

REI DA ESTRADA

ANO X Nº 46



MARÇO/ABRIL 1992



OS CAMINHOS DA INTEGRAÇÃO

Opiniões



Mauro Marcondes Machado,
Diretor de Assuntos Corporativos
da Scania do Brasil.

MERCOSUL: UM PASSO IMPORTANTE

No momento em que a economia mundial se internacionaliza através da formação de poderosos blocos regionais de países, como a Europa 93, por exemplo, a formação do Mercosul é um passo importante para a integração da economia regional dos países do Sul da América do Sul, com reflexos que serão praticamente imediatos no seu próprio desenvolvimento.

Esta foi a razão básica, inclusive, que nos levou a escolher este tema para a matéria principal desta edição do "Rei da Estrada", analisando, principalmente, as questões relativas ao setor de transporte rodoviário de cargas, uma vez que os caminhões serão os responsáveis pelo transporte de praticamente 80% dos produtos comercializados entre os países membros do Mercosul (Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai).

A integração dos países do Cone Sul será muito positiva porque fortalecerá a economia dos países participantes, permitindo um grande intercâmbio comercial e uma maior integração industrial. Isto significa, em rápidas palavras, menores importações de terceiros países e, conseqüentemente, menor evasão de divisas para fora da região.

A Scania do Brasil, evidente-

mente, tem muito interesse no êxito do Mercosul. Primeiro porque isto abrirá importantes possibilidades mercadológicas para os produtos da marca e, segundo, porque a empresa, pioneiramente, desde 1976, já vem mantendo um amplo intercâmbio comercial e industrial com sua congênere Scania da Argentina, com um comércio anual que hoje já se situa em torno de US\$ 40 milhões nos dois sentidos.

A Scania é uma empresa produtora de equipamentos de transporte. E um dos mais importantes trabalhos do Mercosul será a padronização dos sistemas de transporte entre os países participantes. Isto, evidentemente, será benéfico para o mercado de caminhões pesados, abrindo boas perspectivas para as indústrias que atuam neste setor.

O Mercosul, em resumo, é um grande mercado que congrega, em toda sua potencialidade, cerca de 200 milhões de consumidores para os produtos fabricados pelos países que dele participam. E isto representa uma importância muito grande em termos de desenvolvimento industrial, não só para a indústria automobilística — e para a Scania em particular —, mas para todo o setor produtivo do Cone Sul da América do Sul.

Índice

- Mercosul - Pg. 3
- Scania/produção - Pg. 8
- México, um novo mercado - Pg. 9
- Paraíso - Pg.10
- Rodotrem de combustível - Pg. 12
- Registro - Pg. 14
- Clube do Rei - Pg. 16
- Mercado externo - Pg. 17
- Vovô Scania - Pg. 18

REI DA
ESTRADA

Publicação da
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 n° 18.644)

Redator:
Mauro Sérgio Cassane
(MTb n° 19.786)

Fotografia:
Eduardo Mello

Arte, Diagramação, Composição
e Impressão:
Centro Gráfico 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.

DISTRIBUIÇÃO BIMESTRAL

A constituição do Mercado Comum do Sul — Mercosul — deve aumentar substancialmente o comércio brasileiro com os países do Cone Sul (Argentina, Paraguai e Uruguai). A potencialidade econômica do tratado de integração assinado em março do ano passado representa transações da ordem de US\$ 3,5 bilhões anuais, com uma ótima oportunidade para os transportadores rodoviários internacionais, uma vez que os caminhões irão transportar mais de 80% desse comércio.

Reportagem



**MERCOSUL:
OS NOVOS CAMINHOS
DA INTEGRAÇÃO**

Reportagem

MERCOSUL: OS NOVOS CAMINHOS DA INTEGRAÇÃO

Texto: Fred Carvalho

Quando o presidente brasileiro, General Eurico Gaspar Dutra, e seu colega argentino, General Juan Domingo Perón, inauguraram em 1946 a ponte internacional rodoviária que liga Uruguaiana, no Brasil, a Paso de los Libres, na Argentina, tinham a premonição de estar entregando aos dois países o instrumento principal de sua futura integração.

Hoje, passados 46 anos deste importante acontecimento, o sonho da integração começa a ser concretizado, não só entre o Brasil e a Argentina, mas também tendo como parceiros o Paraguai, o Uruguai e, futuramente, talvez o Chile. Isto representará a criação de um mercado de mais de 200 milhões de consumidores (a população somada dos países envolvidos), com a indústria brasileira ganhando mais de 40 milhões de potenciais novos clientes.

Todo este crescimento representa uma ótima oportunidade para os transportadores rodoviários internacionais, uma vez que os caminhões já são hoje os responsáveis por mais de 80% do transporte necessário entre os países do Cone Sul. Mas se existe um grande acerto político e diplomático quanto ao Mercosul, a mesma coisa ainda não está acontecendo nas operações de cruzamento das fronteiras. Naqueles locais, a burocracia ainda segura um caminhão por mais de 48 horas.

Esta situação acontece nos diferentes postos fronteiriços do Brasil com os países do Mercosul. "O sonho da integração tem tudo para dar certo, existe a vontade política dos governos envolvidos, mas será necessária uma batalha contra os burocratas prejudicados com a agilização da fronteira", explica Ricardo Vega, presidente da



Scania: forte presença nas rotas do Cone Sul.

Associação Brasileira de Transporte Internacional (ABTI). Uma das associadas dessa entidade, Margaret Cantergiani, presidente da Transportadora Latinoamericana, endossa a opinião de Vega e vai mais longe: "em um futuro bem próximo, só o comércio com o Mercosul deverá responder por 20% das exportações brasileiras".

Mas se a abertura fronteiriça vai representar uma redução de custos operacionais e facilitar a integração, também representará a concorrência dos operadores argentinos, uruguaios e paraguaios. "Vai ser ótima esta disputa, pois será uma rivalidade benéfica. O importante será a qualidade dos serviços. Não teremos guerra de preços", salienta o presidente da ABTI.

A proposta de integração do Mercosul é bem ampla e sugere a queda de toda legislação protecionista que não permite o livre trânsito de mercadorias. Com o fim do atual sistema de barreiras alfandegárias, previsto para 31 de dezembro de 1994, "haverá uma redução dos custos operacionais da ordem de 30%", prevê Vega. Exatamente por isto a previsão da ABTI é de uma concorrência saudável, onde a qualidade dos serviços terá a preferência dos clientes. "As transportadoras brasileiras oferecerão serviços elitizados onde o importante não será o preço, mas sim a confiabilidade", afirma.

Atendimento diferenciado

Foi seguindo esta linha filosófica que a Transportadora Transritmo, no transporte internacional há 11 anos, está obtendo significativo crescimento todos os anos. Seu faturamento em 1991 alcançou US\$ 6 milhões, 80% com origem nas rotas para o exterior. O sucesso da empresa, no entender de seu diretor, Antonio Matias Guedes, é consequência de uma parceria cada vez maior com os clientes. "Temos de realizar operações onde não existem margens de erro. Um exemplo é o transporte que estamos fazendo para a Scania, um verdadeiro "just-in-time", explica Guedes.

Este contrato prevê a entrega de veículos CKD (semi-desmontados) saídos de São Bernardo do Campo, em São Paulo, para a fábrica da Scania em Tucuman, na Argentina, em apenas sete dias. "E temos oito dias para trazeremos as caixas de câmbio produzidas lá e que equipam os veículos Scania fabricados no Brasil. Não podemos atrasar em hipótese alguma. Não existem estoques", afirma o diretor da Transritmo.

Para evitar problemas, a Transritmo está investindo na implantação de um sistema de computadores com ligação "on line" com Uruguaiana, Buenos Aires e Santiago, para um perfeito controle de tráfego de sua frota de 25 Scania e 56 semi-re-



Mercosul amplia o mercado de caminhões

*Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai:
Um mercado de 200 milhões de consumidores.*

boques. O treinamento dos motoristas está também sendo aprimorado, o mesmo acontecendo com as revisões preventivas dos veículos. "Todos estes cuidados são em função de nossa quilometragem mensal, que já atinge 525 mil quilômetros", conta Guedes.

A receita do crescimento contínuo, no entender do dirigente da Transritmo, é a especialização. "Não adianta querer fazer tudo. Começamos com a entrega de veículos OK. Já entregamos mais de 70 mil unidades para diferentes fabricantes brasileiros. Como montamos filiais no Chile, Argentina e Peru em função disso, resolvemos atender alguns clientes de carga geral, mas sempre com atendimento diferenciado".

Processo global

Outra transportadora internacional em contínuo processo de crescimento é a Latinoamérica, a líder nesse setor, segundo a revista Balanço Anual, editada pela Gazeta Mercantil. "Estamos crescendo muito nas rotas para os países do Mercosul. Em média 50% ao ano. Devido a isto, estamos apostando nesse segmento, com fortes investimentos, como a recente aquisição de 10 Scania", conta Margaret Cantergiani, presidente da empresa.

"Reestruturamos a administração e

*Transportadores se equipam
para o desafio do Mercosul.*



Foto: Latinoamérica

Reportagem

MERCOSUL: OS NOVOS CAMINHOS DA INTEGRAÇÃO

operação em Buenos Aires e estudamos a criação de uma transportadora binacional. É hora de resolvermos todos os problemas dos clientes. Afinal o transporte é parte do processo de produção”, explica Margaret. Na opinião da empresária, os tempos mudaram. “Estamos no limiar do século XXI. O transporte tem de ser pensado como algo global, com a transportadora dando todas as soluções para os clientes, da embalagem à entrega porta a porta”.

A criação do Mercosul alcançará novos negócios, com diferentes empresas buscando uma complementação industrial, ao mesmo tempo em que buscarão o máximo de eficiência, com estoques mínimos de produtos finais e matérias primas. “Isto vai favorecer o transporte rodoviário, mas a burocracia pode nos prejudicar. Caminhões que poderiam rodar 16 mil quilômetros mensais, dificilmente atingem 8 mil”, explica Margaret. Mas com a experiência de quem dirige a empresa líder no setor, com uma frota de 300 veículos e movimentando mais de 600 mil toneladas por ano, Margaret crê no futuro do Mercosul.

A busca da racionalização na utilização da frota é uma constante na filosofia da empresa. Como no último ano o Brasil mais exportou do que importou, existiu o problema do retorno de caminhões vazios. Mas já este ano, a Latinoamérica transportará farinha de trigo produzida na Argentina, fato que não acontecia há mais de 30 anos.

Toda esta preocupação com uma administração mais eficiente deu à Latinoamérica, no ano passado, um faturamento de US\$ 24,6 milhões. A principal meta da empresa, agora, é reduzir a idade média da frota, que está com mais de cinco anos. “Acreditamos que isto é fundamental, pois rodamos quase 500 mil quilômetros mensalmente. Precisamos tirar este investimento do próprio valor do frete, atualmente em torno de US\$ 110 por tone-

Guedes: “Especialização é a receita”.

Foto: Latinoamérica



Nas fronteiras, ainda há certa burocracia.

lada. Não podemos aumentar esse valor, portanto temos de ganhar na racionalização, como na eliminação do tempo parado na fronteira”, explica a presidente da empresa.

A prática distante da teoria

Se no texto do tratado do Mercosul a maioria dos problemas operacionais estão resolvidos, na vida real a redução da burocracia caminha de maneira ainda muito lenta. A recente experiência da fronteira integrada efetivada recentemente nas cidades de Foz do Iguaçu e Puerto Iguazu, onde num mesmo espaço físico convivem a Polícia Federal, a Receita Federal e o DNER, pelo lado brasileiro, e a Gendarmeria e as autoridades de trânsito, pela parte argentina, é um sucesso na liberação de pessoas, automóveis e pequenas mercadorias, mas ainda é só uma



Cone Sul: transporte sob severas condições

esperança na questão da importação e exportação de cargas.

Os veículos de carga continuam a ser fiscalizados em Foz e Iguazu com uma clara superposição de vistorias, com demora de, às vezes, até mais de 10 horas para liberação. Isto quando não acontece a incompatibilidade de horários, uma vez que em Puerto Iguazu o expediente termina às 19 horas e o posto também não funciona aos sábados e domingos.

Existem esforços do Brasil e da Argentina para melhorar a eficiência das fronteiras e, segundo Nilo Caheté, secretário da ABTI, "a decisão das autoridades dos países neste sentido é irreversível. O grande e maior problema é conseguirem chegar a um acordo plausível".

Outro grande problema dos transportadores internacionais é quanto à utilização dos caminhões como verdadeiros armazéns ambulantes. Esta custosa experiência já foi vivenciada pela Latinoamérica que, segundo Margaret Cantergiani, já teve mais de 10 mil toneladas em seu terminal de Uruguaiana, à espera de providências de importadores. "A transportadora acaba ficando com o ônus de ser armazenadora e reguladora de estoques dos clientes".

Exatamente por ser o maior porto seco do País, Uruguaiana concentra a maioria dos problemas burocráticos, bem como os terminais e instalações das transportadoras internacionais. E os governos buscam novas alternativas, tais como a construção de uma nova ponte rododiferroviária entre São Borja, no Rio Grande do Sul, e Santo Tomé, na Argentina, orçada em US\$ 30 milhões. Outra alternativa do DNER é a passagem unindo as cidades de Dionísio Cerqueira, em Santa Catarina, com Bernardo Irigoyen, na Argentina.

No futuro serão transportadoras bi ou multinacionais criadas para permitir a utilização em outro país dos serviços existentes de manutenção, armazenamento e comercialização, tal como já ocorre hoje nas empresas aéreas. A utilização de caminhões lacrados no embarque, com livre trânsito nas fronteiras, e o seu descarregamento em um armazém alfandegado, já é uma realidade para algumas transportadoras. Ou seja, caminha-se para a liberdade fronteiriça, uma das primeiras medidas para a definitiva integração político-econômica dos países do Mercosul. ■



Foto: Scania da Argentina

O SONHO DO LIVRE COMÉRCIO

O sonho da integração latino-americana começou na década de 50, dando na formação da Associação Latino-Americana de Integração (Aladi), na década de 60, mas sem maiores resultados práticos. Só no governo Sarney é que começaram os encontros com Raul Alfonsín, da Argentina, em busca de uma parceria mais concreta. Daí saíram os primeiros acordos setoriais, como os da indústria automobilística, por exemplo, com a complementação industrial. Os bons resultados destes primeiros negócios incentivaram Carlos Menem e Fernando Collor de Mello a continuarem o processo de formação de um mercado do Cone Sul. O Uruguai e o Paraguai entraram imediatamente como parceiros na idéia. Os principais propósitos e princípios do Mercosul são os seguintes: os países devem constituir um mercado comum que deverá estar em sua plenitude em 31 de dezembro de 1994; coordenação de políticas macroeconômicas e setoriais entre os países, nos setores de comércio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetário, cambial e de capitais, de serviços, alfandegários, de transportes e comunicações e outras; harmonização legislativa e introdução de um programa de liberação comercial, reduzindo gradativamente as tarifas alfandegárias.

Fatos

CRESCER A PRODUÇÃO MUNDIAL DA SCANIA

A Scania aumentou sua produção mundial em 1% no ano passado, atingindo 31.902 veículos. No balanço de 91, o Brasil mais uma vez apareceu como principal mercado individual da marca, batendo o recorde mundial de vendas de ônibus.

Apesar da queda do mercado mundial de caminhões e ônibus de 6% em 1991, a Scania aumentou a sua produção global em 1% no ano passado, atingindo 31.902 veículos. A produção de caminhões pesados nas fábricas da Scania no mundo (27.955 unidades) caiu 2%, mas a fabricação de ônibus da marca cresceu 25%, alcançando 3.947 unidades, em comparação com 1990. Já a produção de motores industriais e marítimos chegou a 2.862 unidades, 6% a mais que no ano anterior.

Os principais mercados

Em torno de 75% dos veículos fabricados pela Scania foram comercializados na Europa. Já o Brasil aparece como principal mercado individual da marca, com a venda de 5.386 unidades em 1991, entre caminhões e ônibus, absorvendo cerca de 17% das vendas mundiais da empresa.

No que se refere especificamente a caminhões, a Alemanha foi o maior mercado da marca no ano passado, com 4.011 unidades comercializadas, com o Brasil ocupando a segunda posição (3.417 unidades). Já no mercado de ônibus, o Brasil ocupou a posição de maior mercado doméstico da Scania, o mesmo acontecendo, também, no segmento de motores industriais e marítimos.

Recorde mundial

O Brasil, por sinal, mais uma vez mar-

ca sua posição de principal mercado para os ônibus da marca. No ano passado, com a comercialização de 1.969 ônibus urbanos e rodoviários, o mercado brasileiro absorveu 51,6% do total de ônibus comercializados pela empresa no mundo (3.818 unidades). Este resultado também representou para a Scania do Brasil um novo recorde mundial da marca neste setor, com um crescimento de 43,5% em relação a 1990, quando vendeu 1.372 ônibus.

Grande parte desse sucesso deveu-se principalmente ao segmento de ônibus urbanos, onde a empresa vendeu, em 91, 942 unidades, com um incremento de 80% em comparação ao ano anterior (523 veículos). O segmento de ônibus rodoviários também apresentou um crescimento de

21%, com 1.027 unidades vendidas no ano passado, contra 849 em 1990.

Liderança de mercado

No ranking nacional, a Scania aparece como a líder de vendas no setor de ônibus pesados (acima de 200 cv de potência), com uma participação de 41% das vendas totais do setor no ano passado (4.805 veículos, sendo 2.035 urbanos e 2.770 rodoviários). Esta liderança se reflete tanto na área de veículos urbanos como rodoviários, onde a empresa detém uma participação de 46,3% e 37,1%, respectivamente. No mercado global brasileiro de ônibus, considerando micros, médios e pesados, a Scania deteve uma participação de 12% em 91.

Principais mercados da Scania em 1991

Caminhões	Ônibus
1. Alemanha.....4.011	1. Brasil.....1.969
2. Brasil.....3.417	2. Espanha.....279
3. França.....2.574	3. Argentina.....252
4. Irã.....2.300	4. Suécia.....186
5. Holanda.....2.058	5. Egito.....129
6. Coreia do Sul.....	6. Alemanha.....126
7. Itália.....	7. Zimbábue.....120
8. Bélgica.....1.329	8. Chile.....100
9. Grã Bretanha.....1.263	9. Noruega.....99
10. Suécia.....1.104	10. Grã Bretanha.....83



A Divisão Scania, com seus 22 mil empregados, é a maior unidade do grupo Saab-Scania, desenvolvendo, fabricando e comercializando caminhões, ônibus e motores industriais e marítimos em praticamente todo o mundo. A Scania do Brasil, que neste ano está comemorando 35 anos de atividades no País, é a maior fábrica da marca fora da Suécia, empregando cerca de 3.700 pessoas. É a marca líder do mercado brasileiro de caminhões e ônibus pesados, com uma participação de 36,2% e 41%, respectivamente, e também do mercado de motores industriais e marítimos, com 35% do total. ■

Brasil: 51,6% dos ônibus Scania comercializados no mundo.

Mercado Externo

MÉXICO

UM NOVO MERCADO



Um novo e importante mercado está se abrindo para a Scania do Brasil. Acaba de ser assinado um acordo de cooperação e montagem entre a empresa brasileira e a Dina Autobuses, do México, que prevê o fornecimento de 3000 ônibus da marca ao mercado mexicano nos próximos cinco anos.

A Scania do Brasil e a Dina Autobuses — o maior fabricante de ônibus do México — assinaram acordo de compra e cooperação para montagem de 3000 ônibus no mercado mexicano nos próximos cinco anos. O negócio é o maior contrato externo já efetuado pela Scania do Brasil e, de acordo com o presidente da empresa, Ake Brännström, significa a abertura de um importante novo mercado para os ônibus da marca na América Latina.

Os primeiros 600 ônibus desse contrato serão do tipo K113 TL, destinados ao transporte rodoviário de passageiros, e serão entregues à empresa Três Estrellas de Oro, que também é uma das maiores operadoras de ônibus do México, com uma frota de mais de 3000 veículos. A Scania iniciou a entrega desses ônibus ainda em fevereiro, devendo completá-la até o final de 1992.

Dos 600 ônibus iniciais já programados, 300 unidades serão enviadas ao Mé-

xico já completas, encarroçadas no Brasil. Os demais chassis serão fornecidos pela Scania em regime de CKD (semi-desmontados) à Dina Autobuses, que os montará e encarroçará em sua fábrica localizada em Ciudad Sahagun, próximo à Cidade do México.

O acordo de compra e cooperação assinado entre as duas empresas prevê, ainda, que, durante a fase de fornecimento dos demais ônibus em regime de CKD pela Scania do Brasil à Dina Autobuses, haverá um programa de integração de componentes a serem produzidos no México, conforme as normas de integração do governo mexicano.

O contrato entre a Scania e a Dina Autobuses estabelece, também, a distribuição de peças naquele país. ■

Aplicação

Parais

Com jeito mineiro e humilde, David Elmo Pinheiro transformou uma empresa com linhas consideradas inviáveis na década de 70 em uma das mais lucrativas de Brasília. A Alto Paraíso começou desacreditada, comprando veículos velhos, e hoje tem um lema imutável: ônibus, só Scania; pagamento, só a vista; e veículos novos, todo mês.

A

Viação Alto Paraíso completou 20 anos. Brasiliense de nascença, a empresa atravessou essas duas décadas sob o signo do pioneirismo e da ousadia. Ousou logo nos primeiros dias de vida, em meados de 1972, quando José Augusto Pinheiro, tradicional empresário de ônibus da região, e seu sobrinho, David Elmo Pinheiro, natural de Patos/MG, tomaram as rédeas da empresa e implantaram uma linha direta de Brasília a Salvador, capital da Bahia, um trajeto de 1520 quilômetros sem pavimentação.

O pioneirismo e ousadia de, naquela época, com aquelas condições de estrada, se colocar uma linha de Brasília a Salvador teve um preço, e não foi barato. "Nossos ônibus tinham horário para sair mas nunca para chegar", comenta David. Mas, a despeito das intempéries, dos constantes atoleiros e dos inevitáveis desgastes prematuros dos veículos sobreviventes, a empresa manteve-se firme e investiu nessa linha que ninguém queria fazer, por um motivo simples: o alto fluxo de passageiros nordestinos que trabalhavam em Brasília.

"Devemos muito de nosso sucesso aos passageiros que dormiam no ônibus atolado e, sem cerimônia, enfiavam os pés na lama para desatolá-lo", lembra-se David. E as dificuldades não paravam por aí. Nessa época, a Alto Paraíso também operava nas linhas Brasília-Barreras/BA e Brasília-Goiânia onde o asfalto nem embrionário estava. Mas David não colocava seus veículos no sacrifício somente por pioneirismo, a visão do empresário mirava o futuro e o progresso.

Com o asfalto, a expansão

Daquela época, a Alto Paraíso guarda boas lembranças, "não da lama", pon-



CRESCENDO NO C

dera David, "mas do companheirismo estabelecido durante anos de estrada de terra entre a empresa e os passageiros". Em 1982, o barro e buraco deram lugar ao asfalto e uma moderna ponte aposentou a demorada balsa que fazia a travessia do rio São Francisco. A viagem de Brasília a Salvador deixou de ser uma aventura para se tornar uma atividade altamente lucrativa.

A partir desse momento, a empresa passou a tomar corpo, contratou gente, ampliou suas linhas, programou suas viagens (que passaram a ter hora para sair e, uma novidade, hora exata para chegar) e investiu em veículos modernos que, "para compensar uma década de sofrimentos na poeira e no barro, deveriam ser confortáveis e rápidos", explica David. "Por essa razão e por influências de meu tio José Augusto, começamos a renovar nossa frota com Scania zero quilômetro".

Hoje com 29 linhas, atuando em quatro estados (Goiás, Tocantins, Piauí e Bahia) e com uma frota respeitável de 134 ônibus (106 Scania) com idade média de, no máximo, três anos, a Alto Paraíso conta com 650 funcionários, tem oito garagens estrategicamente espalhadas nos estados

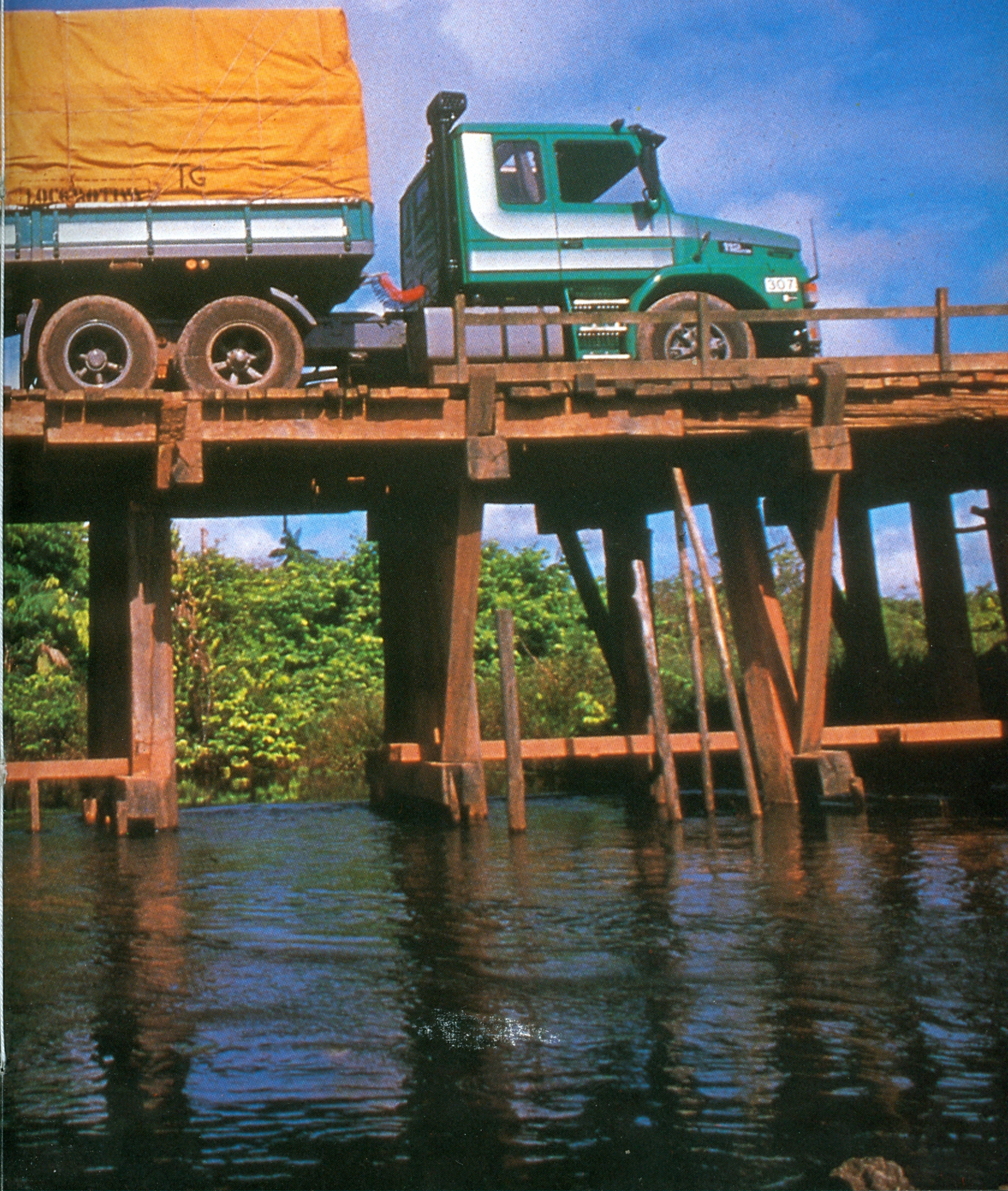
onde atua e adotou uma política de renovação programada de frota que lhe permite adquirir, mesmo em tempo de crise e, o que é mais ousado, à vista, mais de um ônibus por mês.

"Nosso plano é padronizarmos toda a frota com veículos Scania encarroçados pela Nielson", diz David, lembrando que os veículos da marca têm lhe oferecido bons resultados devido, principalmente, à sua robustez e pouca manutenção. "Esses ônibus quase não esfriam motor, fazem as linhas mais distantes, como a de Goiânia a Salvador (1720 quilômetros) sem apresentar o menor problema", comenta David. Mas, mesmo com toda confiança nos produtos da marca, testados há anos nas mais severas condições, a Alto Paraíso não deixa de lado a manutenção preventiva e corretiva confiada a profissionais de primeira linha, treinados na própria Scania.

Apostando na linha F

E manutenção é uma das prioridades da Alto Paraíso que, somando-se todos seus veículos em operação, roda uma média de 1.400.000 quilômetros por mês





o: 29 linhas e uma frota de 134 ônibus (106 Scania).



Manutenção programada e oito garagens estrategicamente localizadas.

Coragem para enfrentar estradas difíceis nos anos 70.



ORAÇÃO DO BRASIL

transportando aproximadamente 120 mil passageiros. “Temos que estar sempre atentos à manutenção porque nosso maior problema ainda são as péssimas condições de estradas com longos trechos esburacados”, ressalta David.

Para enfrentar o problema, David resolveu, em meados de 90, colocar novamente seu pioneirismo em prática. Mal a concessionária Vepesa apresentou o novo lançamento da Scania aos empresários de Goiás, os ônibus da linha F, David farejou o bom negócio que esses ônibus apresentavam, principalmente para vencer os obstáculos naturais de suas linhas, e comprou dois veículos. A Alto Paraíso foi a primeira da região de Goiás a utilizar os F rodoviários e, por conseguinte, foi a primeira a colher bons resultados.

“8% das estradas que rodamos estão, ainda, em condições lamentáveis. Para enfrentar situações como essas, sem ferver o motor ou ficar atolado, tem que ser veículos da linha F. Falo por experiência”, atesta David com a autoridade de quem, há 20 anos, acompanha a saga diária de seus veículos sob muita chuva e muito sol às mais diversas cidades da região Centro-Oeste. ■



1,4 milhão de quilômetros/mês, transportando 120 mil passageiros.

Aplicação

UMA REVOLUÇÃO NO TRAN

A Shell Brasil S/A está colocando em operação o primeiro rodotrem de combustível do País, tracionado por um cavalo-mecânico Scania R 143 E 6x4. A composição possibilitará à empresa transportar até 63 mil litros em cada viagem, praticamente o dobro de um carregamento normal. É uma inovação que mudará profundamente este tipo de transporte no País.

Ciente da forte influência que a atividade tem sobre o custo final dos produtos que distribui, a Shell Brasil S/A está investindo pesadamente no aperfeiçoamento de seus sistemas de transporte e optando pela introdução do que há de mais avançado em tecnologia no setor.

Dentro desse espírito — de transportar a maior quantidade possível de derivados de petróleo, com a maior segurança e o menor investimento —, a Shell seguiu o exemplo de uma solução que já obteve bastante sucesso no transporte de cana-de-açúcar, madeira e ferro e aço, colocando em operação um rodotrem composto por um cavalo-mecânico Scania R 143 E 6x4 e dois semi-reboques de dois eixos, intermediados por um “dolly” também de dois eixos, para operar no transporte de combustível de aviação entre Curitiba e Foz de Iguaçu.

Esta composição transporta, por viagem, praticamente o dobro da carga que seria possível se transportar por uma combinação veicular convencional de cavalo-mecânico 4x2 com semi-reboque de três eixos e movimentada, em cada viagem, 63 mil litros de combustível, perfazendo um Peso Bruto Total Combinado (PBTC) de 73 toneladas, o máximo permitido para o rodotrem em termos legais.

“Tínhamos a alternativa de utilizarmos semi-reboques com três eixos, que possibilitariam transportar até 35 mil litros por viagem”, explicou Sérgio Presgrave, gerente de transportes da Shell, “mas realmente queríamos algo com maior capacidade”, afirmou. Assim, pesquisando junto à Scania e à Recrosul, tradicional fabricante de tanques, a empresa chegou à conclusão de que a composição que possibi-

Fotos: Shell Brasil



Shell: uma inovação...

litaria o transporte de maior volume, com maior eficiência, seria realmente o rodotrem.

Uma composição muito especial

Uma vez decidido qual o tipo de composição que seria utilizado, o problema era produzi-lo de maneira que atendesse a todas as necessidades da Shell e, ao mesmo tempo, as exigências do Departamento Nacional de Estradas de Rodagem (DNER), que impõe uma série de normas para operação desse tipo de veículo de transporte.

No que se refere ao cavalo-mecânico, estudos preliminares da empresa mostraram que, para tracionar toda carga desejada, seria necessário um caminhão com, no mínimo, 438 cv de potência. Isto levou à opção por um modelo Scania R 143 E 6x4, com 450 cv de potência máxima a 1.900 rpm, 195 kpm de torque máximo a 1.150 rpm e 139 g/cvh de consumo específico a 1.450 rpm.

Contando com uma capacidade máxima de tração de até 150 toneladas, este modelo se adapta perfeitamente com os objetivos da Shell, principalmente por oferecer a maior potência disponível no mercado, proporcionando maiores velocidades médias para a velocidade de cruzeiro estabelecida (60 km/h) e, conseqüentemente, menores tempos de viagem; alto “torque raise” (aumento de torque na

queda de rotação), implicando em menor necessidade de trocas de marcha na viagem; baixo consumo específico de combustível; cabina avançada, com mínima distância entre eixos (3,8 m), o que permite maior aproveitamento da composição como um todo e maior manobrabilidade; e diversos outros fatores, entre os quais grande área envidraçada e cabina totalmente basculante.

Com o cavalo-mecânico ideal, o problema agora era garantir o máximo aproveitamento do potencial da composição e a total segurança exigida para o conjunto de 22,8 metros de comprimento e capaci-



Sérgio Presgrave: “Um conjunto com grande capacidade”.

Foto: Luiz Carlos Casagrande

SPORTS DE COMBUSTÍVEIS



...para transportar até 63 mil litros de combustível.

dade para transportar 63 mil litros de combustível. Por isso, o rodotrem foi equipado com o que há de mais moderno em termos de tecnologia disponível no País no que se refere a equipamentos rodoviários.

Entre estes equipamentos podemos citar, por exemplo, os tanques em liga de alumínio, de menor peso, que aumentam a carga útil em 4 mil litros; rodas também de liga de alumínio e pneus radiais sem câmara, que igualmente proporcionam um aumento da carga útil (da ordem de mil litros); freios ABS em todas as rodas da composição com ajustagem automática; sensores óticos de distância na traseira da composição, viabilizando pequenas manobras a ré; suspensão pneumática em todos os eixos dos semi-reboques, que proporcionam maior estabilidade, melhor distribuição de carga entre os eixos, menor transferência de impactos e, pelo uso de válvulas reguladoras de nível na suspensão, maior equilíbrio da composição em curvas; e computador de bordo.

Vantagens múltiplas

Em termos comparativos, os benefícios da utilização do rodotrem podem ser claramente observados, se tomarmos em conta os resultados esperados em relação a uma composição tradicional, para uma mesma viagem, considerando uma topografia pesada e um peso específico de 0,78 ton/m³:

MELHOR APROVEITAMENTO

O rodotrem é uma composição que consiste de mais de duas unidades — em geral três — incluindo a unidade tratora, cuja operação está regulamentada no Brasil desde 1984. Ele visa o melhor aproveitamento da grande capacidade de tração de alguns modelos de caminhões produzidos no País, preservando os limites correntes de carga por eixo estabelecidos pela legislação vigente.

O uso deste tipo de composição está sujeito a uma autorização prévia da autoridade de trânsito responsável pela via onde irá transitar, com validade por um ano, expedida mediante aprovação de projeto previamente apresentado pelo interessado. Além disso, está sujeito, também, a uma série de restrições, como, por exemplo, a velocidade máxima de 60 km/h e o comprimento máximo de 30 metros.

	Rodotrem	Convencional
- Carga útil (ton)	49,0	26,0
- Consumo (km/l)	1,8	2,2
- Rendimento energético (ton*km/l)	88,2	57,2
- Ganho (%)	154,0	100,0
- Velocidade média (km/h)	40,0	60,0
- Tempo de viagem p/1500 km (h)	46,3	31,7
- Nº de viagens p/240 h/mês	5,2	7,6
- Produção (ton/mês)	254,0	196,8
- Ganho (%)	129,0	100,0
Equivalência entre composições	1,0	1,3

OBS.: 1. O tempo de viagem considera 180 minutos para carga e descarga e 30 minutos parado a cada 3 horas rodando.

2. A distância referenciada, de 1.500 km, inclui ida e volta.

Todos estes são parâmetros que, unidos à menor necessidade de motoristas, diminuição da estrutura de controle, menores gastos com lubrificantes e manutenção, entre outros, permitem à Shell a expectativa de uma redução da ordem de 15% nos custos de operação do transporte de combustíveis, como resultado de investimentos no que há de mais moderno e adequado para o transporte de cargas, na configuração mais econômica possível. ■

Registro

ASSOBRASC TEM NOVA DIRETORIA

Eleita para o biênio 92/93, a nova diretoria da Assobrasc tomou posse no último dia 17 de janeiro. A presidência da entidade ficou a cargo de Eriodes João Battistella, das organizações Battistella, a vice-presidência assumiu João Mottin Filho, do Grupo Mottin; e Luiz Fernando Leal Tegen, do Grupo Supergasbras. Os novos diretores são Delso Teixeira Mendes Junior, das organizações JTM, do Rio de Janeiro; Francisco Fernandes de Carvalho Junior, da Cequip, Fortaleza; e Podalirio de Azambuja Santos, do Grupo Mecânica.



UMA VIDA NA ESTRADA

Honorato Fanti é daqueles italianos tradicionais do sul do País. Dirige seus negócios com garra e competência e seu êxito motiva os filhos a darem continuidade aos negócios como se fosse extensão da família. Há 36 anos na estrada, começou com um caminhão pequeno em 1956. Honorato, cujo nome lembra honra, edificou a Transportadora Fanti, uma das mais respeitadas do Rio Grande do Sul. Atuando no segmento de basculantes, a família Fanti faz questão de manter em sua frota veículos Scania.



PARECE MAIS NÃO É



Roberto Medeiros de Lima, natural de Irati, Paraná, se consagrou como um artista plástico em sua região. Manufaturando réplicas perfeitas de vários modelos da Scania, Roberto ganhou a simpatia dos aficionados pela marca na região e sua produção artesanal já não consegue suprir a demanda. Só para se ter uma idéia da riqueza de detalhes de suas obras basta olhar atentamente para a foto.

SUVESA ENTREGA QUATRO UNIDADES

O transportador de Pelotas/RS não dorme no ponto. Apostando na supersafra deste ano, os pelotenses partiram para a renovação e crescimento de sua frota. A Suvesa, concessionária Scania da região, atesta o fato. A primeira unidade entregue foi um T 112 HW 360 à Maccari & Cia que conta com uma frota de 11 Scania. A segunda unidade foi um "Jubileum", uma das últimas unidades da série especial, para a Transportes Ludtke, tradicional cliente Scania da região, com 12 veículos da marca. O terceiro caminhão entregue foi um usado, ano 87, para a Star Sul Transporte, que está começando a renovar sua frota de médios por pesados Scania, e finalmente, a quarta unidade foi para a Remde & Cia, um T 112 4x2, o primeiro pesado da transportadora.



CURSO NO EXTERIOR

No final do ano passado, a Scania ministrou seu primeiro curso de pós-venda no Exterior, na Escola Técnica da Scania Comercial do Peru. O curso "Formação Gerencial e Informativo do Produto" teve a participação dos gerentes de peças das concessionárias Scania daquele país.



Registro

VENDEDOR PÉ QUENTE



O rapaz de camisa branca na foto tem futuro e, sem sombra de dúvida, muita sorte. Em apenas dois meses trabalhando na Movesa, Salvador, Cláudio Cotias participou da venda de cinco caminhões para a Petrobrás, quatro cotas de consórcio e cinco cotas de basculantes-charger.

EMOÇÃO NA ENTREGA



Sebastião Antunes, proprietário da Sean's Representações não conteve a emoção na hora da entrega de seu primeiro caminhão pesado. O empresário adquiriu o veículo através do Consórcio Nacional Scania, na concessionária Ediba/SC.

COMEÇANDO A FROTA COM SCANIA



A Transportes Irschlinger, de Lages, Santa Catarina, está prosperando rapidamente. No final do ano passado adquiriu junto à Ediba um T 112 que irá operar no transporte de grãos juntamente com um T 142. O proprietário, Enio Irschlinger, entra com o pé direito para o escoamento da safra deste ano.

VENAC ENTREGA O PRIMEIRO T113

Ademar e Rodrigo Campo, pai e filho, respectivamente, foram os primeiros a adquirir um T 113 no estado do Espírito Santo. O Veículo será incorporado a uma frota bem homogênea de 20 Scania.



EDIBA ENTREGA MAIS UM

Mais um T 113 foi entregue pela Ediba, Lages, dessa vez o feliz é o empresário Alcides Spiazzi, que foi contemplado no Consórcio Nacional Scania.



TRANSPORTANDO CEREAIS

A Transportes Comércio de Cereais Emanueli adquiriu seu primeiro Scania, um veículo da linha T, que já está operando a todo o vapor no transporte de grãos.



Mais cinco pesados para incrementar a frota.

FAMÍLIA LUBIANI AMPLIA FROTA

A Transportadora Lubiani, com sede em Piracicaba, adquiriu cinco Scania da linha T para engrossar sua frota de 120 caminhões da marca. Os veículos foram entregues pela Quinta Roda de Sumaré, e já estão operando no transporte de carga seca.

Há 23 anos transportando todo tipo de carga pelo Brasil afora, a Transportadora Lubiani, comandada pelo patriarca Hérmino, não mede esforços para investir na ampliação de sua frota, mesmo em tempos de crise. "Do primeiro caminhão até hoje foi uma longa jornada que não vai parar nunca", afirma Antonio Lubiani, vice-presidente da empresa.

NOVA GERAÇÃO

A Transportes Menegat, da cidade de Seberi/RS, adquiriu seu primeiro Scania da geração 3. Foi um T 113 que irá transportar grãos para todo o País.



RENOVANDO COM SCANIA



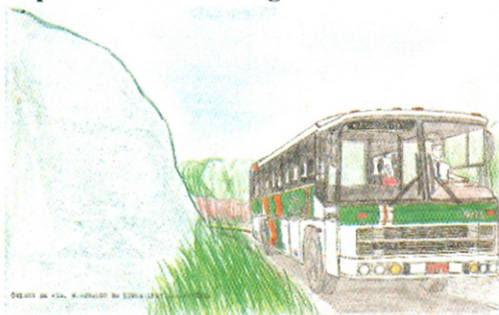
Pedro Neris Machado Filho, proprietário da empresa Pedro Neris Transportes, especializada em cargas líquidas, recebeu seu primeiro Scania da série 3 que irá somar-se à frota de oito veículos, sendo cinco Scania.

Clube do Rei

PELAS ESTRADAS

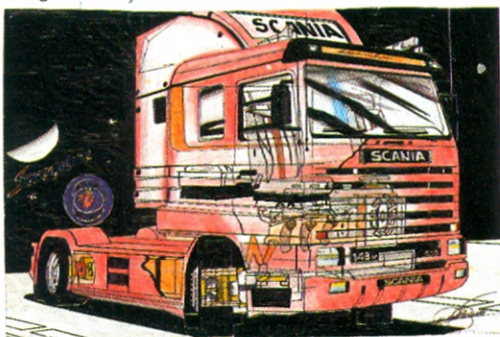
Sugiro a vocês que voltem a publicar reportagens sobre empresas de ônibus rodoviários. Que tal começar pela Gontijo? Mais uma vez estou mandando desenhos para que vocês publiquem. Eu não sei porque mas já mandei vários e nenhum foi publicado. Acho que da próxima vez que escrever vou mandar uns dez para que tenham mais opções e eu mais chances. Antonio Marcos Aleixo, São Paulo/SP.

Aí está, caro Antonio, seu desenho publicado. Muito bom por sinal. Não publicamos os outros por falta de espaço, mas agora, vocês, associados do Clube do Rei, ganharam uma página para se manifestar à vontade. Quanto à sua sugestão, informamos que pautamos algumas matérias sobre empresas de ônibus. Aguarde.



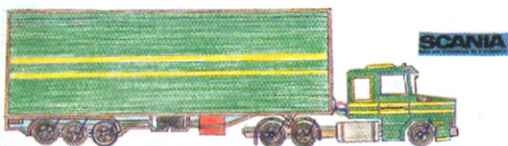
SCANIA EM CORTE

Eis um desenho que chamou a atenção pela originalidade, um Scania "Streamline" em corte, feito por Reinaldo Boaretto, de Jundiá, São Paulo. Parabéns.



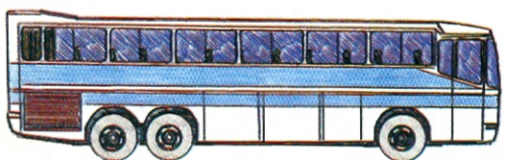
NA ONDA VERDE

Esse é o desenho de Adriano José da Rocha, de Curitiba, PR. Verde e amarelo, uma homenagem para a Eco/92.



O REI DOS ÔNIBUS

Daniel Custódio, de São Paulo, SP, expõe seu fascínio por ônibus de uma maneira muito singela.



DESEJO DO LEITOR

Gostaria de ver nas páginas das futuras edições do Rei da Estrada, fotos e matérias sobre os ônibus Aratú Scania que operam em Salvador na Vibemsa, os primeiros ônibus articulados do Rio de Janeiro (Rio Ita) e ainda matérias com fotos sobre as pinturas personalizadas das inúmeras frotas do País. João Marcos do Nascimento, Joinville/SC.

Vamos averiguar a dica de pauta sobre os veículos da Aratú e já está pautado suas outras sugestões.

MASCOTE

Por que a Revista Rei da Estrada não tem nenhum mascote como aqueles desenhos que ficam nos cantos das revistas. Erick Patrick S. Silva, Santa Luz-BA.

Que tal, só por curiosidade, os leitores sugerirem alguns.

ESPERANDO PROMOÇÕES

Escrevo para agradecer a vocês por terem me associado ao Clube do Rei e pelo adesivo que me enviaram. Gostaria de saber se já houve algum concurso ou promoção para os associados. Juliano Aurélio Sacoman, Lençóis Paulista/SP.

Ainda não houve nenhum concurso ou promoção, mas, se houver, você saberá antes mesmo do início.

SOBRE AS ORIGENS

Eu e um colega sempre discutimos sobre a origem da Scania, eu acho que ela é da Suécia e ele afirma que ela é de qualquer outro país, menos da Suécia. Eu gostaria de ter uma resposta. Sergio Bornhofen, Blumenau/SC.

Vocês não precisam mais discutir, Sergio. A razão é totalmente sua. A Scania é uma empresa sueca, sua matriz fica em Sodertälje, na Suécia.

FOTO ESPECIAL

Estou enviando esta foto de um ônibus Ciferal Dinossauro da empresa Grando Turismo, aqui de Guaporé. Gostaria muito de vê-la na revista Rei da Estrada. Rafael Michelin, Guaporé/RS.



Missão cumprida, Rafael.

TECNOLOGIA A SERVIÇO DA ECOLOGIA

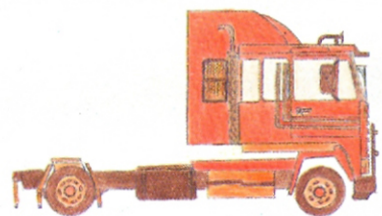
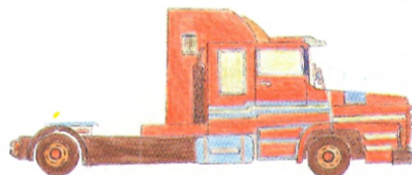
Luciana Romtami Fonseca, de 15 anos, está cursando o segundo ano colegial e já demonstra o seu potencial para a profissão que escolheu: marketing. No desenho ela mostra a evolução dos caminhões Scania, sugerindo uma tecnologia de ponta harmonizada com a natureza.

ESSE É O NOSSO PROJETO PARA A "ECO 92"



SÓ PARA ILUSTRAR

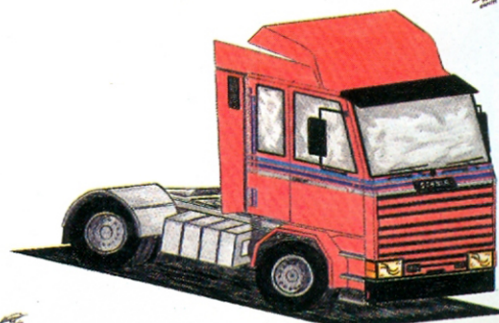
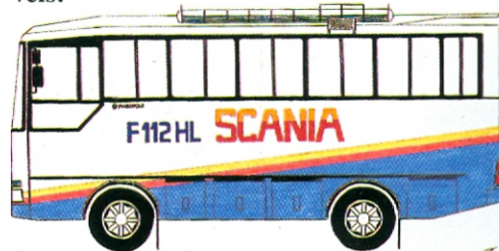
Na última edição do Rei da Estrada não tinha nenhum desenho, então mando esses dois para ilustrar suas páginas. Adriano José da Rocha, Curitiba/PR.



Obrigado pela colaboração, Adriano.

MAIS DE 80 DESENHOS

Antonio Marcos de Araujo, de Petrolina/PE, tem uma frota respeitável de ônibus e caminhões. Só que está tudo no papel, desenhado. E são veículos impecáveis.



ACORDO BRASIL - ARGENTINA



Como primeiro negócio na área de caminhões e ônibus pesados dentro do acordo bilateral de complementação econômica entre o Brasil e a Argentina, a Scania do Brasil está exportando para aquele país 74 veículos, num valor superior a US\$ 3 milhões. Desse total, 56 unidades referem-se a caminhões dos modelos T e R 113 H 4x2 e 18 chassis de ônibus modelo F 113 HL rodoviários.

Essa exportação será efetuada ainda neste mês de fevereiro e os veículos serão entregues à Scania da Argentina, em Tucuman, que os encaminhará à rede de concessionários da marca daquele país.

O acordo bilateral entre os dois países prevê, para o Brasil, uma quota de exportação, em 1992, de 700 veículos pesados das várias marcas para a Argentina. Esses veículos serão exportados com total isenção de impostos, conforme está previsto no Acordo de Complementação Econômica N° 14, assinado em 1991 pelos dois Governos. Essa exportação da Scania também dá início, na indústria de veículos pesados de carga e passageiros, ao intercâmbio dentro da política de criação do Mercosul.

Por outro lado, o intercâmbio comercial entre as duas fábricas da Scania, no Brasil e na Argentina, já é pioneiro e tradicional. Desde 1976, as duas empresas vêm desenvolvendo um intercâmbio de componentes que já monta a cerca de US\$ 50 milhões/ano. A Scania do Brasil exporta motores, eixos, cabinas e outros componentes destinados a equipar os veículos montados pela Scania da Argentina. De lá, são enviadas as caixas de câmbio que equipam os veículos Scania produzidos no Brasil. Desde 1991, porém, esse comércio passou a ser feito também dentro do Acordo de Complementação Econômica, na parte referente a peças e componentes.

RECORDE DE EXPORTAÇÃO PARA AMÉRICA LATINA

Com vendas de 494 veículos em 1991 para diversos países latino-americanos, a Scania do Brasil bateu o recorde de suas exportações para a região nos últimos dez anos. Este resultado representou um crescimento de 42% em relação à 1990 (348 unidades) e, do total exportado, 252 unidades foram caminhões e 242 ônibus.

O Chile, que tradicionalmente é o principal mercado latino-americano da Scania do Brasil, absorveu, em 1991, 275 unidades (55,6% do total), reassumindo a liderança que havia perdido para o Peru em 1990. Este país, por sua vez, importou, no ano passado, 103 veículos, ficando com a segunda colocação no ranking da marca na América Latina. Outros importantes mercados da Scania na região foram a Bolívia, Uruguai, Paraguai, República Dominicana e Costa Rica.



Em 91, o Chile foi o maior mercado externo da Scania.

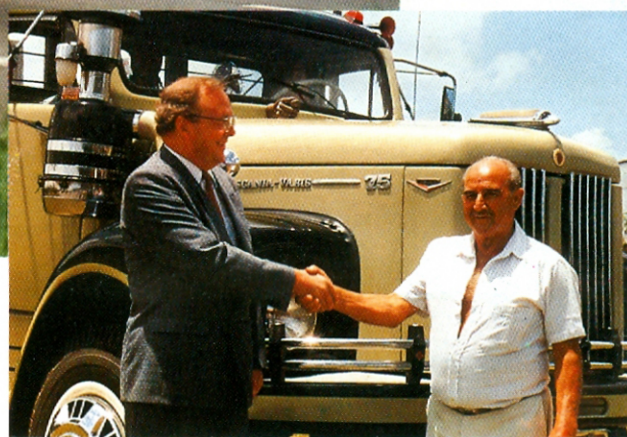
Fatos

FIRME E FORTE, O VOVÔ SCANIA CONTINUA TRABALHANDO



33 anos de trabalho e 2,25 milhões de quilômetros rodados.

Åke Brännström, presidente da Scania do Brasil, parabeniza "Seo" Oswaldo pelo carinho com o velho Scania.



"Seo" Oswaldo e seu velho Scania L 75 estão juntos já há mais de 33 anos. O motorista tem 66 anos de idade e o caminhão mais de 2.250.000 quilômetros rodados. E continuam trabalhando até hoje...

Uma verdadeira "jóia-rara" continua operando nas estradas do Sul do Brasil. Trata-se de um Scania-Vabis L 75, fabricado no ano de 1958, de propriedade do Sr. Oswaldo de Mello, morador da cidade de Gravataí, no Rio Grande do Sul, e que, ainda hoje, continua puxando carga para São Paulo e Curitiba.

O veículo, que foi adquirido "OK" pelo Sr. Oswaldo no dia 19 de dezembro de 1958, faz parte, ainda, da primeira fase da Scania no Brasil, quando os caminhões da marca eram importados em regime de CKD e montados na fábrica da Vemag, em São Paulo. Até hoje encontra-se em seu estado original e seu motor — de 175 cv, o famoso "maçarico" — está com 2.250.000 quilômetros rodados, o que equivale a aproximadamente 56 voltas ao redor da Terra pela linha do Equador.

velho Scania com o mesmo carinho que o fazia quando o comprou em 1958. "E não é para menos, afinal de contas foi graças a ele que criei meus seis filhos", afirma o experiente motorista de 66 anos de idade, que por sinal gosta de ser chamado de "chauffer" (assim mesmo, em francês, porque sua autorização para dirigir veículos de carga ainda é do tempo em que a palavra "chauffer" ainda não estava aportuguesada para chofer).

Uma curiosidade interessante é que, como o "Seo" Oswaldo faz aniversário também em dezembro — o mês em que comprou o caminhão —, faz questão de, todos os anos, comemorar os dois aniversários na estrada e com champagne. "Tomo um pouquinho e depois derramo o resto no motor do bruto", conta, orgulhoso.

O resultado de todo este cuidado com o velho L 75 é que ele continua trabalhando até hoje e num estado impecável. O caminhão foi descoberto através do concurso "Caminhão Lindão", promovido pelo programa de televisão Clube Irmão Caminhoneiro Shell e, por sinal, numa homenagem ao cuidado com que é tratado, foi eleito o caminhão mais bonito do Brasil.

Homenagem especial

Como homenagem especial, "Seo" Oswaldo foi convidado para visitar, no último dia 06 de dezembro, a fábrica da Scania do Brasil, em São Bernardo do Campo (SP). Neste dia ele foi recebido pelo próprio presidente da empresa, Åke Brännström, que fez questão de cumprimentá-lo pessoalmente por todo carinho, atenção e cuidado com que cuidou de um produto da marca ao longo destes últimos 34 anos. ■

Aniversário com champagne

"Seo" Oswaldo continua tratando do



SCANIA

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

CONCESSIONÁRIAS DE VEÍCULOS

ALAGOAS
Maceió (Rio Largo)
Novope Nordeste Veículos Pesados Ltda.
BR-101, Norte, km 75 - Tel. 241.6833
AMAZONAS
Manaus
Arapaima Motores e Veículos Ltda.
Av. Pres. Costa e Silva, 95 - B. Crespo - Tel. 237.4043
BAHIA
Feira de Santana
Movessa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Av. Sudene, 2735 - C.I.S. - Tel. 221.3434
Salvador
Movessa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
BR-324, km 11,5 - Tel. 594.9911 - 594.7003
Vitória da Conquista
Movessa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
BR-116, km 837
Tel. 422.5135 - 422.5136
CEARÁ
Fortaleza
Cequip Importação e Comércio Ltda
BR-116, nº 7200 - Cajazeiras
Tel. 273.3355
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.
BR-262, km 9 - Tel. 236.1544
Cachoeiro do Itapemirim
Venac Veículos Nacionais Ltda
Rua João Valdirio, 14 - Tel. 522-1044
GOIÁS
Aparecida de Goiânia
Vepesa Veículos Pesados Ltda.
BR-153, km 14 - Tel. 249.0666
Goiânia
Vepesa Veículos Pesados Ltda.
Av. Aderup, quadra 224, nº 235 - Cid. Jardim
Tel. 271.6044 - 271.6055
Rio Verde
Vepesa Veículos Pesados Ltda.
BR-060, km 420 - Tel. 621.3833
MARANHÃO
Imperatriz
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.
BR-010, km 1349, nº 506
Tel. 723.1922
São Luís
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.
Av. São Cristóvão s/n - Quadra 65 - Tirincal
Tel. 245.1919
MATO GROSSO
Cuiabá
Irmãos Lopes & Cia. Ltda.
BR-364, km 6,5 - nº 623 - Tel. 361.3260 - 361.3460
Rondonópolis
Irmãos Lopes & Cia. Ltda.
BR-364, km 204 - Distrito Industrial - Tel. 421.3555
MATO 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.
BR-163, km 9 - Tel. 421.0133
MINAS GERAIS
Contagem
Itaipu Com. de Veículos e Equipamentos Ltda.
Rod. Ferrão Dias, BR-381, nº 4000 - Tel. 396.1622
Governador Valadares
Covepe Comércio de Veículos Pesados Ltda.
Av. Um, nº 59 - Vila Isa - Tel. 21.3130
Juiz de Fora
Itaipu Com. de Veículos e Equipamentos Ltda.
Av. Pres. Juscelino Kubitschek, 2955
Tel. 221.3092 - 221.3694
Murice
Covepe Com. de Veículos Pesados Ltda.
BR-116, km 706 - Tel. 721.3474 - 721.3444
Uberlândia
Vepesa Veículos Pesados Ltda.
BR-050, km 73 - Tel. 212.2511
PARÁ
Belém (Ananindeua)
Guatapará Motores e Veículos Ltda.
BR-316, km 11, nº 2807 - Tel. 235.3011
PARAÍBA
João Pessoa (Bayeux)
Novope Nordeste Veículos da Paraíba Ltda.
BR-101, Norte, km 156 - Tel. 232.1686
PARANÁ
Cascavel
Cotrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.
BR-277, km 588 - Tel. 23.4811
Curitiba
Cotrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.
BR-116, km 400, nº 7484, Cajuru - Tel. 362-1515
Cotrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.
BR-116, km 106,5, nº 1749, Pinheirinho - Tel. 346-2525
Foz do Iguaçu
Cotrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.
Rua Padre José de Anchieta, 1261
Tel. 73.1774 - 73.1143
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. 29.0780
Maringá
Irmãos Lopes & Cia. Ltda.
BR-376, km 120 - Parque Industrial - Tel. 28.5757
Pato Branco
Cotrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.
BR-158, km 339 - Tel. 24.2598 - 24.2841
Ponta Grossa
Cotrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.
Av. Souza Naves, 2601 - Tel. 22.2366
PERNAMBUCO
Petrolina
Novope Nordeste Veículos do Pernambuco Ltda.
Av. 7 de Setembro, 570 - Tel. 961.4986 - 961.2799
Recife
Novope Nordeste Veículos do Pernambuco Ltda.
Av. Mal. Mascarenhas de Moraes, 2160 - Tel. 339-3911

PIAUI
Terezina
Itaim Máquinas e Veículos Ltda.
BR-316, km 03, nº 4785 - Tel. 227.1777 - 227.1767
RIO DE JANEIRO
Rio de Janeiro
Equipo Máquinas e Veículos S.A.
Rod. Presidente Dutra, 2351, km 2 - Pavuna
Tel. 371.5454
RIO GRANDE DO NORTE
Parnamirim
Carajás Veículos Ltda.
BR-101, km 109,5 - Tel. 272.2693 - 272.2849
RIO GRANDE DO SUL
Canoinhas
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Rua Liberdade, 1051 - Tel. 476.2211
Carazinho
Brasdieisel S.A. Comercial e Importadora
Av. Flores da Cunha, 5200 - Vila Fay
Tel. 331.1122 - 331.1292 - 331.1785
Caxias do Sul
Brasdieisel S.A. Comercial e Importadora
Av. Júlio de Castilhos, 350 - Tel. 222.5344
Brasdieisel S.A. Comercial e Importadora
Rod. BR 116, nº 12.500 - Tel. 222.5577 - 222.5870
Eldorado do Sul
Suvesa Super Veic. Ind. Com. Transportes Ltda.
BR-116, km 285 - V. Meoianeira - Tel. 481.1900
Ijuí
Brasdieisel S.A. Comercial e Importadora
BR-285, km 337, s/n - Tel. 332.3155
Lajeado
Brasdieisel S.A. Comercial e Importadora
Rod. BR-386, km 341, s/n - Tel. 714.1481 - 714.1822
Palmeira das Misasdes
Mecânica Comercial e Importadora Ltda. - Mepal
Rod. RS-569, km 1 - Tel. 342.1770 - 342.1771
Passo Fundo
Mecânica Comercial e Importadora Ltda. - Mevapap
BR-285, km 181, Valinhos - Tel. 312.3692 - 312.3000
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, nº 2425 - Tel. 222.2544
São Leopoldo
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Av. Senador Salgado Filho, 2857 - Scharlau
Tel. 592.3144
Uruguaiana
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Rua Dr. Maya, s/n B. Cidade Nova
Tel. 412.4141 - 412.4994
Vacaria
Mecânica Comercial e Importadora Ltda. - Mecacil
BR-116, nº 8523 - Tel. 231.1433 - 231.1434
RONDÔNIA
Porto Velho
Arapaima Porto Velho Motores e Veículos Ltda.
BR-364, km 2 - Tel. 222.2766 - 222.1211
Vilhena
Arapaima Vilhena Motores e Veículos Ltda.
BR-364, Quadra 81 - Setor 06 - Tel. 321.3715
SANTA CATARINA
Chapécó
Ediba Eletro Diesel Battistella Ltda.
BR-282, km 538 - Colônia Ceila
Tel. 22.5522 - 22.5098
Concórdia
Ediba Eletro Diesel Battistella Ltda.
BR-153, km 95 - Tel. 44.2411 - 44.2556
Itajaí
Mecânica de Veículos Pícaras Ltda. - Meville
BR-101, km 117 - Tel. 46.1447
Joinville
Mecânica de Veículos Pícaras Ltda. - Meville
BR-101, km 39 - Tel. 25.2597
Lejés
Ediba Eletro Diesel Battistella Ltda.
BR-116, km 248 - Área Industrial - Tel. 22.3411
Pícaras
Mecânica de Veículos Pícaras Ltda. - Mevepi
Rod. BR-101, km 101 - Tel. 45.0577 - 45.0776
Tubarão
Sotrasve Soc. Brasileira de Veículos Ltda.
Rod. BR-101, km 335, B. Humaitá - Tel. 22.3511 - 22.3132
SÃO PAULO
Aracatuba
Transcam Comércio de Veículos Ltda.
Rua Marcos Toquetão, 50
Tel. 23.2118 - 23.2119
Araraquara
Tarral Filhos & Cia. Ltda.
Av. Tarral, 1086 - Rod. W. Luis, km 269
Tel. 22.5766 - 22.5800
Bauri
Transcam Comércio de Veículos Ltda.
Rod. Marechal Rondon, km 336
Tel. 23.2944 - 23.2690
Cacapava
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Rod. Presidente Dutra, km 131
Tel. 52.1611 - 52.1645
Guarulhos
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Rod. Presidente Dutra, km 228,1 - Tel. 940.2422
Marília
Transcam Comércio de Veículos Ltda.
Rua Alcides Nunes, 1020 - Tel. 22.4144
Osasco
Supercar Com. e Importação de Veículos Ltda.
Av. Presidente Kennedy, 2559 - Tel. 701.9900
Ourinhos
Movessa Motores e Veículos de São Paulo S.A.
Rod. Raposo Tavares, km 379,5
Tel. 22.2933 - 22.2521
Paulista
Quinta Roda Máquinas e Veículos Ltda.
Rua Estocolmo, 1520 - Tel. 74.3618 - 74.2489
Presidente Prudente
Movessa Motores e Veículos de São Paulo S.A.
Rod. Raposo Tavares, SP-270, km 569,4
Tel. 33.4522
Regiouro
Supercar Com. e Importação de Veículos Ltda.
BR-116, km 449 - Tel. 21.1711
Ribeirão Preto
Escandinávia Veículos Ltda.
Av. Brasil, 3939 - V. Anhangüera, km 318
Tel. 626.9900 - 626.9910
Santo André
Supercar Com. e Importação de Veículos Ltda.
Av. dos Estados, 2257 - Utinga - Tel. 447.2755
Sorocaba
Supercar Com. e Importação de Veículos Ltda.
Marginal direita da Via Anchieta, 2645
Tel. 30.2978 - 30.2980

São José do Rio Preto
Tarral Filhos & Cia. Ltda.
Av. Tarral, 3210 - Tel. 24.0200
São Paulo
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Praça Gaucha, 81 - Moimão Velho - Tel. 272.7155
Codema Comercial e Importadora Ltda.
R. Prof. Ulpiano Pinto de Souza, 54 - J. Anaraí
Tel. 954.0422 - 954.0056
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Av. Raimundo Pereira Magalhães, 1780 - B. Piqueri
Tel. 876.4777
Sorocaba
Supercar Comercial e Importação de Veículos Ltda.
Rod. Raposo Tavares, km 102 - B. Vossoroca
Tel. 21.1611
Sumaré
Quinta Roda Máquinas e Veículos Ltda.
Via Anhangüera, km 114,5 - Tel. 64.1890
SERGIPE
Aracaju (Nossa Senhora do Socorro)
Movessa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
BR-101, km 93 - Tel. 224.2184 - 224.1204
TOCANTINS
Gurupi
Vepesa Veículos Pesados Ltda.
BR-153, km 654 - Tel. 851-1440 - 851-1564

CONCESSIONÁRIAS DE MOTORES

ALAGOAS
Maceió
Leon Heimer Indústria e Comércio Ltda.
Av. Durval de Góes Monteiro, 7777
Tel. 324.1926 - 324.1851
AMAZONAS
Manaus
Arapaima Motores e Veículos Ltda.
Av. Pres. Costa e Silva, 95 - B. Crespo
Tel. 237.4043 - 237.5710
BAHIA
Salvador
Leon Heimer Indústria e Comércio Ltda.
BR-324, km 0 - Retiro - Tel. 244.3344
CEARÁ
Fortaleza
Cequip Motores Peças e Serviços Ltda.
Av. da Abolição, 4140 - Tel. 283.1166
ESPIRITO SANTO
Vitória (Viana)
Venac Veículos Nacionais Ltda.
BR-262, km 9 - Tel. 236.1544
MARANHÃO
Imperatriz
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S/A.
BR-010, km 1349, nº 506
Tel. 721.6821 - 723.1922
São Luís
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.
Av. São Cristóvão, s/n - Q 65 - Tirincal
Tel. 245-1919 - 225.1513
MATO GROSSO
Cuiabá
Maquigeral Ind. Com. Máquinas Ltda.
Av. Fernando Correa da Costa, 5.221
Tel. 361.1605 - 361.1650
MINAS GERAIS
Belo Horizonte
Eummas Máquinas e Equipamentos Ltda.
R. Itapetinga, 4086 - Tel. 441.2400
PARÁ
Ananindeua
Guatapará Motores e Veículos Ltda.
BR-316, km 11, nº 2807 - Tel. 235.3011
Belém
Guatapará Motores e Veículos Ltda.
R. São Boaventura, 429 - Cidade Velha
Tel. 233.6761 - 229.3351
Santarém
Guatapará Motores e Veículos Ltda.
Av. Tapajós, 906 - Tel. 522-3030
PARANÁ
Curitiba
Maquigeral Ind. Com. Máquinas Ltda.
Rua Frei Orlando, 1453 - Alto Cajuru - Tel. 262.4323
PERNAMBUCO
Abreu e Lima
Leon Heimer Indústria e Comércio Ltda.
Estrada PE 18, km 1, Distr. Incl. Paulista - Tel. 531.1414
Recife
Leon Heimer Indústria e Comércio Ltda.
Estrada dos Remédios, 1462 - Tel. 445-2855
RIO DE JANEIRO
Rio de Janeiro
Maquigeral Ind. Com. Máquinas Ltda.
Av. Paris, 408, Bonsucesso - Tel. 260.5346
RIO GRANDE DO NORTE
Natal
Leon Heimer Indústria e Comércio Ltda.
Rua Senador Salgado Filho, 1904 - Tel. 231.0611
RIO GRANDE DO SUL
Porto Alegre
Orbid S.A. Indústria e Comércio
Av. Assis Brasil, 4750 - Tel. 42.0827 - 42.0027
Rio Grande
Orbid S.A. Indústria e Comércio
R. Francisco Campelo, 465 - Tel. 32.5373 - 32.6641
RONDÔNIA
Porto Velho
Arapaima Porto Velho Motores e Veículos Ltda.
BR-364, km 2, s/n - Tel. 222.2766 - 222-1211
Vilhena
Arapaima Vilhena Motores e Veículos Ltda.
BR-364 - Quadra 81 - Setor 08 - Tel. 321.3715-3702
SANTA CATARINA
Itajaí
Maquigeral Ind. Com. Máquinas Ltda.
Rua Pedro Ferreira, 180 Tel. 44-5233
SÃO PAULO
Pederneras
Estaleiros Centro-Oeste S.A.
Barranca do Rio Tietê s/n - Tel. 52.3166 - 52.3087
Presidente Epitácio
Estaleiro Centro Oeste S.A.
Barranca do Rio Paraná, s/n
Tel. 81.2344 - 81.2023
São Paulo
Maquigeral Ind. Com. Máquinas Ltda.
Rua Baumann, 1246 - V. Hamburguesa Tel. 261.9988
SERGIPE
Aracaju
Leon Heimer Indústria e Comércio Ltda.
Av. 31 de Março, 8000-A, B. América
Tel. 224.5124 - 224.6258



RESPEITO AO FUTURO.

O mundo se volta para a luta pela proteção à Natureza e preservação ambiental. Há várias décadas, a Scania se engajou nos esforços em defesa do Meio Ambiente. E, permanentemente, vem buscando tecnologias que permitam a fabricação de motores e veículos cada vez mais eficientes, mas que, também, respeitem ao máximo a Natureza. E foi assim que chegou ao desenvolvimento de caminhões pesados, ônibus e motores com um dos menores índices de emissão e de ruídos, atualmente em uso em todo o mundo.

Agora, ao lado dessa busca por tecnologias adequadas à Natureza, a Scania, no momento em que comemora 100 anos, inicia no Brasil um programa de discussão científica objetivando debater propostas que venham a contribuir para o encaminhamento da problemática ambiental. O primeiro passo nesse sentido foi o seminário internacional "Transporte e Meio Ambiente", reunindo recentemente em São Paulo cientistas, técnicos e empresários.

É da consciência e da atitude de cada um de nós que depende o nosso ecossistema. Afinal, é o próprio futuro da Humanidade que está em jogo.

SCANIA