia Cella - Tel. 22.2544

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

**Piçarras**  
Mevipi-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

**Caçapava**  
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. Moimho 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)**  
Movepa 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

**CEARÁ**  
**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 Luís**  
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**  
**Ananindeua**  
Guatapará Motores e Veículos S.A.  
Rod. BR 316, km 11, nº 2807  
Tel. 235.3011/3645

**Belém**  
Guatapará Motores e Veículos S.A.  
Rua São Boaventura da Silva, 129  
Tel. 233.6761

**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

**RIO GRANDE DO SUL**  
**Porto Alegre**  
Orbid S.A. Indústria e Comércio  
Av. Farrapos, 4303 - Tel. 42.0966

**Rio Grande**  
Orbid S.A. Indústria e Comércio  
Rua Francisco Campelo, 465 - Tel. 32.5373

**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. Republica Argentina, 34 - Tel. 440.0227

**SÃO PAULO**  
**Presidente Epitácio**  
Estaleiros Centro Oeste S.A.  
Barranca do Rio Paraná, s/n: - 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



8858559

SCANIA

112 HW

360

INTERCOOLER