

REI DA ESTRADA

ANO XIII Nº 59



JANEIRO/FEVEREIRO 1995



*o charme das
montanhas*



O MAR ESTÁ PARA PEIXE

UM ANO POSITIVO

O mercado brasileiro de caminhões pesados e a Scania do Brasil fecharam 1994 com as maiores vendas da sua história. A Scania, em particular, registrou seu novo recorde no País, com vendas de 6.800 caminhões, que representaram um crescimento de 30% sobre o resultado obtido em 1993 (5.260 unidades).

Com esse resultado, a Scania assegurou sua liderança no mercado brasileiro de caminhões pesados em 1994, com uma participação de cerca de 36% do total comercializado no mercado brasileiro.

Por outro lado, se o mercado de caminhões pesados apresentou este excelente desempenho no ano passado, o mesmo não aconteceu no setor de ônibus, que fechou 94 com vendas menores que as verificadas em 93. Neste segmento, as vendas da Scania foram de 770 unidades, 20% a menos do que os 950 ônibus comercializados no ano anterior.

Já no setor de motores industriais e marítimos, as vendas da Scania em 94 foram de 635 unidades, 50% a mais do que em 1993, o que significou uma participação de aproximadamente 30% nas vendas globais do setor.

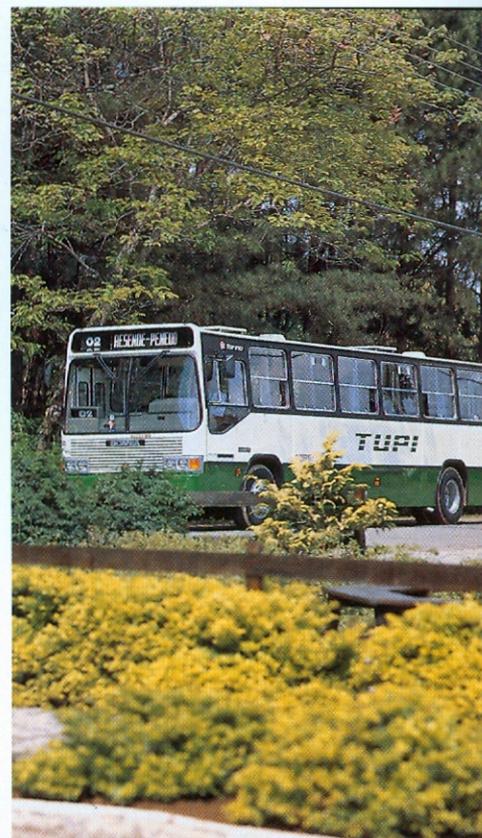
No campo das exportações, 1994 também foi um ano positivo para a Scania, com vendas de veículos, peças e componentes da ordem de US\$ 120 milhões, ou seja, cerca de 20% do faturamento da empresa no período, que foi da ordem de US\$ 600 milhões.

Para o futuro, a Scania entende que o mercado brasileiro manterá a atual tendência de crescimento, principalmente considerando-se as perspectivas de estabilização da economia e estímulos aos investimentos na área produtiva. A política da empresa é dar continuidade a seus investimentos na modernização do seu parque produtivo, com vistas a uma maior eficiência da produção, maior produtividade, menores custos e maior competitividade para os produtos da marca, tanto no Brasil como no mercado internacional.



Agulhas Negras

Circulando de Resende a Penedo, municípios serranos do estado do Rio de Janeiro, os ônibus da Tupi se harmonizam com a paisagem bucólica do vilarejo com descendência finlandesa que é, sem dúvida, uma das mais charmosas rotas de transporte urbano de passageiros do Brasil.



índice

Pesca

Apesar de possuir uma das maiores costas oceânicas do planeta e um mar propício para grandes cardumes, o país ainda não está entre os maiores produtores mundiais de pescado. Porém, bons ventos sopram a nosso favor. Empresas como a Femepe, em Santa Catarina, e a Pina, no Pará, padronizaram suas frotas com motores Scania, importaram apuradas técnicas dos japoneses e americanos e, com a criatividade típica dos brasileiros, já estão fazendo escola e obtendo resultados, muitas vezes, acima do padrão mundial.

4



Scania de México

10 A Scania inaugurou sua nova fábrica no México. Com investimentos da ordem de US\$ 10 milhões, a empresa produzirá, a princípio, 200 caminhões por ano.

SOS 24 horas



Dentro de sua filosofia de total parceria com os clientes, a Scania acaba de lançar, juntamente com a rede de concessionários, um serviço de atendimento de emergência que funciona sem parar.

18

REI DA ESTRADA

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

Diretor:
Mauro Marcondes Machado

Gerente de Comunicação Social:
Ademar Cantero

Editor Responsável:
Márcio Siqueira Stéfani
(Mtb 18.644)

Redator:
Mauro Cassane
(Mtb 19.786)

Colaborador:
Marcos Rozenkwiat

Diagramação:
Multimagem

Editoração Eletrônica:
Grupo M3

Foto capa:
Emanuel A. P.

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

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

Tiragem desta edição:
55.000 exemplares.

Com vocação natural para a pesca, o Brasil ainda não despertou totalmente para as oportunidades de negócios nesse setor. Mas a atividade pesqueira vai resistindo e grandes empresas como a Femepe, no Sul, e a Pina, no Norte, vêm expandindo e modernizando suas embarcações, principalmente com os novos motores Scania.



O MAR E

reportagem

A pesar do Brasil contar com uma das maiores costas oceânicas do mundo e um clima e mar acolhedor para grandes cardumes de peixes, o setor pesqueiro, com toda sua tradição, ainda vive na expectativa de dias melhores. Por causa disso, as 200 milhas náuticas que o País tem direito já estão sendo pleiteadas para serem exploradas por outras nações oficialmente. Não oficialmente, toda essa extensão litorânea já vem sendo explorada por pesqueiros de outros países (Japão, principalmente) há muito tempo. Apesar do esforço de nossa guarda-costeira, não há embarcações suficientes para patrulhar a costa brasileira.

Porém, os problemas da pesca não se encontram exatamente na literal invasão de pescadores estrangeiros em nossas praias. Está, mais intimamente, ligado à própria cultura alimentar da população do País. Segundo dados do IBGE, o brasileiro consome de sete a oito quilos de peixe por ano; a média européia está por volta de 80 kg por ano e a japonesa chega a quase 120 kg. Considerando-se apenas esse dado, nota-se que o segmento pesqueiro no Brasil não deveria ter muita motivação.

Mas tem. Contrariando a lógica, a pesca sobrevive com força graças a criatividade e a perseverança dos pescadores que promovem



STÁ PARA PEIXE

diariamente o fantástico milagre da multiplicação. A paixão pela pesca se sobrepõe às dificuldades e acreditar em dias melhores é uma lição que esses homens aprenderam na convivência com o mar.

Faturando com peixe

“Sabemos muito bem o potencial que temos na mão. A costa brasileira é farta em quantidade e qualidade de peixe. O homem tem que se atentar que o grande celeiro do mundo é natural e está no mar”, afirma Edilberto de Castro, da Aliança de Pesca, um dos maiores armadores de Santos. A cidade, inclusive, com a crise no setor pesqueiro, foi perdendo sua vocação para abrigar as empresas do setor.

Hoje, a maior parte da produção pesqueira do País se concentra em Itajaí/SC e em Belém/PA, apesar de o maior pólo consumidor ser São Paulo e Rio de Janeiro. Itajaí investiu em pesca, acreditou nesse potencial e agora colhe o fruto de uma atividade que se expande lenta mas progressivamente. Às margens do rio Itajaí, que oferece porto seguro às embarcações, empresas como Femepe e Kowalsky desenvolvem um trabalho de pesca altamente profissionalizado. São pioneiros que resolveram apostar no potencial da costa brasileira. E, para os que gostam de boas notícias, estão se dando muito bem.

A Femepe, em particular, possui seguramente uma das mais fantásticas operações de pesca do mundo. Com uma frota de 22 barcos (todos eles equipados com motores Scania), a empresa pesca, limpa, congela, embala, prepara, enlata (faz, inclusive, as próprias latas), transporta (30 caminhões próprios, a maioria também Scania) e vende seus produtos. Na Femepe é possível a façanha de ver o peixe chegando de barco e, aproximadamente três horas depois, vê-lo sendo enlatado, pronto para o consumo.

Com uma produção de 80 mil caixas de sardinha e 10 mil caixas de atum por mês, a Femepe também exporta para os países do Mercosul pescados variados. Para melhorar os ânimos do setor, é bom lembrar que a empresa movimentou mensalmente 2,5 mil toneladas de pescado e 90% dessa produção é absorvida pelo mercado interno. A demanda é tão grande que a Femepe tem outra empresa em Santos, a Alcyon, responsável pelo enlatamento de sardinha, atum, patês

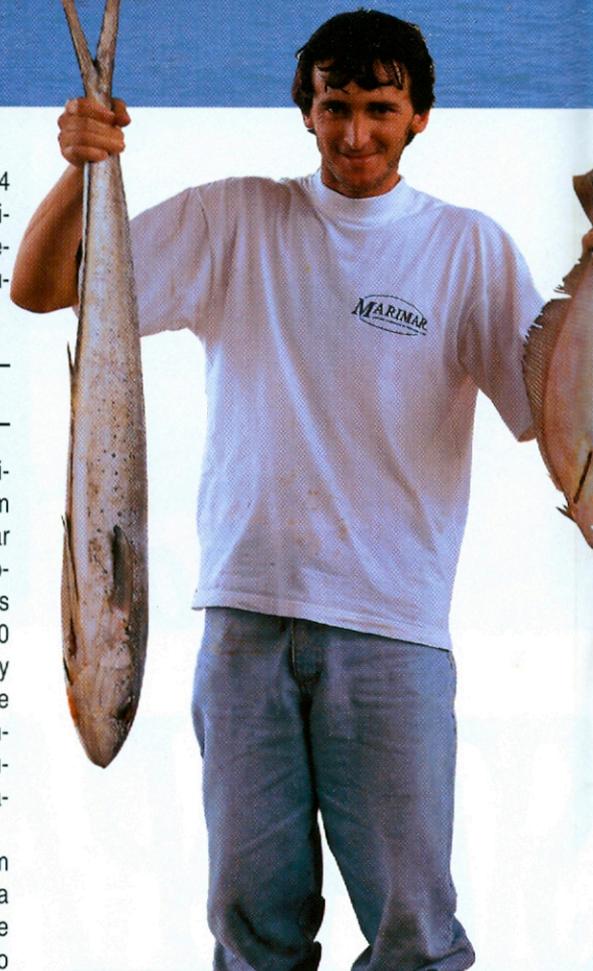


e outros derivados de frutos-do-mar. “Em 94 faturamos aproximadamente US\$ 50 milhões”, diz orgulhoso Orlando Ferreira, presidente da empresa e um dos pioneiros a atuar na pesca na região.

Maior do mundo

A Kowalsky, outra gigante do setor pesqueiro, tem 350 funcionários. 120 trabalham em terra e outros 250 se empenham em alto mar a bordo dos 21 barcos da empresa, a maioria também equipados com engenhos Scania. Com uma produção de cerca de 700 toneladas de pescado por mês, a Kowalsky exporta 50% dessê total para a Argentina e países europeus. A empresa, dentro da tendência mundial de qualidade total, não poupa recursos para modernizar suas instalações e aprimorar sua produtividade.

Outro entusiasta do setor pesqueiro em Itajaí é David Gregório Neto, proprietário da empresa que leva o seu nome. “Apesar de todas as dificuldades, nosso País é tão farto





em pesca que somos o maior produtor de atum do mundo”, afirma Gregório. Com 12 barcos próprios, e mais dois encomendados, a David Gregório funciona como uma central de pesca. “Movimentamos cerca de 100 toneladas de pescado por dia”, diz o empresário.

Os pescadores menores que, na verdade, são a grande maioria em Itajaí, aportam na David Gregório para vender sua mercadoria. Os peixes são limpos no próprio barco durante a pescaria. No porto, é pesar, pegar o dinheiro e voltar ao mar. “Com o Real houve uma significativa melhora do rendimento dos pescadores. Hoje é possível fazer R\$ 30 mil em uma viagem, antes não se fazia mais que R\$ 15 mil”, conta Gregório. Mais capitalizados, os armadores da região investem no incremento da frota, principalmente na aquisição de novos motores. “Aqui, a pesca sempre foi

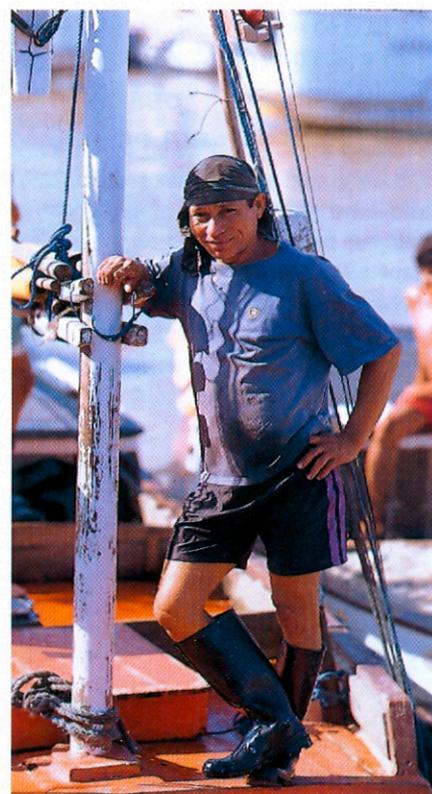
**Com o Real,
o setor pesqueiro
voltou a
crescer.**

boa, faltava mesmo dinheiro para novos investimentos”, ressalta Edi Waldir M. Picão, representante de vendas da Mevale, concessionário Scania da região.

Crescimento à vista

Em Itajaí funcionam 15 estaleiros que já estão experimentando os bons ventos dos novos tempos. No início da década de 80 houve um boom no setor pesqueiro na cidade. “Naquela época, os estaleiros não tinham nem prazo para entregar um barco novo”, lembra Gregório. Já no final da década, com a crise no setor, muitos estaleiros faliram. Com a moeda forte, voltaram as encomendas de novos barcos. “Mas o primeiro sinal que o setor está indo bem é a aquisição de novos motores”, diz Gregório, “e motor, para nós, homens que conhecem os caprichos do mar, tem que ser Scania”, conclui.

Atualmente, 500 barcos de pesca estão sediados em Itajaí. Depois do comércio, que cresceu muito nos últimos anos, a pesca é a principal atividade econômica da região. Mas a pesca não é simplesmente uma atividade econômica. “Tem emoção nesse negócio”, assegura Osvaldo Santos, 43 anos, 25 deles na função de proero, a profissão mais respeitada tanto dentro quanto fora das embarcações. O



proero, através de sua experiência, é o homem que localiza o cardume e faz o cerco na noite oceânica. Isso mesmo, pesca profissional tem que ser na escuridão da noite, "e quanto mais escuro melhor", conta Santos.

Nos bastidores do negócio pesca existem muitos segredos, aventuras e histórias contadas por marujos. Em uma traineira (embarcação especializada na captura de sardinha), por exemplo, trabalha uma tripulação de 15 pessoas. Esses homens ficam no mar por volta de quatro a cinco dias, tempo estimado para carregar a capacidade da embarcação que é de 60 toneladas de peixe. "O sucesso da pesca depende de vários fatores que o homem não pode controlar como clima, desova, maré, lua e até mesmo do humor do peixe", brinca Santos.

Como o sistema de trabalho adotado pelas companhias de pesca do Sul é o da parceria, a remuneração da tripulação depende exclusivamente do resultado da pescaria. "Recebemos 50% do total apurado num mês de pesca", diz Santos. Apesar da pesca de sardinha ser farta nos meses de março a setembro, no trimestre dezembro/janeiro/fevereiro as traineiras não podem nem sair do porto. É a época da desova da sardinha e o IBAMA proíbe sua captura. Nesse período

**Quase
100% dos barcos
pesqueiros
em operação
no Brasil
são equipados
com motores
Scania**



não há remuneração. "Trabalhamos duro durante nove meses para garantirmos os meses parados", afirma Santos.

A pesca de atum, apesar de ser menor que a de sardinha, tem a vantagem de ser liberada o ano inteiro. Esse tipo de peixe, exige um barco, chamado de atuneiro, de maior porte. "A pesca de atum é muito peculiar, exige um barco maior, um motor potente e uma equipe experiente, pois os peixes são fígados um a um no sistema tradicional com vara e anzol", conta Rogério Cordova Diniz, gerente operacional da Femepe. Para este tipo de embarcação, inclusive, a empresa só utiliza motores Scania.

A peso de ouro

No Norte do Brasil, a atividade pesqueira também vem encontrando bons resultados,





principalmente na captura de camarão. Em Belém/PA há uma população de aproximadamente 370 barcos pesqueiros, a maioria equipados com motores Scania. A região responde por 40% de todo camarão produzido no País e exporta, aproximadamente, 90% do que produz. Os maiores degustadores desses crustáceos são os Estados Unidos e o Japão.

A pesca de camarão é muito mais exigente e mais dura que as outras modalidades de pesca profissional praticadas no Brasil. Para começar, os barcos ficam de 30 a 40 dias no mar, buscando a maior preciosidade da espécie, o camarão-rosa. Localizado por sonda, é feito o arrasto, exigindo toda a potência do motor. Cada embarcação tem capacidade para duas toneladas de camarão. A grande maioria dos camaroneiros são produzidos nos estaleiros sediados em Belém e são confeccionados em aço. Mesmo com um



***O Scania Fisher
é um motor
especialmente
preparado para a
atividade pesqueira.***

mercado fixo concentrado nas duas potências mundiais, a atividade pesqueira em Belém também enfrenta dificuldades. "Nosso maior problema é a falta de uma linha de crédito para investirmos na renovação de nossa frota", reclama Ivanildo Ponte, presidente do Sindicato dos Armadores do Pará. Mas lá também há sinais de melhoria para o setor.

Tecnologia oriental

Com uma frota até pequena para os padrões pesqueiros do País (são 10 embarcações), a Central Pesca importou todo um "know how" de ninguém menos que os maiores pescadores do mundo: os japoneses. A empresa, como não poderia deixar de ser, pertence a Katsuiuzi Azuma, um japonês radicado há cinco anos no Brasil. Com um português duro de se entender, Azuma explica que sua produção é totalmente exportada para seu país de origem. A produtividade da Central Pesca melhorou tanto que a empresa está equipando seus barcos com os novos motores da Scania desenvolvidos especificamente para a pesca profissional, o Scania Fisher, cuja potência vai de 362 a 404 hp.

A maior empresa de pesca do Pará, no entanto, é a Pina, que possui 73 embarcações: 45 camaroneiros, 12 lagosteiros, 11 piramutabeiros (barcos especializados na captura de piramutaba, peixe de água doce do rio Amazonas) e 5 parqueiros (pescado em geral). Para Getúlio Nobre de Bulhões, gerente administrativo da empresa, o setor pesqueiro brasileiro atravessou um período negro durante a década passada, mas há sinais claros que até o final dessa década a rentabilidade do setor estará bem acima das previsões, pois "a economia brasileira melhorou muito e agora, mais do que nunca, o mar está para peixe", afirma Bulhões. Apesar das dificuldades do setor, a atividade pesqueira caminha inexoravelmente para uma significativa expansão nos próximos anos. E isso não é história de pescador. ●



fatos

A Scania tem uma forte posição na América Latina, com suas fábricas respondendo por mais de 30% da produção e das vendas mundiais da companhia. Para consolidar esta presença na região, a empresa acaba de inaugurar uma nova fábrica no México, dentro da sua estratégia de globalização das operações de produção, marketing e pós-vendas nos países latino-americanos.

América Latina vem ganhando cada vez mais importância no contexto mundial da Scania. Atualmente, as fábricas da marca na região já respondem por mais de 30% da produção e das vendas globais da companhia e por um faturamento superior a US\$ 1 bilhão. E a tendência, no futuro, é de um crescimento cada vez maior.

Neste sentido, ou seja, de ampliar cada vez mais a sua participação no mercado latino-americano, a Scania deu, neste mês de março, mais um importante e decisivo passo ao inaugurar sua nova fábrica no México. Com investimentos iniciais de US\$ 10 milhões, a fábrica está localizada na cidade de San Luis Potosi, cerca de 450 quilômetros ao norte da Cidade do México. Projetada inicialmente para produzir 600 caminhões/ano, está instalada em uma área de 60 mil metros quadrados, dos quais cerca de 5 mil metros quadrados de área construída.

Em sua primeira etapa, a Scania México S.A. de C.V. produzirá cerca de 200 caminhões por ano, com componentes fornecidos pelas fábricas do Brasil e da Suécia, além de componentes de fabricação mexicana.

O caminhão que a Scania produzirá no México é o de modelo T 113 H 360 6x4, um veículo de última geração tecnológica que vai

SCANIA INAUGURA FÁBRICA DE CAMINHÕES NO MÉXICO



“ Nós, da Scania, vemos o futuro como um desafio. E aceitamos esse desafio. ”

Leif Östling, presidente da Scania AB

inaugurar uma nova filosofia de transporte de carga naquele país. É um veículo que alia economia, desempenho, conforto, segurança e beleza, garantindo, assim, maior produtividade, rentabilidade e, por consequência, maior lucratividade aos transportadores de cargas mexicanos.

Pensando no futuro

Durante a solenidade de inauguração da nova fábrica, Leif Östling, presidente mundial da Scania AB, explicou que a decisão da empresa de investir no México é resultado da crença da Scania no potencial do mercado mexicano. “Pensamos a longo prazo e as nossas decisões de investimentos não são tomadas considerando-se as dificuldades conjunturais, mas sim levando-se em conta o potencial estrutural do país”, disse. “O mercado mexicano tem apresentado uma demanda anual da ordem de 6 mil caminhões

RA CAMINHÕES



pesados nos últimos anos e acreditamos que deverá evoluir com a normalização da sua situação econômica”, afirmou.

O presidente mundial da Scania assegurou a continuidade de todos os planos da empresa para o México. “Este país será muito importante dentro da nossa estratégia de globalização das operações de produção, marketing e serviços na América Latina, onde já temos fábricas no Brasil e na Argentina,

além de empresas próprias de distribuição e prestação de serviços de pós-venda no Chile e no Peru. E, dentro disso, como o modelo T 113 6x4 será fabricado somente no México, além de atender ao próprio mercado doméstico, também poderá ser exportado para outros países latino-americanos”, explicou.

O Brasil terá participação fundamental dentro dos planos de produção da Scania do México, uma vez que a grande maioria dos componentes que serão utilizados para a fabricação naquele país serão fornecidos pela Scania do Brasil.

Comercialização e Pós-venda

Os negócios da Scania com o México foram iniciados em 1992, quando a empresa exportou para aquele país 600 ônibus fabricados no Brasil. Esta experiência, somada ao potencial do mercado mexicano de caminhões, foi a razão que levou a empresa a decidir-se pela instalação de uma fábrica local.

A comercialização e os serviços de pós-venda dos caminhões Scania no México serão feitos através da Transportes Scandinavos S.A., uma empresa criada no início do ano passado e que será o distribuidor exclusivo da marca naquele país.

Para os serviços de manutenção, a empresa já conta com uma oficina de 2.300 metros quadrados localizada na Cidade do México, apropriada para atender até 12 caminhões simultaneamente, além de estoque de peças, ferramentas especiais e pessoal qualificado e especializado em qualquer tipo de serviço. Até o final de 95 serão inaugurados mais dois centros de atendimento, um em Guadalajara e outro em Monterrey, que cobrirão praticamente todo o centro do país e também as principais regiões econômicas mexicanas.

Ainda a nível de prestação de serviços, esta empresa está preparada para oferecer aos transportadores mexicanos também dois produtos que, inclusive, foram recentemente implantados no Brasil: o Scania Plus 24, para atendimento de emergência em rodovias 24 horas por dia durante os 365 dias do ano; e o Acordo de Manutenção, destinado a serviços de manutenção preventiva. Para isto, a Transportes Scandinavos já conta, inclusive, com quatro viaturas de serviço equipadas com todo material necessário para uma oficina volante.

Investimentos constantes

A nível mundial, as atividades de produção da Scania estão concentradas em sete fábricas de caminhões, ônibus e motores industriais e marítimos localizadas na Europa (Suécia, Holanda, França e Dinamarca) e América Latina (Brasil, Argentina e, agora, México), além de unidades de montagem em outros 12 países de vários continentes. Com um faturamento mundial da ordem de US\$ 3 bilhões, a empresa já produziu cerca de 750 mil veículos de transporte que foram comercializados em aproximadamente 100 mercados de todo o mundo.

Na opinião de Leis Ostling, o mercado internacional de veículos de transporte está se tornando cada vez mais competitivo, com as empresas produtoras investindo pesadamente em tecnologia, produtos e marketing. “Nós, da Scania, vemos o futuro como um desafio. E aceitamos este desafio”, disse, afirmando que a empresa está preparada para o futuro, combinando uma vigorosa política de investimentos em tecnologia de produto, capacidade de produção, marketing e pós-vendas, com uma rigorosa política de racionalização de custos. Isto nos dá produtos avançados e menores custos de produção que, aliados a uma agressiva política de comercialização, nos assegura um forte poder de competitividade no mercado internacional”.

O presidente mundial da Scania afirmou, ainda, durante a inauguração da Scania do México, que é filosofia da companhia aceitar permanentemente novos desafios. “E é exatamente isto o que vamos fazer a partir de agora também no México: investir, produzir e oferecer ao mercado soluções em termos de tecnologia de transporte que possam contribuir efetivamente para o desenvolvimento dos transportes rodoviários de carga do país”, finalizou. ●





O encanto da



*Na bucólica
Penedo, cidade
serrana do
interior
do Rio de Janeiro,
os ônibus
do grupo
Aguilhas Negras
se integram às
belezas naturais
da região e à
hospitalidade
do povo.*

as montanhas

Nas encostas da Serra da Mantiqueira, próxima ao rio Paraíba, vizinha das estâncias hidrominerais e sombreada pela imponência de um extenso complexo de montanhas, fica a sede da Viação Agulhas Negras. Lá, apesar da vida tranquila, sombreada por imensos eucaliptos, nasceu uma das mais prósperas e dinâmicas empresas de transporte urbano do Rio de Janeiro. Fundada em 1966, a empresa começou sua história em Resende/RJ, na época da construção da represa do Funil. Começou pequena, operando apenas com ônibus velhos numa região que poucos empresários ousaram acreditar. “Era lama para todo quanto é lado e as ruas ainda estavam sendo abertas”, lembra Gustavo Teixeira de Paiva, diretor da empresa.

Anos mais tarde, com o surgimento da Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), em Volta Redonda/RJ, a empresa obteve considerável crescimento fazendo trabalhos de fretamento para a estatal. “Ganhamos a concorrência, na época, por oferecermos a melhor logística e a melhor frota”, conta Paiva. Deixando a modéstia de lado, a Viação Agulhas Negras foi a escolhida pela CSN por ser a mais bem estruturada empresa de transporte urbano da região.

Hoje, a Viação Agulhas Negras é um grande grupo composto por seis empresas de ônibus que, juntas, reúnem uma frota de mais de 300 veículos. Só na empresa-mãe, a frota é composta por 120 ônibus (80 urbanos e 40 rodoviários), dos quais, 50% deles são Scania. “Nossa preferência sempre foi por ônibus pesados tanto para rodoviário quanto para urbano”, afirma Paiva.

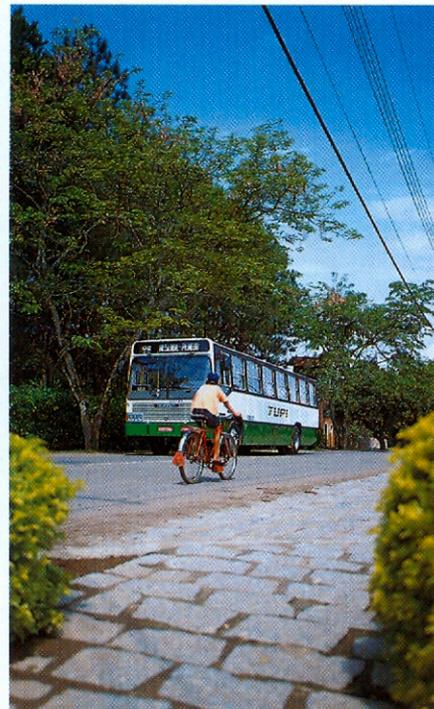
Com 1.200 funcionários, as empresas da Agulhas Negras fazem de tudo em transporte de passageiros na região serrana do interior

O crescimento da empresa começou com a padronização de sua frota com Scania.

aplicação

do Rio de Janeiro. “Transportamos, no sistema de fretamento, a maioria dos funcionários da CSN”, diz Paiva. E essa parceria já remonta há anos. “Para honrar essa reciprocidade, fazemos de tudo para prestar sempre o melhor serviço, oferecendo ônibus novos e impecavelmente limpos, além de uma equipe de motoristas periodicamente treinados, inclusive no trato com o público”, assegura Paiva. Segundo o dirigente, uma das preocupações de sua empresa é o fator humano. “Para nós, não é suficiente ter um motorista tecnicamente bom, nossos veículos devem ser dirigidos por profissionais psicologicamente equilibrados e corteses”. Além dos treinamentos, a empresa oferece um pacote de benefícios sociais para que seus motoristas estejam sempre amparados e satisfeitos.

Outro grande filão que está sendo explorado pela empresa é o de turismo, principalmente de romeros para Aparecida do Norte/

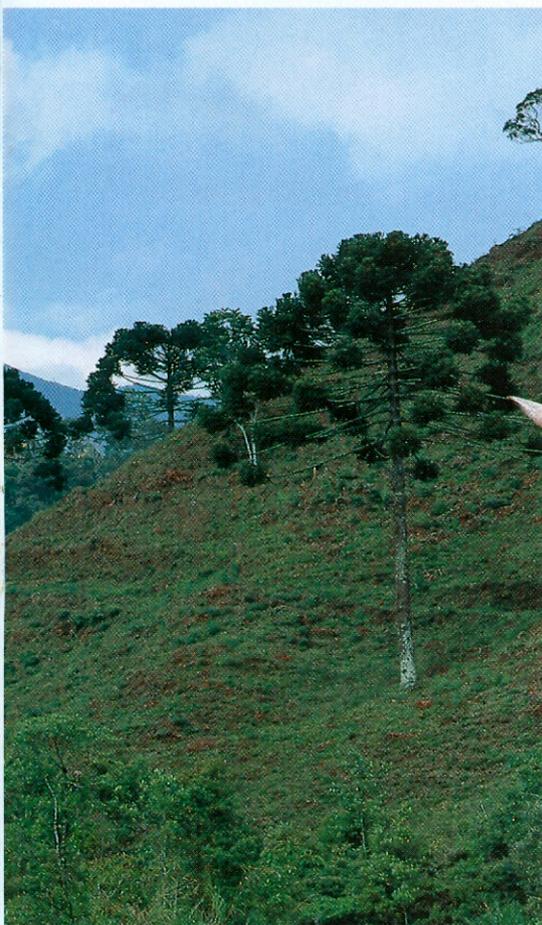
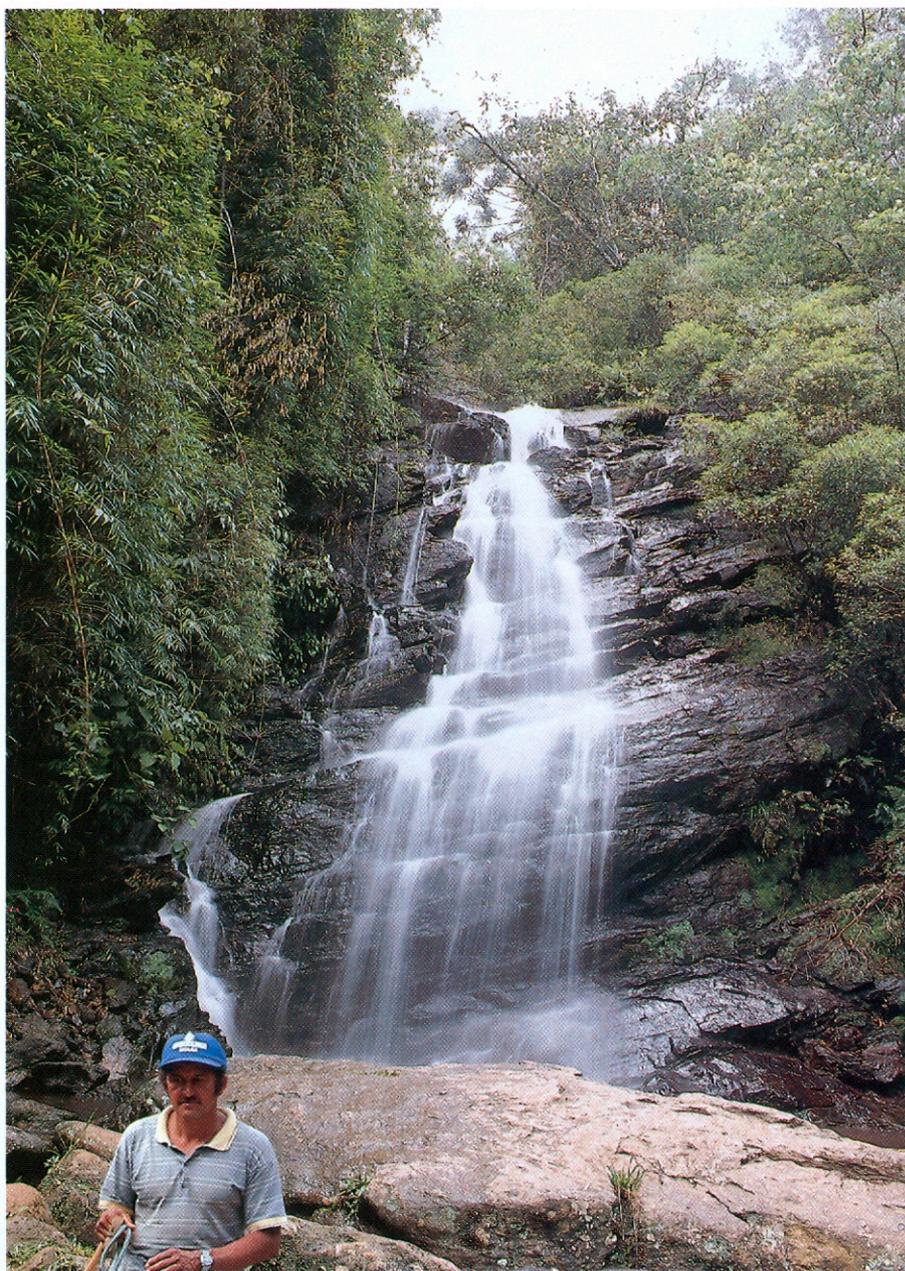


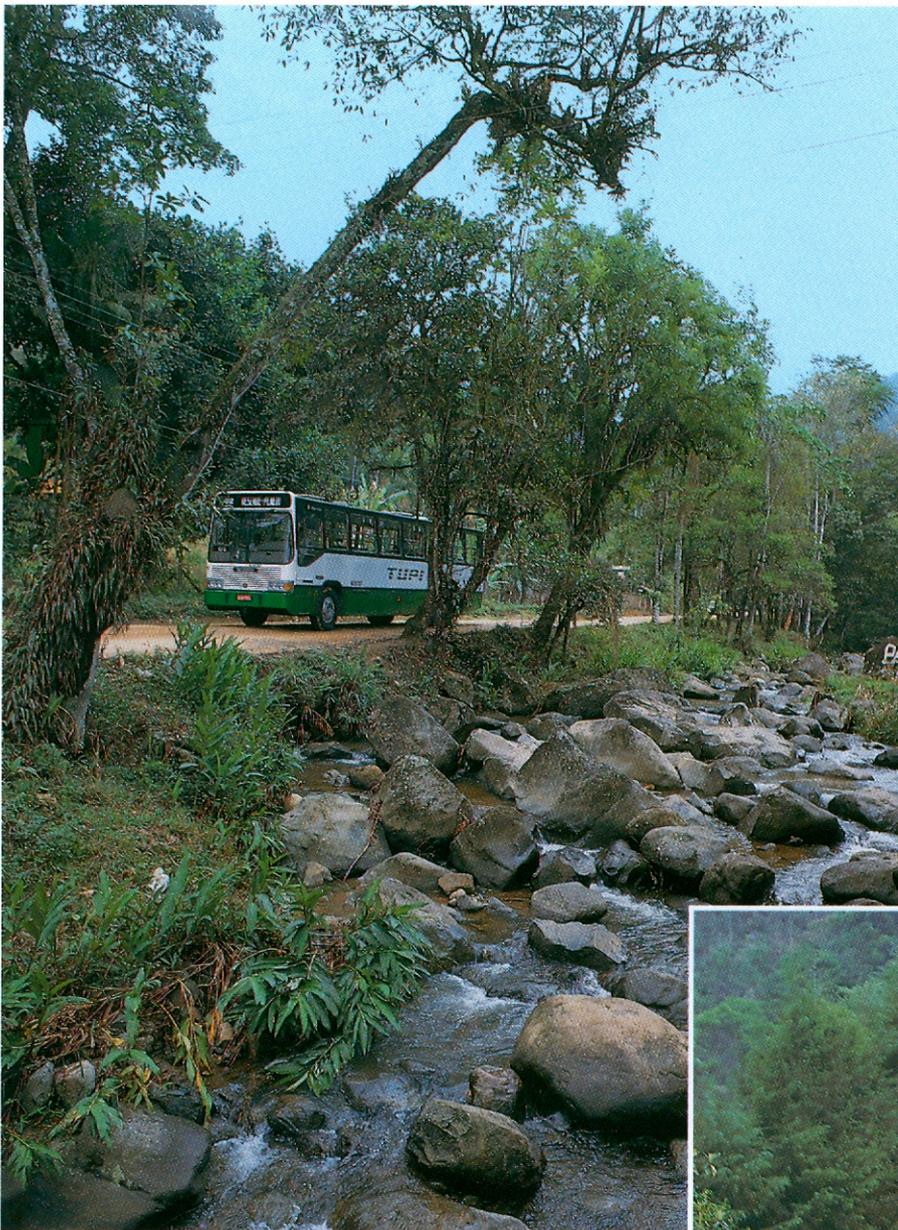
SP e comerciantes que compram importados no Paraguai. "Depois do transporte urbano e do fretamento, essa é a nossa maior fonte de renda", assegura Paiva. Nos finais-de-semana, a empresa movimenta mais de dois mil passageiros só nesse tipo de turismo.

Mas crescimento mesmo, a Agulhas Negras conheceu com um trabalho em parceria com a CSN. "Mesmo em épocas difíceis, onde ninguém comprava nada, chegamos a comprar 80 ônibus Scania em seis meses, para prestar o melhor serviço", conta Paiva, creditando o sucesso e a expansão de sua empresa à sua política de parceria com os clientes.

O charme da serra

Mas a menina dos olhos do grupo é uma pequena empresa recém-adquirida em Resende, bem mais próxima, inclusive, da cadeia de montanhas de Agulhas Negras. É a Auto Comercial Tupi, que possui uma frota de 30 ônibus urbanos e 70 rodoviários. Com uma idade média de três anos, a Tupi se





Os ônibus da Tupi se contrastam com as belezas naturais da região

antigo morador de Penedo e entusiasta contador de histórias. E história é o que não falta nessa cidadezinha fundada por finlandeses e tropeiros.

Pelas janelas dos ônibus da Tupi vão passando estilos arquitetônicos que lembram muito a Finlândia, nos traços do povo o jeito introspectivo dos tropeiros e, serra acima, lembranças mais recentes de uma colonização hippie. Em Penedo tudo se harmoniza sem traumas ou diferenças. Parece que a calma da região envolve todos numa paz que chega a ter um aroma de fragância de eucalipto misturada com o perfume das flores, e a única

credenciou para prestar serviços de fretamento para as maiores empresas da região, como Kodak, Xerox e Michelin, só para citar três exemplos.

“Em Resende, compramos há pouco tempo um empresa pequena e desestruturada e já a transformamos numa das mais eficientes da região”, exulta Leonardo Teixeira de Paiva, diretor-responsável pelos negócios da Tupi. Realmente, os veículos da Tupi recebem um cuidado todo especial e são, na sua maioria, Scania F 113, com menos de um ano de uso. “Nessa região da serra é difícil trabalhar com outro tipo de veículo”, assegura Vitor Figueiredo, gerente de transporte da empresa.

A Tupi atende a maior parte da região de Resende, mas a empresa mantém uma linha que, deixando o exagero de lado, com certeza

é uma das mais charmosas linhas de ônibus urbano do País. Os veículos saem regularmente do centro de Resende até o subdistrito de Penedo, num trajeto 35 quilômetros divididos em 20 de estrada e 15 na bucólica Penedo.

Pintados com um verde bem claro e uma faixa branca, os ônibus da Tupi contrastam com as belezas naturais do lugarejo, com suas casas simples e seu povo hospitaleiro. “Antigamente dava até medo andar nesses carros, hoje dá prazer”, conta João Machado Neto,



fumaça é a lenha queimando nas dezenas de lareiras.

Quando o Scania passa por suas ruelas estreitas e atravessa em silêncio suas pontes precariamente feitas de madeira, a vila de Penedo presencia uma realidade rara no mundo moderno: alta tecnologia e natureza em perfeita harmonia. ●

serviços

LÍQUIDO MÁGICO

A utilização do inibidor anti-corrosivo genuíno no radiador do veículo evita o desgaste prematuro do equipamento e proporciona melhor rendimento do motor.



- Acima à esquerda, corrosão na camisa, o primeiro passo do problema.

- Acima à direita, camisa e pistão avariados pela dificuldade de transferência de calor.

- Ao lado, pistão e biela danificados devido à infiltração de água na camisa.

- Abaixo, cavitação na camisa do motor.

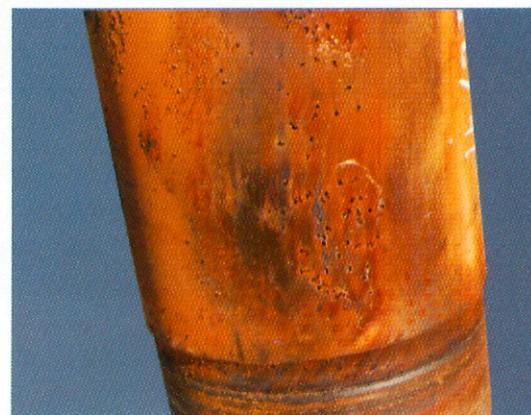


Para um caminhão estar rodando tranquilo pelas estradas, rendendo o máximo de sua capacidade com segurança e economia, o motorista tem que estar atento a uma série de itens mecânicos e elétricos. Isto, é lógico, além de conduzir o veículo da forma correta. Mas há alguns itens mais simples que, por parecerem menos importantes, recebem uma atenção menor.

O uso de um inibidor anti-corrosivo não-genuíno ou simplesmente o não uso, por exemplo, resulta em problemas nem sempre visíveis, mas que diminuem o rendimento, aumentam o consumo e reduzem a vida útil do motor. O inibidor anti-corrosivo genuíno tem por função impedir a formação de oxidação nas camisas ou no bloco do motor e evita as cavitações (pequenos furos) que, ao atravessarem as paredes metálicas, permitem a passagem de água para o interior dos cilindros.

Se isso ocorrer, a água mistura-se com o óleo lubrificante e as consequências podem ser muito graves, como o engrupamento de peças vitais do motor ou ainda produzir a quebra da biela e a destruição do bloco do motor. Portanto, economizar na hora de adquirir um inibidor, pode gerar em pouco tempo gastos muito mais pesados, que fatalmente acarretarão maiores prejuízos.

O inibidor genuíno também tem por finalidade facilitar a transferência de calor dos pistões para a água mantendo a camisa de cilindros isenta de óxido ferroso, como também, manter protegidas da oxidação as áreas que estão em contato com a água. Esse processo também ajuda a equilibrar a temperatura. Apesar de parecer apenas um detalhe no conjunto de atenções que se deve dar ao veículo, o uso do inibidor é essencial para o bom funcionamento de um motor. ●



fatos

SCANIA LANÇA ATENDIMENTO DE EMERGÊNCIA 24 HORAS

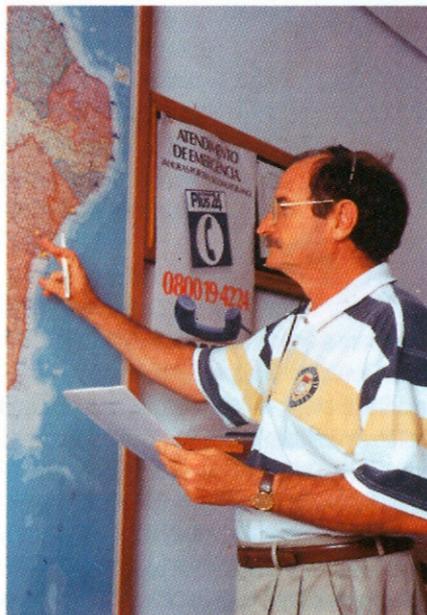
Dentro de sua filosofia de total parceira com seus clientes, a Scania do Brasil, em conjunto com sua rede de concessionários, está introduzindo um novo serviço na área de suporte ao mercado. Trata-se do "Scania Plus 24", um serviço de atendimento de emergência que estará à disposição dos usuários de veículos da marca 24 horas por dia durante o ano inteiro.

As razões que levaram a Scania a lançar o "Scania Plus 24" referem-se ao fato de que, nos dias atuais, a rapidez máxima no atendimento de emergência na área de manutenção é um fator prioritário para a atividade de transporte. Isto porque a produtividade de um veículo tem relação direta com o tempo que ele fica parado. E este novo serviço da Scania pretende ser, em rápidas palavras, uma verdadeira garantia contra o tempo parado para os usuários de veículos da marca, possibilitando que atendimentos de emergência sejam



feitos o mais rapidamente possível em qualquer local do Brasil.

A idéia é fazer com que o cliente Scania, caso necessite de serviços de socorro mecânico, tenha acesso e possa acionar a concessionária credenciada mais próxima do local



onde seu veículo esteja parado, através de simples ligação telefônica gratuita para a central da Scania e, dessa forma, possa solucionar o seu problema da maneira mais rápida, confiável e eficiente possível.

Como funciona

A utilização do "Scania Plus 24" é extremamente simples. Em caso de necessidade de socorro mecânico, basta o usuário telefonar para 0800 19-4224 (sistema de ligação gratuita) e informar qual o problema e o local onde o veículo está parado.

O atendimento da ligação é feito por profissionais especialmente preparados para "entender" o problema e encaminhá-lo junto à concessionária credenciada mais próxima para a solução mais rápida possível. Nos casos mais simples em que o veículo possa ser reparado no local, uma unidade móvel com ferramentas, equipamentos e peças, além de um mecânico especializado, é enviada e o problema será resolvido em pouco tempo. E nos casos mais delicados, uma rede de guinchos também credenciada é acionada para rebocá-lo para a oficina da concessionária. Tudo planejado de forma a propiciar aos usuários da marca a maior eficiência e confiabilidade no serviço.

**O atendimento do
"Scania Plus 24"
é feito por
profissionais
especialmente
preparados.**

T 113 É ELEITO O MELHOR PELOS GAÚCHOS



O caminhão Scania modelo T 113 foi eleito pelos transportadores gaúchos, através de pesquisa realizada pelo Sindicato das Empresas de Cargas do Estado do Rio Grande do Sul, como o caminhão preferencial no segmento de veículos pesados (acima de 16 toneladas, segundo a pesquisa). O trabalho teve a finalidade de identificar quais são os produtos e serviços oferecidos aos quais o segmento de transporte de cargas do Rio Grande do Sul atribui maior qualidade e prestígio comercial.

Atualmente, o Estado do Rio Grande do Sul é uma das regiões brasileiras onde mais se comercializa caminhões Scania. É lá que está localizada, por exemplo, a cidade de São Marcos, considerada a "Capital Mundial Scania", em virtude do grande número de caminhões da marca sediados na região. Nessa cidade, de cerca de 20 mil habitantes, existem mais de três mil caminhões da marca.

VENDA RECORDE PARA O RÁPIDO ARAGUAIA

A Scania do Brasil começa o ano de 1995 com bons negócios e favoráveis perspectivas para o mercado de ônibus. A empresa acaba de concretizar a venda de um lote de 155 ônibus urbanos F113 para a empresa Rápido Araguaia, da cidade de Goiânia, uma das maiores empresas de transporte urbano de passageiros do Brasil Central e proprietária de uma frota de mais de 500 ônibus.

Este é o maior lote de ônibus F 113 já vendido no Brasil. As entregas acontecerão entre fevereiro e setembro e, com esta compra, a Scania passa a participar com cerca de 60% da frota da Rápido Araguaia.

O F 113 é um dos ônibus de maior aceitação no mercado brasileiro. Este modelo vem participando, desde que foi lançado, em 1989, com mais de 60% das vendas da Scania do Brasil no segmento de veículos destinados ao transporte urbano de passageiros.



clientes



Mais três T 113 para equipar a frota da Trans Naja, de Santo André/SP.



Ernani Marini, a direita, recebe seu novo T 113 da Suvesa de Pelotas/RS.



Esse é o sexto Scania adquirido por Darci Fernando L. Bettin.



Depois do primeiro vem o segundo. Esse é o 2o. Scania da Transp. Roda de Prata, de Buri/SP.



Com seu filho Rodrigo, Délcio Strelow, de São Lourenço do Sul/RS, recebe seu quarto Scania T 113.



Sinésio Carara Cândido fez a média de 2,836 km/l no teste drive com seu Scania T 112 e ganhou uma tv portátil da Sobrave, de Tubarão/SC.



A Transnunes recebe seu quarto Scania.



Mais um Scania para a Butgnolli.



Leone Model com sua mais nova aquisição.



Paulo de Moura Furtado pega a chave de seu pesado T 113.



Eis o primeiro Scania entregue para José Sebastião Carvalho, da Transportadora Zigue Zigue Saltense, de Salto/SP.



Esse Scania, da transportadora Sylce, de Araraquara/SP, rodou 1,6 milhão de quilômetros sem abrir o motor.



A turma toda na entrega do terceiro Scania à Transportadora Menegat vendido pela Mepal, de Palmeira das Missões/RS.



Um R 113 Top Line para a Onda Transporte.



Orlando Bock e seu pesado T 113.



Renovando sua frota, a Ma-Pin comprou mais três Scania da Codema, de Santos/SP.



O autônomo Junzi, primeiro a esquerda, será o proprietário e motorista de seu Scania T 360.



Transportadora Italianinho com seu T 113 entregue pelo consórcio.



Um R e um T 113 para Sérgio Luiz Perini, de Dom Pedrito/RS.



Mais um Scania para Alírio Acácio de Oliveira.



Alan Olsen recebe da Ediba seu novo Scania.



Transportadora e Comercial Patrícia com mais um Scania zero em sua frota.



O primeiro Top Line da Trans-Felício, de São Gotardo/MG.



Renato Brock e seu pesado.



Arnaldo Rodrigues, de Sorocaba/SP, recebe seu primeiro Scania.



Osmar Agostini também foi contemplado na primeira assembléia.



O segundo Scania de Egidio Wink.



Esse gaúcho tem sorte. Antônio Balbino da Rocha, de Torres/RS, foi sorteado logo na primeira assembléia de seu grupo de consórcio.

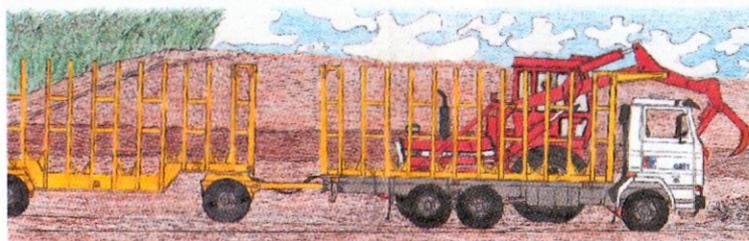


Segura peão. Guido Gherardt com seu Top Line entregue pela Brasdiesel.

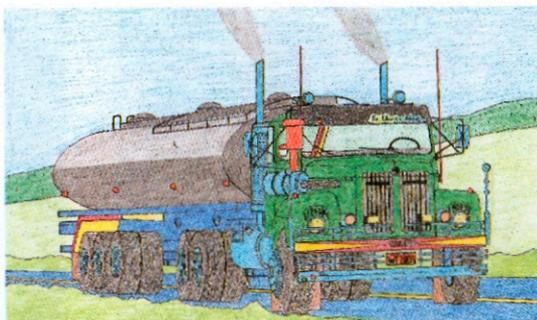


Hans Schluemann, diretor da Scania durante 15 anos, agora está à frente de seu próprio negócio: a Transportadora Mercotrans, que já começou com o pé direito, com três Scania.

Uma justa homenagem de Antônio Fernando Clemente, de Colorado/PR, a todos os canavieiros do Brasil e, especialmente, a seu irmão.



clube do rei

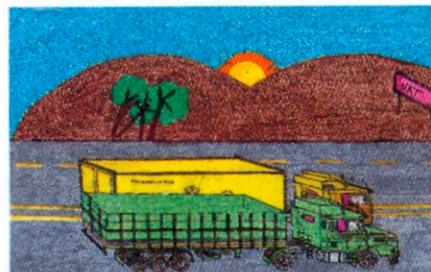


Roberto Isidoro, de Cana Verde/MG, relembra o reinado do L 111 nas estradas do País.

Para ultrapassar um **SCANIA**,



Os reis da estrada se encontram. Desenho de Sidney Fagundes de Freitas, de Manhuaçu/MG.

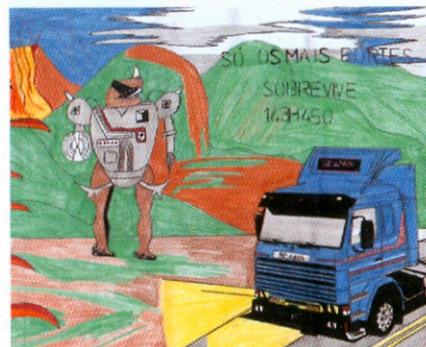
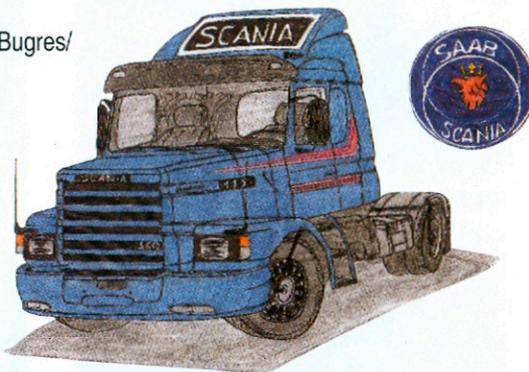


Verde e amarelo na estrada. O desenho de Wanderson Lopes, de Nova Friburgo/RJ, faz uma homenagem à transportadora Nat.

Evandro Rorigues de Lima, de Barra do Bugres/MT, retratou em desenho sua paixão.

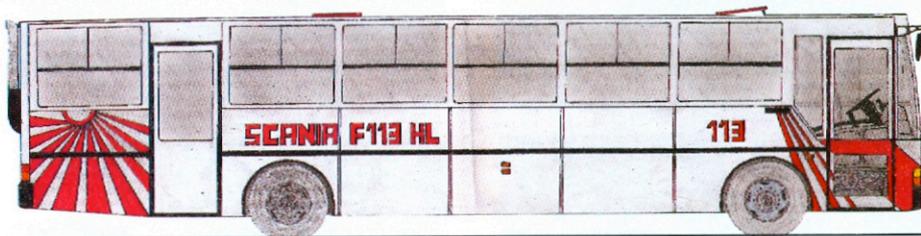


Itamar Figueiredo Sena e seu favorito das estradas: o R 113.



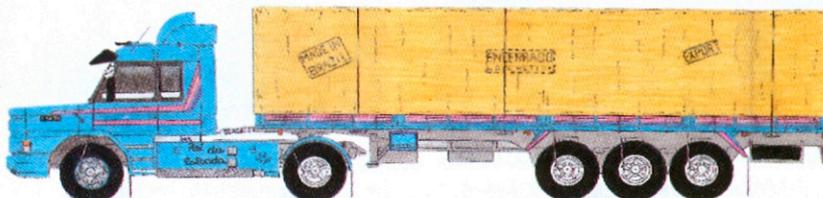
"Só os mais fortes sobrevivem", é o título da obra de Marcelo Marques Preto.

Esse é o F 113 desenhado por Rangel Lopes, de São Caetano do Sul/SP.



O pessoal do Clube do Rei de Campo Grande/RJ elegeu a revista Rei da Estrada a melhor revista de empresa publicada no Brasil. Segundo seus diretores, nossa publicação recebeu a nota 10. Agradecemos muito.

Rei da Estrada



Este desenho, Walter Cioato de São José do Ouro/RS, oferece para todos os caminhoneiros do Brasil.

SCANIA DO BRASIL LTDA. - Av. José Odorizzi, 151 - Tel.: (011) 752-9333 - Telex (011) 44066 - Caixa Postal 188 - CEP 09810-902 - São Bernardo do Campo - SP - Brasil

VEÍCULOS

ALAGOAS

Maceió (Rio Largo) — CEP 57100-000
Novope Nordeste Veículos Pesados Ltda.
BR-101, Norte, km 75 - Tel. (082) 241.6633

AMAZONAS

Manaus — CEP 69073-040
Arapaima Motores e Veículos Ltda.
Av. Pres. Costa e Silva, 95 - B. Crespo - Tel. (092) 237.4043

BAHIA

Faixa de Santana — CEP 44063-640
Movesa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Av. Sudene, 2735 - C.I.S. - Tel. (075) 221.3434

Salvador — CEP 41305-280
Movesa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
BR-324, km 11,5 - Tel. (071) 594.9911 - 594.7003

Vitória da Conquista — CEP 45100-000
Movesa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
BR-116, km 837
Tel. (073) 422.5135 - 422.5136

CEARÁ

Fortaleza — CEP 60684-190
Covepe - Ceará Veículos Pesados Ltda.
BR-116, nº 7200 - Cajazeiras
Tel. (085) 295.3355

DISTRITO FEDERAL

Brasília — CEP 71200-020
Vepesa Veículos Pesados Ltda.
Setor IAS-S - Quadra 2, nº 251 - Tel. (061) 233.6755

ESPIRITO SANTO

Vitória (Viana) — CEP 29135-000
Venac Veículos Nacionais Ltda.
BR-262, km 9 - Tel. (027) 336.7944

Cachoeiro do Itapemirim — CEP 29306-010
Venac Veículos Nacionais Ltda.
Rua João Valdivino, 14 - Tel. (027) 522-1044

GOIÁS

Aparecida de Goiânia — CEP 74984-903
Vepesa Veículos Pesados Ltda.
BR-153, km 14 - Tel. (062) 283.6363

Rio Verde — CEP 75901-970
Vepesa Veículos Pesados Ltda.
BR-060, km 420 - Tel. (062) 621.3233

MARANHÃO

Imperatriz — CEP 65903-390
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.
BR-010, km 1349 - 506
Tel. (098) 723.1922

São Luís — CEP 65051-070
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.
Av. Guajajaras s/n - Quadra 65 - Tirirical
Tel. (098) 245.1919

MATO GROSSO

Cuiabá — CEP 78090-000
Irmãos Lopes & Cia. Ltda.
BR-364, km 6,5 - nº 623 - Tel. (065) 361.3260 - 361.3460

Rondonópolis — CEP 78745-000
Irmãos Lopes & Cia. Ltda.
BR-364, km 200 - Dist. Ind. - Tel. (065) 421.3555 - 421.3642

MATO GROSSO DO SUL

Campo Grande — CEP 79063-000
Movema Mot. e Veic. de Mato Grosso do Sul Ltda.
Rod. M. da Costa Lima (BR-163), 3341
Tel. (067) 787.3277

Dourados — CEP 79841-000
Movema Mot. e Veic. de Mato Grosso do Sul Ltda.
BR-163, km 9 - Tel. (067) 421.0133

MINAS GERAIS

Contagem — CEP 32280-680
Itaipu Máquinas e Veículos Ltda.
Rod. Fernão Dias, BR-381, nº 4000 - Tel. (031) 396.1622

Governador Valadares — CEP 35044-050
Covepe Comércio de Veículos Pesados Ltda.
Av. Um, nº 59 - Vila Isa - Tel. (0332) 21.3130

Juiz de Fora — CEP 36085-000
Itaipu Máquinas e Veículos Ltda.
Av. Pres. Juscelino Kubitschek, 2955
Tel. (032) 221.3092 - 221.3694

Muriá — CEP 36880-000
Covepe Com. de Veículos Pesados Ltda.
BR-116, km 706 - Tel. (032) 721.3474 - 721.3444

Uberlândia — CEP 38406-267
Vepesa Veículos Pesados Ltda.
BR-050, km 73 - Tel. (034) 212.2511

PARÁ

Belém (Ananindeua) — CEP 67100-000
Guatapará Motores e Veículos Ltda.
BR-316, km 11, nº 2807 - Tel. (091) 255.3011

PARAIBA

João Pessoa (Bayeux) — CEP 58309-600
Novope Nordeste Veículos da Paraíba Ltda.
BR-101, Norte, km 158 - Tel. (089) 232.1686

PARANÁ

Cascavel — CEP 85803-650
Cotrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.
BR-277, km 588 - Tel. (0452) 23.4611

Curitiba
Cotrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda. — CEP 82590-400
BR-116, km 400, nº 7484 - Tel. (041) 362.1515
Cotrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda. — CEP 81690-300
BR-116, km 106,5, nº 1749 - Tel. (041) 346.2525

Foz do Iguaçu — CEP 85854-250
Cotrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.
Rua Carlos Sotelo Major, 1011 - J. Jupira
Tel. (0455) 22.2022 - 22.2205

Guarapuava — CEP 85030-230
Cotrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.
BR-277, km 350 - Bairro Trevo - Tel. (0427) 23.7945

Londrina — CEP 86025-440
Irmãos Lopes & Cia. Ltda.
Av. Brasília, 3126 - Tel. (0432) 29.0780

Maringá — CEP 87045-000
Irmãos Lopes & Cia. Ltda.
BR-376, km 120 - Parque Industrial - Tel. (0442) 28.5757

Pato Branco — CEP 85503-300
Cotrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.
BR-158, km 339 - Tel. (0462) 24.2598 - 24.2841

Ponta Grossa — CEP 84062-000
Cotrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.
Av. Souza Naves, 2601 - Tel. (0422) 22.2366

PERNAMBUCO

Recife — CEP 51170-001
Novope Nordeste Veículos de Pernambuco Ltda.
Av. Mal. Mascarenhas de Moraes, 2160
Tel. (081) 339.3911

PIAUI

Terezina — CEP 64022-200
Itaim Máquinas e Veículos Ltda.
BR-316, km 03, nº 4785 - Tel. (086) 227.1777 - 227.1767

RIO DE JANEIRO

Barra Mansa — CEP 27335-640
Equip Máquinas e Veículos Ltda.
Rod. Res. Dutra, km 265,5 - Tel. (0243) 42-2332

Rio de Janeiro — CEP 21535-500
Equip Máquinas e Veículos Ltda.
Rod. Presidente Dutra, 2351, km 2 - Pavuna
Tel. (021) 474.5040

RIO GRANDE DO NORTE
Parnamirim — CEP 59150-000
Carajás Veículos Ltda.
BR-101, km 109,5 - Tel. (084) 272.2693 - 272.2849

RIO GRANDE DO SUL

Canoas — CEP 92020-240
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Rua Libertador, 1051 - Tel. (051) 476.2211

Carazinho — CEP 95900-000
Brasdiecel S.A. Comercial e Importadora
Av. Flores da Cunha, 5200 - Vila Fay
Tel. (054) 331.1122 - 331.1292 - 331.1785

Caxias do Sul — CEP 95010-000
Brasdiecel S.A. Comercial e Importadora
Av. Julio de Castilhos, 350 - Tel. (054) 222.5344

Brasdiecel S.A. Comercial e Importadora
Rod. BR-386, km 341, s/n - Tel. (051) 714.1481 - 714.1822

Eldorado do Sul — CEP 92990-000
Suvesa Super Veic. Ind. Com. Transportes Ltda.
BR-116, km 285 - V. Medianeira - Tel. (051) 481.3900

Ijuí — CEP 98700-000
Brasdiecel S.A. Comercial e Importadora
BR-285, km 337, s/n - Tel. (055) 332.3155

Lajeado — CEP 95900-000
Brasdiecel S.A. Comercial e Importadora
Rod. BR-386, km 341, s/n - Tel. (051) 714.1481 - 714.1822

Palmeira das Missões — CEP 96300-000
Mecânica Comercial e Importadora Ltda. - Mepal
Rod. RS-569, km 1 - Tel. (055) 342.1770 - 342.1771

Passo Fundo — CEP 99001-970
Mecânica Comercial e Importadora Ltda. - Mevepas
BR-285, km 181, Valinhos - Tel. (054) 312.3692 - 312.3000

Pelotas — CEP 96700-560
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
BR-116, km 519,5 - nº 4646 - Tel. (0532) 23.0144

Santa Maria — CEP 97070-160
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
BR-392, km 351, nº 2425 - Tel. (055) 222.2544

São Leopoldo — CEP 93115-540
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Av. Senador Salgado Filho, 2857 - Scharfau
Tel. (051) 592.3144

Uruguaians — CEP 97500-162
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Rua Dr. Maya, s/n - B. Cidade Nova
Tel. (055) 412.4141 - 412.4994

Vacaria — CEP 95200-000
Mecânica Comercial e Importadora Ltda. - Mecacil
BR-116, nº 8523 - Tel. (054) 231.1433 - 231.1434

RONDONIA

Porto Velho — CEP 78900-000
Arapaima Porto Velho Motores e Veículos Ltda.
BR-364, km 2 - Tel. (069) 222.2766 - 222.1211

Vilhena — CEP 78995-000
Arapaima Vilhena Motores e Veículos Ltda.
BR-364, Quadra 81 - Setor 06 - Tel. (069) 321.3715

SANTA CATARINA

Chapecó — CEP 89801-960
Ediba Elétro Diesel Battistella Ltda.
BR-282, km 538 - Colonia Cella
Tel. (0497) 28.0111

Concordia — CEP 89700-000
Ediba Elétro Diesel Battistella Ltda.
BR-153, km 95 - Tel. (0499) 44.2411 - 44.2566

Itajaí — CEP 88311-550
Mecânica de Veículos Pícaras Ltda. - Mevale
BR-101, km 117 - Tel. (0473) 46.1447

Joinville — CEP 89217-001
Mecânica de Veículos Pícaras Ltda. - Meville
BR 101, km 37 - Tel. (0474) 25.2597 - B. Costa e Silva

Lages — CEP 88514-400
Ediba Elétro Diesel Battistella Ltda.
BR 116, km 248 - Área Industrial - Tel. (0492) 22.3411

Pícaras — CEP 88380-000
Mecânica de Veículos Pícaras Ltda. - Mevepi
Rod. BR-101, km 101 - Tel. (0473) 45.0777 - 45.0776

Tubarão — CEP 88708-352
Sobrave Soc. Brasileira de Veículos Ltda.
BR 101, km 335, B. Humaitá - Tel. (0486) 22.3511 - 22.3132

SÃO PAULO

Araçatuba — CEP 16021-000
Transcam Comércio de Veículos Ltda.
Rua Marcos Toquetão, 50
Tel. (0186) 23.2118

Araquara — CEP 14808-095
Tarral Filhos & Cia Ltda.
Av. Tarral, 1086 - Rod. W. Luis, km 269
Tel. (0162) 22.5766 - 22.5800

Bauru — CEP 17001-970
Transcam Comércio de Veículos Ltda.
Rod. Marechal Rondon, km 336
Tel. (0142) 23.2944

Caçapava — CEP 12280-000
Cocema Comercial e Importadora Ltda.
Rod. Presidente Dutra, km 131
Tel. (0122) 52.1611 - 52.1645

Guarulhos — CEP 07034-906
Cocema Comercial e Importadora Ltda.
Rod. Presidente Dutra, km 228,1 - Tel. (011) 940.2422

Marília — CEP 17520-010
Transcam Comércio de Veículos Ltda.
Rua Alcides Nunes, 1020 - Tel. (0144) 22.4144

Osasco — CEP 06298-190
Cocema Comercial e Importadora Ltda.
Av. Presidente Kennedy, 2559 - Tel. (011) 705.9900

Durinhos — CEP 19900-000
Movesa Motores e Veículos de São Paulo S.A.
Rod. Raposo Tavares, km 379,5
Tel. (0143) 22.2933 - 22.2521

Presidente Prudente — CEP 19067-550
Movesa Motores e Veículos de São Paulo S.A.
Rod. Raposo Tavares, SP-270, km 569,4
Tel. (0182) 21.4522

Registro — CEP 11900-000
Cocema Comercial e Importadora Ltda.
BR-116, km 449 - Tel. (0138) 21.1711

Ribeirão Preto — CEP 14077-210
Escandinávia Veículos Ltda.
Av. Brasil, 3939 - V. Anhangüera, km 318
Tel. (016) 626.9900 - 626.9910

Santo André — CEP 09220-570
Cocema Comercial e Importadora Ltda.
Av. dos Estados, 2257 - Uilinga - Tel. (011) 447.2755

Santos — CEP 11090-001
Cocema Comercial e Importadora Ltda.
Marginal direita da Via Anchieta, 2645
Tel. (0132) 30.2978 - 30.2980

São José do Rio Preto — CEP 15057-430
Tarral Filhos & Cia Ltda.
Av. Tarral, 3210 - Tel. (0172) 24.0200

São Paulo — CEP 04247-020
Cocema Comercial e Importadora Ltda.
Av. Raimundo Pereira Magalhães, 1780 - B. Piqueri
Tel. (011) 876.4777

Sorocaba — CEP 18001-970
Cocema Comercial e Importadora Ltda.
Rod. Raposo Tavares, km 102 - B. Vossoroca
Tel. (0152) 21.1611

Sumaré — CEP 13177-070
Quintá Roda Máquinas e Veículos Ltda.
Via Anhangüera, km 114,5 - Tel. (0192) 64.1890

SERGIPE

Araçaju (Nossa Senhora do Socorro) — CEP 49160-000
Movesa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
BR-101, km 93 - Tel. (079) 224.2184 - 224.1204

TOCANTINS

Gurupi — CEP 77402-210
Vepesa Veículos Pesados Ltda.
BR-153, km 624 - Tel. (063) 851-1440 - 851-1664

MOTORES

ALAGOAS

Maceió — CEP 57061-000
Leon Heimer Indústria e Comércio Ltda.
Av. Durval de Goes Monteiro, 7777
Tel. (082) 324.1926 - 324.1851

AMAZONAS

Manaus — CEP 69073-040
Arapaima Motores e Veículos Ltda.
Av. Pres. Costa e Silva, 95 - B. Crespo
Tel. (092) 237.4043 - 237.5710

BAHIA

Salvador — CEP 41150-170
Leon Heimer Indústria e Comércio Ltda.
BR-324, km 0 - Retiro - Tel. (071) 244.3344

CEARÁ

Fortaleza — CEP 60165-082
Ceauto Motores Peças e Serviços Ltda.
Av. da Abolição, 4140 - Tel. (085) 263.1166

ESPIRITO SANTO

Vitória (Viana) — CEP 29135-000
Venac Veículos Nacionais Ltda.
BR-262, km 9 - Tel. (027) 336.8353

MARANHÃO

Imperatriz — CEP 65903-390
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.
BR 010, km 1349, nº 506
Tel. (098) 723.1922

São Luís — CEP 65051-070
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.
Av. Guajajaras s/n - Quadra 65 - Tirirical
Tel. (098) 245-1919

MATO GROSSO

Cuiabá — CEP 78070-100 (Serviços)
Maquiepas Com. Máq. Peças e Serv. Ltda.
Av. Carmindo de Campos, 502
Tel. (065) 627.2529

MINAS GERAIS

Belo Horizonte — CEP 31150-170
Euminas Máquinas e Equipamentos Ltda
R. Itapetinga, 4086 - Tel. (031) 441.2400

PARÁ

Ananindeua — CEP 67100-000
Guatapará Motores e Veículos Ltda.
BR-316, km 11, nº 2807 - Tel. (091) 255.3011

PERNAMBUCO

Abreu e Lima — CEP 53420-000
Leon Heimer Indústria e Comércio Ltda.
Estr. PE 18, km 1, Distr. Ind. Paulista - Tel. (081) 542.1222

Recife — CEP 50750-000
Leon Heimer Indústria e Comércio Ltda.
Estrada dos Remédios, 1462 - Tel. (081) 445-2855

RIO DE JANEIRO

Barra Mansa — CEP 27335-640
Equip Máquinas e Veículos Ltda.
Rod. Res. Dutra, km 265,5 - Tel. (0243) 42.2332

Rio de Janeiro — CEP 21535-500
Equip Máquinas e Veículos Ltda.
Rod. Presidente Dutra, 2351, km 2 - Pavuna
Tel. (021) 474.5040

RIO GRANDE DO NORTE

Natal — CEP 59063-000
Leon Heimer Indústria e Comércio Ltda.
Rua Senador Salgado Filho, 1904 - Tel. (084) 831.0611

RIO GRANDE DO SUL

Porto Alegre — CEP 91110-000
Orbit S.A. Indústria e Comércio
Av. Assis Brasil, 4750 - Tel. (051) 344.1822

Rio Grande — CEP 96200-410
Orbit S.A. Indústria e Comércio
R. Francisco Campelo, 465 - Tel. (0532) 32.5373 - 32.6641

RONDONIA

Porto Velho — CEP 78900-000
Arapaima Porto Velho Motores e Veículos Ltda.
BR-364, km 2, s/n - Tel. (069) 222.2766 - 222.1211

Vilhena — CEP 78995

SCANIA PLUS 24.

ATENDIMENTO DE EMERGÊNCIA

24 HORAS POR DIA/365 DIAS POR ANO.



A importância de rapidez máxima no atendimento de emergência não precisa ser enfatizada. Índices de produtividade mais elevados têm relação direta com o menor tempo do veículo parado.

Com a finalidade de obter maior eficiência de seu Scania, colocamos agora à sua disposição um novo serviço em todo o Brasil: Scania Plus 24 - Atendimento de Emergência. Este serviço funciona 24 horas por dia/365 dias por ano, através de uma simples ligação telefônica gratuita. Desejamos sinceramente que você rode tranquilo e nunca precise utilizar este serviço. Mas, se e quando precisar, o Scania Plus 24 estará a postos para atendê-lo o mais rapidamente possível. Boa viagem.

0800 19-4224



SCANIA

S E M P R E J U N T O D O C L I E N T E