

Rei da Estrada

ANO XVI, NÚMERO 71



NOVEMBRO/DEZEMBRO 1997



ROYAL PALM PLAZA
HOTEL & RACQUET CLUB

SAÍDA

VIAJAR EM GRANDE ESTILO

Os ônibus de dois andares conquistam a preferência dos passageiros e vão ganhando mercado em todo o Brasil.



**Publicação bimestral
da Scania Latin America.
Editada pela Vice-Presidência
de Comunicação.**

Diretor:
Walter Nori

Gerente de Comunicação:
Joaquim Castanheira

Editor Responsável:
Mauro Cassane
(Mtb 19.786)

Revisão:
Vicente dos Anjos

Foto Capa:
Emanuel A. P.

**Diagramação,
Editoração e Produção:**
Technoart Propaganda Ltda.

Fotolitos:
AWA

Impressão:
Gráficos Burti

Tiragem desta Edição:
37.000

Correspondências:
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.



SCANIA
Scania Latin America Ltda.

Pós-Venda, o Grande Diferencial

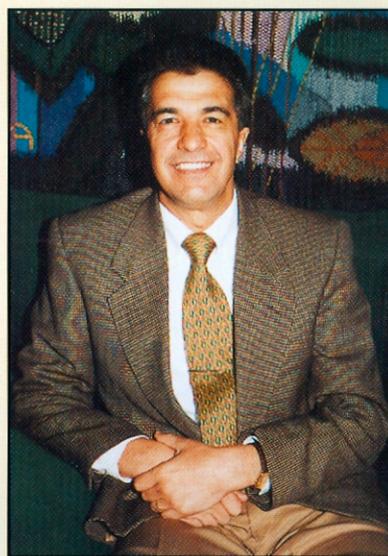
Emanuel Queiroz - Diretor de Pós-Venda da Scania Brasil

No início de outubro, realizamos a Convenção de Pós-Venda 1997. Reunimos num grande hotel, em Recife, 160 pessoas ligadas diretamente com o negócio de Pós-Venda no Brasil. Neste evento estavam presentes profissionais de todas as concessionárias brasileiras. Foram três dias em que o assunto foi o Pós-Venda, mas o principal objetivo foi a satisfação de nossos clientes.

Para a Scania, o cliente não é especial somente no momento em que está comprando nosso produto. O cliente é especial sempre. Nosso trabalho é fazer com que nosso cliente tire o máximo proveito dos caminhões, ônibus e motores Scania. Em outras palavras, trabalhamos para que ele fature mais gastando menos. E gastar menos significa o menor tempo parado em manutenção e reparos.

Está aí a importância do Pós-Venda. Temos um sério compromisso com nossos clientes. E trabalhamos para ser sempre o melhor do Brasil. Na Convenção deste ano, discutimos com todos os concessionários o que estamos fazendo de melhor hoje, como também nos preparamos para o que vamos fazer de melhor amanhã. Com isso, posso afirmar, sem medo, que estamos plenamente preparados para o futuro. Tanto a Scania como a rede de concessionárias.

Essa Convenção, em especial, foi muito produtiva. Ali estavam presen-



tes o presidente e diretores da Associação de concessionárias, além de executivos de diversas áreas da Scania. Todos com os olhos voltados para o futuro e com uma meta comum: permitir a maior disponibilidade do veículo para o trabalho, pelo menor custo possível de operação

e manutenção.

Isto se consegue com disponibilidade imediata de peças de reposição a preços competitivos, mão-de-obra especializada, mecânicos treinados e rede de concessionárias equipadas com todos os recursos técnicos para poder oferecer o melhor.

Estamos no caminho certo. Oferecemos a nossos clientes o serviço de emergência Plus 24, o Acordo de Manutenção, Sistema de Troca, Kits de Manutenção e mais uma série de serviços. O mais recente sucesso é a campanha de Kits de Reparo de Motor. E não vamos parar por aí. Tem muito mais por vir. No mês de outubro inauguramos mais um Posto de Pós-Venda em Jales, no interior de São Paulo. Com esse posto poderemos atender ainda melhor uma região com grande concentração de produtos da marca. Essa é a nossa filosofia. Estar cada vez mais próximos dos clientes.

O Pós-Venda da Scania é, há muito tempo, o melhor do Brasil. Nossos clientes, mais que ninguém, sabem disso.



4 Double Decker

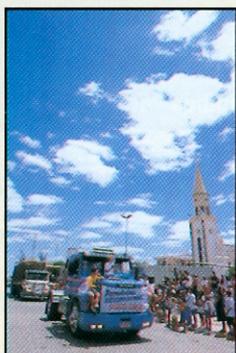
- Os ônibus de dois andares são agora objeto do desejo das empresas que estão oferecendo um serviço diferenciado tanto no segmento rodoviário como no de turismo.

8 Scania Plan

- Uma parceria com o Citibank deixa o financiamento mais atrativo para frotistas e autônomos.

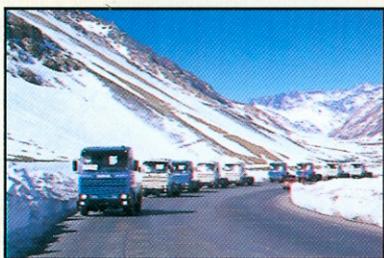
10 Tabuleiro do Norte

- Essa cidade incrustada no sertão do Ceará está se transformando numa São Marcos do Nordeste.



12 Cordilheira dos Andes

Os caminhões que são exportados para o Chile passam por uma verdadeira fria no alto das montanhas mais altas da América do Sul.



15 ISO 14001

- As fábricas da Scania no Brasil e na Argentina já estão certificadas.



16 Reforma de Motores

- A grande promoção para reforma de motores é um sucesso e o prazo já está sendo estendido.



18 Scania / Brastoft

- A Brastoft equipa suas mais modernas colheitadeiras agrícolas com motores Scania.

20 Fatos

22 Fanáticos por Scania

- Conheça os "busólogos". Jovens que entendem tudo sobre ônibus.

O AVIÃO



Os ônibus "double decker" só perdem para a velocidade do avião

Os ônibus de dois andares estão ganhando mercado no Brasil, tanto no segmento de turismo como no rodoviário. É um veículo que agrada empresários e, principalmente, passageiros.

O ônibus de dois andares é a mais nova vantagem competitiva disponível no mercado. Mais confortável e com maior capacidade de passageiros, esse tipo de veículo está sendo o objeto de desejo das empresas que operam viagens turísticas terrestres e transporte intermunicipal rodoviário em longas distâncias. Os "double decker", como também são chamados, podem ser oferecidos nas versões 6x2 (um eixo dianteiro e dois traseiros) e 8x2 (dois eixos dianteiros direcionais e dois traseiros). O chassi Scania K 113 TL é o único no mercado que pode ser utilizado nas duas versões.

A Scania lançou sua versão de ônibus dois andares com tração 8x2 em 1995, na Brasil Transpo. Porém, no Brasil, só recentemente os "double decker" foram autorizados a trafegar: tiveram que receber homologação especial por causa dos seus 14 metros de comprimento. Na Argentina, para citar apenas um país do Mercosul, circulam atualmente centenas de ônibus de dois andares, com uma grande aceitação por parte das empresas de transporte.

Segundo Roberto Cury, gerente de Vendas de Ônibus da Scania, com os ônibus de dois andares 8x2, os empresários podem diluir seus custos com o

transporte com um maior volume de passageiros transportados. "O quarto eixo dianteiro direcional do 8x2 aumentou a capacidade do ônibus para 25,5 toneladas (12 toneladas nos dois eixos dianteiros e 13,5 nos dois eixos traseiros). E o comprimento final foi para 14 metros. Com essa adaptação, que só é possível no chassi K 113 TL, houve um aumento substancial na capacidade de passageiros", diz Cury.

Os Double Decker montados sobre chassi Scania são equipados com motor de baixa emissão, 360 cv de potência, suspensão totalmente a ar, freios ABS, volante ajustável, nivelador de carroceria e câmbio Scania GR 801

DO ASFALTO

com "comfort shift". O encarregador se encarrega da elegância e mais conforto e segurança: ar condicionado, calefação e câmeras de vídeo especiais para que o motorista possa fazer o monitoramento das manobras à ré e do salão interno.

Lazer com mordomias

Das empresas que o utilizam no Brasil, o Double Decker já ganhou o codinome "avião do asfalto". Porque proporciona as mordomias oferecidas pelas companhias aéreas (ar condicionado, TV, vídeo, música, lanches, bebidas, cafezinho etc. etc.), com total conforto. Normalmente equipados com poltronas-leito ou semi-leitos com descanso para os pés, os passageiros vão curtindo tranquilos a paisagem nas janelas panorâmicas.

Para os passageiros, ele é mais que um avião. O Double Decker na versão turística oferece no seu piso inferior salas para jogos, bate-papos, leitura e TV. É nelas que os turistas se conhecem melhor e acabam desenvolvendo laços afetivos com o turismo rodoviário.

O Double Decker só perde para um avião da classe econômica num item: velocidade (e seria impossível o contrário). Ganha disparado em conforto e empata em recursos de segurança. Na versão turismo, tem capacidade para 40 passageiros. No transporte intermunicipal rodoviário, acomoda até 72 passageiros confortavelmente sentados.

Empresas que já operam com os ônibus de dois andares reconhecem



Conforto impressiona passageiros

que ganharam competitividade num mercado que tende a ser cada vez mais disputado. O bolso do brasileiro da era do Real já permite que sobre dinheiro para gozar as férias e feriados prolongados em viagens turísticas.

Por isso, o fato de haver um público sempre crescente que faz a sua opção pelo turismo terrestre merece uma postura estratégica das transportadoras. A opção pelo ônibus tem um significado especial, uma motivação mais profunda e afetiva.

"Estamos fazendo muito sucesso com o ônibus de dois andares", diz Aldemir Cavalcanti,

diretor de marketing da Viagens Costa, de São Paulo, empresa cuja frota de 25 ônibus turísticos agrega um Double Decker 8x2. "Nossos clientes o preferem pelo conforto e segurança, e até mesmo pela imagem de robustez".

Turista aprendiz

Cavalcanti tem conhecimento de causa. Quem opta pelo turismo terrestre não está interessado em chegar logo ao destino. Quer aprender, ser um turista aprendiz como o modernista Mário de Andrade, que registrou suas andanças pelo Brasil numa obra memorável. Num país com as dimensões e as especialidades culturais e regionais do Brasil, o que se vê da janela é muito mais que mera paisagem.

Um roteiro no qual a Viagens Costa utiliza o Double Decker - 15 cidades do Sul, das praias e vales de Santa Catarina às encantadas Serras Gaúchas, no Rio Grande do Sul - é exemplar. Ainda longe de chegar ao destino, o turista já estará conhecendo diferentes populações, atividades agropecuárias e até condições climáticas bastante específicas ao percorrer regiões interiores dos Estados de São Paulo e Paraná.

Esses fatores fazem contraponto com as viagens aéreas, rápidas e pouco emocionantes. Por isso, têm merecido atenção redobrada dos especialistas em marketing das operadoras de turismo rodoviário. Proporcionar convívio humano de qualidade, um ônibus con-



Divulgação



A baiana Viação São Luiz planeja aumentar sua frota ainda nesse verão

Emanuel A. P.



Ouro Verde: com os "double decker", maior satisfação aos passageiros

fortável e seguro, num passeio agradável, com bom atendimento e guias instruídos para responder a todas as perguntas, conta pontos valiosos. E evoca uma velha lei do mercado, mais atual do que nunca na economia globalizada: um cliente bem atendido representa a conquista de cinco novos clientes.

Aldemir Cavalcanti comprova essa lei do mercado. Diz que é habitual, nos passeios promovidos pela Viagens Costa, o surgimento de novos grupos de amigos que, pouco tempo depois de encerrada uma viagem, procuram novamente a empresa. "Temos recebido muitos grupos de novos amigos que nos pedem sugestões de passeios. A cada viagem esses grupos ganham mais integrantes. Isso é praticamente impossível de acontecer com as pessoas que optam pelo avião", observa.

"Viagens prolongadas aproximam os passageiros, geram amizades e muita confraternização", diz Paulo Brancati, proprietário da AVA (Auto Viação Americana), de Americana, na região de Campinas, em São Paulo. A empresa começou a operar um Double Decker Scania no início de outubro, numa viagem de mais de 2 mil quilômetros rumo ao Paraguai. "Meu ônibus está equipado com tudo a que o meu cliente tem direito", acentua o empresário, que possui também frota dedicada ao transporte urbano (ao todo 300 ônibus).

Brancati diz que a AVA adquiriu o Double Decker por ser uma empresa que acredita no pioneirismo e na incorporação de tecnologia de ponta em sua frota. "Temos a certificação de qualidade ISO 9002 em todos os segmentos em que atuamos", afirma com orgulho. "Fomos a primeira empresa a utilizar ônibus articulado no Estado de São Paulo. Estamos sempre a postos para inovações que venham melhorar nossa produtividade e trazer mais competitividade. No início de 1998 já teremos mais um Scania Double Decker na nossa frota".

A Ouro Verde, também de Americana, que opera com dois Double

Decker tem pacotes turísticos para toda a América do Sul. “Desde que incluímos o ônibus de dois andares em nossos pacotes, aumentou a satisfação dos clientes. O resultado tem sido tão positivo que até os jovens têm aderido às nossas viagens, por conta da novidade”, diz Sidnei Pinto, coordenador de avanço tecnológico da empresa.

A Ouro Verde pretende ainda este ano colocar na sua frota de 600 ônibus mais um dois andares. “O mercado está em expansão. É grande o número de turistas que gostam de viajar por vias terrestres. Os ônibus só perdem para os aviões na velocidade, mas o conforto compensa quem tem tempo”, diz Pinto.

Mas não são só turistas que preferem viajar nos Double Decker 8x2. Um grande grupo musical de Santa Catarina, “Os Nativos”, transformaram um desses ônibus num confortável camarim móvel. O ônibus, equipado com salas e quartos com camas “king size”, leva o grupo em viagens de primeira classe para shows em diversas regiões do Sul do Brasil.

Há um outro mercado em ebulição - o transporte intermunicipal rodoviário - para o qual o Double Decker 8x2 representa alternativa de baixo custo para o transporte de grandes fluxos de passageiros. Numa só viagem é possível deslocar 72 pessoas, confortavelmente instaladas e cercadas de mordomias como TV, cafezinho e refrigerantes.

Nesse mercado também há espaço para os Scania na versão 6x2. “Estamos notando uma crescente demanda por esses veículos. Apesar de oferecer menor capacidade de carga, são muito utilizados como um diferencial no transporte quando utilizados na versão leito”, diz Cury. O melhor exem-



Viagens Costa: uma das primeiras a operar com esse tipo de ônibus no Brasil

plo vem da empresa mais tradicional do Paraná, a Viação Garcia, que soma em sua frota um dúzia de Double Decker Scania 6x2 com linhas regulares para vários estados e municípios.

Com os ônibus de dois andares, o transporte terrestre conquista de vez a preferência dos passageiros e deixa os aviões a ver navios.

Quem também está investindo no conforto dos passageiros é a Expresso Itamarati. A empresa começou a operar em meados de outubro com quatro Double Decker 6x2 para o transporte intermunicipal. Esses ônibus possuem 35 poltronas-leito, ar condicionado, TVs, bar e até rodomoças.

A Expresso de Prata não fica atrás. A empresa optou pelos Scania 8x2 para o transporte intermunicipal. Seus oito ônibus recém-adquiridos têm pol-

tronas de primeira classe no piso inferior e poltronas executivas (semi-leito) no piso superior. “Com esses ônibus podemos oferecer um transporte diferenciado aos nossos passageiros”, afirma Alcides Franciscato, presidente da empresa. A Expresso de Prata faz linhas de Bauru, Tupi Paulista, Tupã, Marília e Dracena, cidades do interior paulista, para a capital do Estado.

Na Bahia, dois ônibus de dois andares adquiridos recentemente pela Viação São Luiz, de Salvador, fazem diariamente a linha Salvador/Juazeiro, com 514 quilômetros de extensão. Enquanto um veículo sai pontualmente de Salvador às 12h30, o outro deixa Juazeiro no mesmo horário. Em algum ponto da rodovia BR-116 os dois se cruzam, quase sempre lotados.

Para a Viação São Luiz, o horário das 12h30 é estratégico. “Esse é o nosso ônibus executivo”, diz Leonardo Cazé dos Santos, gerente de manutenção da empresa. “Como dispõe de ar condicionado, refrigerante, cafezinho e TV, o ônibus cumpre todo seu roteiro sem parada. O passageiro já embarca almoçado e chega a seu destino a tempo de ver o Jornal Nacional e a novela. É uma viagem confortável, para quem não tem pressa”, brinca.

Sucesso desde julho, quando entrou em operação, o Double Decker terá sua frota ampliada na Bahia. A São Luiz já está programando a compra de mais ônibus de dois andares para operar linhas com saída de Salvador para Miguel Calmon e Campo Formoso. “Esse ônibus é muito econômico: leva quase o dobro de passageiros com só um motorista e o mesmo consumo de combustível”, diz Santos. 🌿

Texto: Rafael Guelta,
colunista do Diário do Grande ABC

Acordo Op



Tradicionalis parceiros no âmbito internacional, a Scania e o Citibank lançam o Scania Plan, para atender o cliente brasileiro da marca interessado em financiamento.

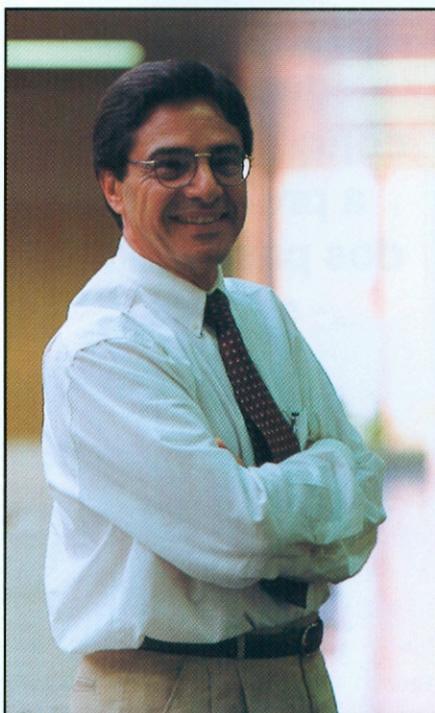
Reportagem: Roberto Queiroz / Foto: Emanuel A. P.

O acordo foi firmado em 1994. Em três anos, o Scania Plan tem sido modificado e adaptado, evoluindo e adequando-se às necessidades do mercado.

O Scania Plan é oferecido ao cliente que precisa renovar ou ampliar sua frota de caminhões e ônibus novos ou usados.

“Na Europa, o braço financeiro da Scania é um banco próprio, que opera muito bem nesse mercado, mas no Brasil a companhia definiu o Citibank como parceiro”, explica Benedito Carlos Carneiro, gerente de Economia de Vendas da Scania.

O Citibank oferece as opções de leasing financeiro, financiamento direto e Finame, mas a ênfase maior tem sido dada para o leasing. “Estamos propondo alguns diferenciais para essa modalidade”, diz Carneiro.



“O Scania Plan, junto com a rede de Concessionárias, atende às necessidades do cliente”

*Benedito Carlos Carneiro,
gerente de Economia de Vendas da Scania*

Ele se refere, por exemplo, ao prazo de 60 meses, opção pioneira no mercado, e a recursos como taxas de juros mais competitivas, modulação dos prazos de pagamento conforme o fluxo de caixa do cliente e, para o ônibus, uma carência inicial até que o veículo esteja pronto para rodar.

CITIBANK – “Nossa parceria é mundial. O programa será expandido para toda a América Latina, nos países onde a Scania tem atuação. Isso está em processo de análise”, declara Lorival Piccoli, gerente do Citibank para o Programa Scania Plan.

O plano é pioneiro na oferta do prazo de 60 meses para leasing e também nas taxas pré-fixadas em Real para o mesmo prazo; alternativa que a concorrência ainda não oferece normalmente. O tratamento preferencial para o leasing é ex-

eracional

plicado pela participação da modalidade na carteira de financiamentos do banco: 80%.

O Citibank agora quer recuperar o tempo que tem sido investido no ajuste do Scania Plan. O banco já contabiliza US\$ 37 milhões em contratos desde o final do ano passado, mas quer atingir uma faixa mais alta, entre US\$ 80 e US\$ 100 milhões. "A Scania vende cerca de 25% de sua produção por meio de financiamento e o Citibank quer a maior parte dessa fatia", explica Piccoli.

Tudo depende da preferência do cliente final. No leasing, ele recebe o bem que começa a gerar receita de imediato com o pagamento diluído em 24, 36 ou 60 meses. E pode abater do lucro os valores das prestações, reduzindo com isso o Imposto de Renda a pagar.

**Assistência
ao cliente
também no
momento da
compra, com
opções de
leasing
financeiro,
financiamento
direto e Finame.**

Ainda no caso de caminhões e ônibus novos, as taxas podem acompanhar o dólar, TR ou serem pré-fixadas e é solicitada entrada de 15%. A possibilidade de financiamento de 100% do valor está sujeita à análise caso a caso. E nos

usados, a entrada pode chegar a 30%, conforme o ano do caminhão.

Na modalidade de empréstimo com alienação fiduciária, o bem já sai em nome do cliente, e nesses casos, atualmente, incidem sobre esses financiamentos taxas de IOF de 1,5% ao ano para pessoa jurídica ou 15% ao ano para pessoa física. Nas operações de leasing, não há a incidência de IOF.

O objetivo da Scania com essa parceria com o Citibank é o de prestar uma boa assistência ao cliente também no momento da compra. "O Scania Plan é um programa de financiamento que tem foco não só no curto prazo. Com ele e junto com a rede de Concessionárias Scania estaremos preparando-nos para o desenvolvimento de novos programas de financiamento, para atender às necessidades futuras de nossos clientes", diz Carneiro. 🐾

Exemplo de financiamento de um caminhão Scania T113H 360 4x2, com valor estimado em R\$ 100.000,00.

👉 Plano de 36 meses

- **Parcelas fixas:**
36 x R\$ 4.953,00 (com seguro) ou
36 x R\$ 4.179,00 (sem seguro)
- **Parcelas indexadas pela variação do dólar:**
36 x US\$ 3.918,00 (com seguro) ou
36 x US\$ 3.236,00 (sem seguro)

👉 Plano de 60 meses

- **Parcelas fixas:**
60 x R\$ 4.026,00 (com seguro) ou
60 x R\$ 3.257,00 (sem seguro)
- **Parcelas indexadas pela variação do dólar:**
60 x US\$ 2.948,00 (com seguro) ou
60 x US\$ 2.317,00 (sem seguro)



Festa no Interior

Reportagem e Fotos: Marcelo Vigneron

Interior do Ceará, a 200 km de Fortaleza, legítimo sertão nordestino. Isto traz à mente imagens de seca e grandes problemas sociais.

Imagine agora neste lugar o seguinte: uma festança de São Cristóvão animada (e em setembro!), que consegue reunir centenas de caminhoneiros com suas carretas, trucks e todo o tipo de pesos-pesados Scania, sendo 400 deles do próprio local. Povo simpático e hospitaleiro que não mede esforços para deixar os visitantes felizes e à vontade. Sim, o cenário é o mesmo mas não tem muito a ver com os estereótipos do interior nordestino. É Tabuleiro do Norte, cidade arretada, que já está sendo conhecida dos caminhoneiros com a "São Marcos do Sertão".



Na procissão
(à direita) e na fila
de espera
(à esquerda) é fácil
notar o nascimento
de uma
"Cidade Scania"
no Nordeste.



Quem chega a Fortaleza pela BR-116 vai passando por imensos espaços vazios e secos, intercalados por plantações de caju, carnaubeiras espalhadas, açudes meio vazios e algumas pequenas cerâmicas que produzem de maneira completamente artesanal. Aqui e ali uma pequena cidade quebra a monotonia e a solidão das grandes retas de asfalto.

Na estrada poucos automóveis e de vez em quando uma carreta. As grandes cargas que seguem para o sul se concentram nos produtos regionais, com forte destaque para o sal, produzido na região de Mossoró, no Rio Grande do Norte, passando pelo melão, caju nas formas de suco e castanha, aguardente de cana, fio de algodão, gesso e também cimento.

Depois de muito calor e algum chão, cruza-se a estreita ponte sobre o rio Jaguaribe, bem junto ao bucólico distrito de Peixe Gordo. Mais 7 quilômetros por uma vicinal e estamos em Tabuleiro.

Brilho no sertão

A cidade fica praticamente à beira da BR-116, bem perto do rio Jaguaribe, que agora em setembro estava bem seco e mirrado. Alguns já começam mesmo a compará-la a São Marcos, no Rio Grande do Sul, pelo grande número de caminhoneiros que

lá moram. Em Tabuleiro é difícil encontrar alguém que não tenha algum parente próximo nesta profissão.

Num sábado sem nuvens e com sol a pino, já existe um ar de festa. Faixas, bandeirolas, gente atarefada e cavalinhos desengatados circulando dão o tom da recepção.

**É grande
a variedade
de caminhões,
mas o
predomínio total
é de Scania.**

Na praça central são dados os últimos retoques na sede própria da ACATAN (Associação dos Caminhoneiros de Tabuleiro do Norte), que será inaugurada à noite com direito à padre, bençãos e a presença de notáveis da cidade. Ao lado da sede, um reluzente Scania T 113H azul, do consórcio nacional Scania espera pelo domingo, sete de Setembro, dia da festa, quando será sorteado a algum ansioso consorciado.

Preparativos de um lado e participação política de outro. Perto da praça, no clube da Associação Recreativa Tabuleirense, a diretoria da

ACATAN é novamente reeleita e os caminhoneiros discutem seus problemas numa concorrida assembléia que termina com forró, gincanas e a eleição da rainha dos caminhoneiros.

Sete da manhã de domingo. Uma alvorada de marchas e fanfarras escolares lembra que dia é. Por aqui, desde cedo o sol já é forte e mesmo antes de ele surgir a organização já está na entrada da cidade, arrumando a fila que ruidosamente invadirá Tabuleiro mais tarde. Organização não é modo de dizer, é fato. O pessoal é metucioso e separa os caminhões em blocos por tipo, marca e modelo. A presença é variada mas a quantidade de Scania impressiona. Desde os orgulhosos e conhecidos veteranos L 111 cor de laranja, passando pelos contemporâneos 112, T 113H e R 113.

Dez e meia, o sol arde, as buzinas disparam e o lento comboio toma a cidade. Os cavalinhos têm gente empoleirada no capô e paralamas, faixas com homenagens, sonhos e desabafos. Haja água benta, fé e energia no braço para lançar a proteção sobre toda esta fila que não termina mais.

Meio dia, a cidade é uma confusão de cores e sons. O clube está lotado novamente. Mais festa, forró, agitação e antes do fim da tarde o sortudo Arnaldo Cardoso Lobo, de Juazeiro do Norte, Ceará, já pode rir à-toa, pois é seu o Scania azul sorteado! 🍀

Uma Aventura



Nos caracóis, os caminhões "lambem" o abismo

Motoristas brasileiros que levam os Scania para o Chile são conhecidos nos Andes como os "Selvagens da Cordilheira".

A Cordilheira dos Andes exerce um certo fascínio nas pessoas. É um misto de admiração e medo. Ver filmes e fotos mostrando essa extraordinária cadeia de montanhas, uma das maiores do mundo, é emocionante. Estar no meio delas, então, é indescritível.

Mesmo para quem faz disso um trabalho rotineiro, cruzar os Andes é uma aventura cotidiana. A sensação é pura adrenalina. São os caminhoneiros. Eles literalmente entram nas montanhas.

A estrada é conhecida como Rota 7. Ela cruza a cordilheira ligando Mendoza, na Argentina, a Santiago, no Chile. É nesse caminho com aproximadamente 400 quilômetros de extensão que os motoristas brasileiros da Trans Ritmo foram apelidados de "los selvajes de la cordillera". Por quê? Logo, logo vamos descobrir. Esse pessoal leva os caminhões e ônibus Scania zero quilômetro que são exportados para a América Latina. Para o Chile, o maior mercado de exportação da Scania no Brasil, os veículos seguem rodando.

Acompanhamos um comboio de 10 caminhões T 113 360 para ser entregue na Scania Chile. Também fizeram essa viagem o fotógrafo Juca Rodrigues e o jornalista Lu Gomes,

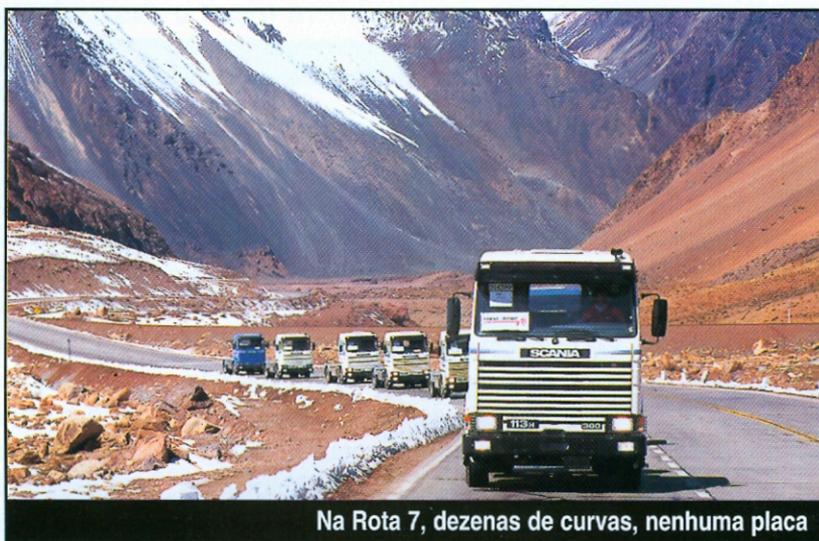
na Cordilheira

da Revista "ISTO É". Os maiores percalços até Mendoza são os entraves burocráticos das aduanas e as soníferas retas dos pampas gaúchos e argentinos. Daí prá frente, o negócio é uma noite bem dormida em Mendoza para no dia seguinte encarar de frente a cordilheira. É aí que começa nossa história.

O comboio todo se junta na noite de sexta-feira num posto de combustível na periferia da cidade portenha. Vão chegando aos poucos. Dormem ali, no conforto e aconchego da boléia.

Os caminhões roncam os motores logo ao alvorecer do sábado. Faz muito frio mas o céu está limpo. No horizonte dá para se ver a imponência das montanhas. O branco da neve contrasta com o azul do céu. Mas ainda é uma paisagem distante, meio irreal, parece um pouco com um quadro. Os motoristas demonstram descontração. Conversam, contam histórias e riem muito. Nem tocam no assunto cordilheira.

Fui de carona no Scania que estava sendo conduzido por Francisco Flávio Jeronimo, 55 anos. Chicão, como é conhecido na estrada, passou mais da metade de sua vida dirigindo caminhões. Na boléia descobri que a descontração no posto era como um ritual involuntário. Ninguém combinou nada. Chicão me disse que tratava-se de uma maneira diferente de concentração. Pode até ser gozação. Mas



Na Rota 7, dezenas de curvas, nenhuma placa



O batismo na neve: descontração

levei a sério porque o homem não faz o tipo gozador.

Chicão está a quase dez anos fazendo o transporte internacional. Perdeu as contas das vezes que cruzou a cordilheira. E também não tem conta dos colegas que perdeu nas curvas das montanhas. Pergunto se o local lhe põe medo. Ele responde ligeiro: "É sempre perigoso. Mas aprendemos a respeitar as montanhas e parece que assim elas também nos protegem, por isso não temos medo. Temos respeito".

Na Rota 7 muitas histórias justificam a atenção redobrada dos motoristas. Ao pé da cordilheira, nada de vegetação. A paisagem é lunar. Pedras

e terra marrom por todos os lados. Retas longas enganam os incautos. No fim de cada uma delas, uma curva fechada. Placas de aviso? Só na cabeça dos mais experientes. Resultado: muitas histórias tristes de colegas que se foram. Não há detalhes.

Mas isso é só o começo da cordilheira. A neve está lá em cima. Parece que não vamos

alcançá-la nunca. Após um rápido almoço, Chicão oferece-me o volante. É de se pensar antes de aceitar. Afinal estamos na cordilheira.

Tomo o volante e nosso amigo repórter da "ISTO É" assume o volante de outro caminhão do comboio. Pilotamos por 53 quilômetros subindo, sempre subindo. O Scania, Chicão me orienta, sai logo em quinta marcha leve. Não toma nem conhecimento da subida. Engato a sexta, a sétima e a oitava. Me sinto o próprio "selvagem da cordilheira". Mas o trecho que dirigimos é simples. Uma hora mais tarde, chegamos à aduana argentina, em um local chamado Punta de Vaca. Nesse ponto, estamos a poucos metros da neve. A mais de 2 mil metros de altitude.

Mais uns quilômetros à frente, neve. Muita neve. Tudo branco ao redor. A pista molhada, gelada. E, para adrenar ainda mais, curvas espetaculares. Nesse ponto entra a perícia e a habilidade dos motoristas que levam os Scania. Conseguem unir prudência

com agilidade numa dosagem que podemos classificar como ousada. Antes das peripécias, uma tradicional parada na primeira reta para o batismo dos novatos da neve. Os novatos, naturalmente, somos nós. E a brincadeira, num momento tão delicado, envolve todos os motoristas. Rolam na neve como um bando de crianças. Nem dá para acreditar. Essa turma passa da profunda concentração à mais pueril das brincadeiras em fração de segundos. Professor Chicão explica: "faz parte do ritual".

Em poucos minutos, os caminhões estão rodando. Motoristas compenetrados novamente. No céu o esplendoroso vôo de um condor. Coisa de filme. Os 10 Scania avançam ligeiros. O comboio parece um só veículo. E continua a subida. Desta vez mais acentuada e com curvas de botar medo. Um vento forte sacode a boléia. "É o sopro do Monte Aconcágua", explica Chicão. Da estrada é possível avistá-lo. É impressionante. Sua cabeça branca se estica a 6.959 metros. Lá, é neve eterna. O pico nomeia o rio que nasce do degelo da neve e corre em direção a Los Andes, já no lado chileno. Tudo se vê pela panorâmica janela do R 113.

A prova final e a maior emoção



Na Cordilheira, o comboio parece um só veículo

estavam por vir: "Los caracoles". Depois de atravessar o túnel internacional Cristo Redentor, que divide a Argentina com o Chile, começa a descida. A cada metro, centímetro, descendo, a adrenalina vai subindo. As curvas parecem que vão fazer o caminhão retornar de tão fechadas. Até então não se tem a visão da real situação. Mais dois quilômetros montanha abaixo, abre-se um visual que nem a melhor das fotos pode descrever. Vê-se a estrada inteira serpenteando um desfiladeiro. É uma seqüência de mais de 30 curvas sem nenhum "guard-rail". Nada. "Para descer, o lado do passageiro é o que lambe o abismo" diz Chicão. Ele nem precisou explicar o significado de lambe o abismo. Eu vi e entendi.

Ali, o perigo é iminente. Em muitas curvas, várias cruces registram o

infortúnio de alguns motoristas. A tensão é muito grande, mas a segurança com que os Scania são conduzidos é reconfortante. Nem puxo assunto para não atrapalhar a concentração. De repente, Chicão põe a cabeça para fora da janela, dá um grito feliz, buzina e acena para outro Scania que vem subindo no sentido contrário. O outro motorista faz o mesmo. Isso no meio dos caracoles.

"É brasileiro também", me fala sorrindo. São coisas da cordilheira. Não adianta explicar.

No final dos "caracoles", as curvas vão ficando mais amenas mas a descida fica mais acentuada. Por isso, o governo chileno providenciou prudentemente pistas de escape, de terra batida e pedra, que sobem 300 ou 500 metros antes de cada curva. Já foram muito usadas. Se perder o freio, o motorista pode tentar parar e controlar o caminhão nessas rampas. "Se tiver sorte", comenta Chicão. Nós, graças a Deus, não precisamos delas. Chegamos a Los Andes, onde fica a garagem da Trans Ritmo já bem tranquilos. Nos despedimos dos 10 motoristas convencidos que são mesmo "los salvajes de la cordillera".

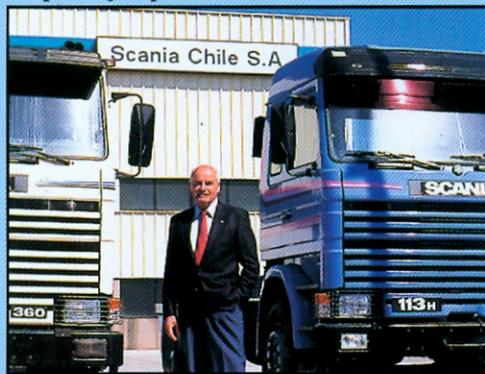
Fotos: Juca Rodrigues - Revista "ISTO É"

Chile é o maior mercado de exportação para a Scania

Os 10 caminhões que cruzaram a Cordilheira dos Andes fazem parte de um grande lote de exportação para o mercado chileno. O Chile tem um dos mercados mais abertos da América do Sul. No segmento de caminhões pesados, por exemplo, são mais de 20 marcas atuando no País. Todos os caminhões são importados. No ano passado, de acordo com a Associação Nacional Automotriz do Chile, a Scania registrou uma participação de 8,9% no mercado chileno de caminhões pesados.

A Scania Brasil exporta para o Chile há mais de 20 anos. Atualmente, o país é o principal mercado de exportação para a empresa na América Latina.

Em 1996, foram enviados para o Chile 216 caminhões e 45 ônibus. "A maioria dos caminhões Scania no Chile é utilizada no transporte internacional, principalmente para o Mercosul. A Scania oferece eficiente estrutura com sua rede de concessionárias no continente", afirma Tore Johansson (foto), presidente da Scania Chile.



Scania Chega na Frente

Agora, além da qualidade garantida, a Scania também assegura que seus métodos de produção respeitem o meio ambiente. A empresa conquista a ISO 14001 e se torna a primeira montadora a obter esse certificado na América Latina.

A Scania é a primeira montadora da América Latina a obter o certificado da ISO 14001, a norma de gestão ambiental. A auditoria final, conduzida pela ABS Quality Evaluations, um dos principais organismos de certificação do mundo entre os dias 15 e 19 de setembro, aconteceu na sede da empresa, em São Bernardo do Campo. A unidade argentina, em Tucumán, foi certificada no final do mês de setembro. A Scania México está passando por auditoria.

A certificação da Scania exigiu grandes investimentos em treinamento e várias ações voltadas à conscientização de todo seu pessoal em todas as suas unidades na América Latina. Somente no Brasil foram cerca de 10 mil horas de treinamento para todos os funcionários e o pessoal terceirizado que trabalha dentro da empresa.

A conquista da certificação ambiental é creditada, em grande parte, ao envolvimento dos colaboradores da empresa. Segundo Augusto Fagioli, Coordenador de Meio Ambiente da Scania Latin America, os conceitos ambientais mais importan-



tes foram amplamente difundidos para os trabalhadores. "Notamos que a consciência ambiental na Scania cresceu muito durante a evolução dos trabalhos", comenta Fagioli.

Uma das principais ações para conscientização do pessoal foi o Programa de Sensibilização Ambiental da Scania. Nesse programa, cuja abrangência atingiu todo o efetivo da empresa, foram realizadas 150 palestras, com aproximadamente três horas de duração cada uma. Nesses encontros, foram abordados temas ambientais globais e a relação das atividades da Scania com o meio am-

biente. Foi discutido também como cada um pode contribuir para cumprir a política e outros requisitos do sistema de gestão ambiental da empresa.

A certificação da ISO 14001 é a consequência de um longo trabalho que a Scania vem desenvolvendo em todo o mundo. "O trabalho pelo meio ambiente deve ser uma tarefa diária e não apenas uma teoria flutuando em alto nível", diz Leif Östling, presidente mundial da Scania. Muito antes de se falar em normas ambientais, a empresa já vinha investindo na melhoria de sua atuação em relação ao meio ambiente.

Hoje em dia, cerca de 90% dos componentes dos produtos da marca são recicláveis. As pesquisas para melhoria ambiental são constantes no Grupo Scania. 🌱

UM ÁRDUO TRABALHO NO BRASIL

10.000
horas de treinamento

30.000
horas para implantação do projeto

2.873
pessoas treinadas

Uma Mão na Roda

Com o objetivo de atender os motoristas autônomos e pequenos frotistas, a Scania lançou no mercado um programa especial de reforma de motores que, além de custar 25% menos, pode ser pago em quatro vezes sem juros.

Reportagem: Katia Siqueira / Foto: Emanuel A. P.

O programa especial de reforma de motores, lançado no início do mês de setembro pela Scania Brasil nasceu graças à sugestão de alguns concessionários, que há muito tempo pretendiam oferecer algo diferenciado para os seus clientes, em especial aqueles proprietários de um até três caminhões.

Na verdade, o programa tem como meta atender o maior número possível de veículos Scania em circulação. Segundo o Departamento de Pós-Venda da Scania, existe uma frota na casa dos 50 mil veículos com idade superior a cinco anos rodando pelo País. Esses veículos estão com a quilometragem próxima dos 600 mil quilômetros, parâmetro que indica a necessidade de reparos de motor.

De acordo com Antônio Barbosa, chefe de Pós-Vendas da Scania, o kit de reparo de motor oferecido pela empresa inclui 25 peças genuínas, mão-de-obra especializada e óleo lubrificante. A promoção prevê, ainda, uma revisão gratuita do serviço executado após 15 mil quilômetros, com troca de óleo inclusa.

Por ser considerado mais econômico, mais ágil e por oferecer garantia de fábrica, o programa de reforma de motores Scania, segundo Barbosa, deverá conquistar, principalmente, os carreteiros autônomos - proprietários de apenas um caminhão - que, tradicionalmente, retardam a reforma do motor por falta de condições fi-

nanceiras. "Ao fazer a reforma, o carreteiro conseguirá maior produtividade do veículo, maior valor de venda e, o que é mais importante, o motor renovado para rodar mais 600 mil quilômetros", explica Barbosa.

De uma programação de 400 reformas por mês, foram comercializados mais de 600 kits logo nos primeiros 15 dias, o que exigiu uma revisão do programa.

A Scania abasteceu toda a sua rede de concessionários com kits completos contendo todas as peças necessárias para a execução do serviço. "Superamos todas as expectativas de vendas. Havíamos programado fazer 400 reformas por mês até o final de novembro. Esse número precisou ser revisto porque logo nos primeiros quinze dias da promoção, foram comercializados cerca de 650 kits", diz Barbosa.

Segundo ele, o sucesso da promoção está nas vantagens oferecidas pelo programa. Um kit de reparo de motor 112 HW, exemplifica, custa cerca de R\$ 5 mil. Com o desconto de 25%, o carreteiro paga R\$ 3.828,66, um valor que pode ser dividido em quatro parcelas iguais.

"O kit de reparo de motores da Scania nasceu da necessidade de mercado, ou seja, a empresa precisava oferecer um produto para os pequenos transportadores de carga (de um até três caminhões) que não possuem oficina própria e nem recursos para fazer a reforma nos motores dos seus caminhões" afirma Barbosa.

Vanderlei Braga Garrido, de São Paulo foi um dos que compraram e aprovaram a promoção da Scania. Dono de dois caminhões Scania 112, ano 86 e 83 (bicudo), o carreteiro tem 36 anos e há 16 trabalha como motorista autônomo puxando bebidas nas regiões do Rio de Janeiro, Espírito Santo, Rio Grande do Sul e cidades do Estado de São Paulo.

Assim que soube da promoção, não pensou duas vezes, foi até a Codema de Guarulhos e comprou o kit de reforma para o seu Scania 112, ano 83. "Paguei R\$ 4.800 porque aproveitei para trocar outras peças, como bomba e bico injetor, etc."

Segundo ele, quem trabalha por conta própria não tem tempo para ficar parado e nem dinheiro disponível a qualquer hora. "Para juntar o valor



Os kits estão disponíveis em toda a rede de concessionárias

suficiente para bancar a reforma de um motor o motorista precisa puxar muita carga” diz Garrido.

José Adir Simioni, da cidade de Pinhais, no Paraná gostou tanto da idéia que até antecipou para o mês de setembro a reforma do seu T 113 H 360, ano 93, que estava programada para abril do ano que vem.

Dono de dois caminhões Scania T 113, anos 93 e 94, os veículos são equipados com carretas graneleiras e são usados no transporte de carga em geral. “Não é sempre que a gente tem esse tipo de oferta à disposição”, explica.

Cliente da Cotrasa, de Curitiba/PR, Simioni garante que se fosse fazer o serviço fora gastaria cerca de R\$ 7 mil, contra R\$ 4.045 pagos pelo kit completo de reforma do motor, esse preço

inclui um kit promocional e algumas peças adicionais.

Do tamanho do bolso do cliente

Os concessionários Scania estão surpresos pelo resultado obtido logo nos primeiros dias de promoção. Alguns acham que se a procura pelo Kit de Reforma de Motor continuar será interessante esticar um pouco mais a promoção. “Em princípio ela está programada para acabar no final de novembro, mas nada impede que ela permaneça por mais tempo no mercado”, diz José Paulo de Lima, gerente de Serviços da Cotrasa.

Segundo Lima, todos motoristas que tiveram acesso ao Kit compraram. “Estamos até vendendo antecipado

porque alguns motoristas só podem parar no começo do ano”, confidencia.

A Cotrasa está abrindo um posto de pós-venda em Foz do Iguaçu para atender os profissionais de estrada que trafegam na rota do Mercosul.

Considerada a maior revenda da marca Scania, a Codema, com sede em Guarulhos, nos primeiros dias de setembro vendeu 17 kits, 50% foram para motoristas autônomos e 50% para frotistas.

São vários tipos de Kit de reforma de motor. Os valores variam de acordo com o modelo e o ano do caminhão. Para um Scania 112, ano 88, o desconto é menor, mas na média em termos de Brasil o valor a ser pago é de R\$ 3.828,66, ou seja, 25% mais baixos do que o custo de um serviço semelhante feito fora da promoção. 🍷

Colheita E

Motores Scania movimentarão as inovadoras máquinas para colheita de cana-de-açúcar recentemente lançadas pela Brastoft. A novidade tem uma característica muito importante para os dias de hoje: colhe a cana sem a necessidade de queimada.

Ecologistas e moradores de regiões onde se cultivam cana, chegou a melhor notícia das últimas safras: agora é possível colher a cana sem a necessidade da famigerada queimada. A boa nova é uma máquina colheitadeira fabricada pela Brastoft. Esse tipo de máquina, muito comum na Austrália, o segundo maior produtor de cana-de-açúcar do mundo, trabalha na lavoura fazendo o corte da cana crua. É o fim da fumaça e do mau cheiro.

A Brastoft começou suas operações no Brasil em março deste ano. A empresa é o resultado de uma "joint venture" entre a Austoft, da Austrália, com a Engagro, do Grupo Ometto. Mas as novidades não param por aí. "A Brastoft necessitava definir uma opção de motorização nacional para o seu equipamento, que atendesse a suas rígidas especificações técnicas. Como resultado, foi homologado o motor industrial Scania DS 11, com 332 hp de potência", diz Otavio Barros, chefe do departamento de Vendas de Motores da Scania.

Segundo Barros, a Brastoft optou pelo Scania devido à adequação técnica e ao baixo custo operacional, resultado do baixo consumo de combustível e óleo lubrificante, e à disponibilidade de assistência técnica nas principais áreas produtoras na América Latina.

Preocupada em oferecer ao mercado uma máquina extremamente eficiente, a Brastoft acertou uma parceria com a Scania que não termina no fornecimento dos motores. O usuário final vai contar com apoio completo da fábrica, através de todas a rede de concessionárias Scania. "O motor DS 11 é um produto líder de vendas em sua categoria há muitos anos e as constantes atualizações tecnológicas com certeza irão manter essa tendência", diz Barros.

**O Scania DS 11
foi a melhor
opção de motor
nacional
para a Brastoft.**

"Exatamente por esse motivo que oferecemos grande segurança aos clientes. Em qualquer ponto do Brasil é possível prestar uma assistência técnica rápida e eficiente", garante Barros. As máquinas da Brastoft estão disponíveis em duas versões: as A 7000, com tração sobre pneus, e as A 7700, sobre esteiras.

De acordo com Barros, o País apresenta um grande potencial de vendas para esse tipo de máquina.

Nos campos brasileiros está a maior plantação de cana-de-açúcar do mundo. Em média, são 250 milhões de toneladas processadas por ano. A Austrália, segunda colocada nesse ranking, não passa de 60 milhões de toneladas. A grande diferença é que na Austrália, 100% da colheita é mecanizada e a grande maioria das máquinas faz a colheita da cana crua. Sem queimada, nem poluição.

No Brasil, cerca de 15% das colheitas são mecanizadas e ainda, nesse pequeno percentual, a maioria das máquinas só colhe canas queimadas. E tem mais um agravante: a colheita manual só é possível nessa condição. É muito mais fumaça e poluentes. Além, obviamente, que aqui o processo é bem mais demorado.

Atualmente, o quadro está mudando. Com a retomada do Proálcool, a tendência é uma grande alavancada na produção do álcool e no cultivo da cana. "A mecanização da lavoura é uma evolução natural. E, com a preocupação ambiental, o caminho será a utilização de máquinas como as da Brastoft", afirma Barros. Caminho que já está sendo trilhado por algumas empresas. As vendas da Brastoft estão crescendo e os motores Scania estão conquistando cada vez mais a preferência dos clientes. 

cológica



Nova máquina corta a cana crua: mais rapidez e menos fumaça

Sucesso na Fenatran

O "Espaço Scania do Motorista" foi um verdadeiro sucesso na Fenatran, que aconteceu de 8 a 13 de setembro. O local foi visitado por 3.145 motoristas que tiveram oportunidade de conhecer de perto, além dos caminhões da marca, todos os serviços de Pré-Venda e Pós-Venda oferecidos pela Scania. A sala "keep the quality", que demonstra na prática a importância da utilização de peças genuínas nos produtos Scania, também foi muito visitada pelos profissionais da estrada.



Rápido 900, agora com Scania

Uma das mais tradicionais transportadoras paulistanas começa a renovar sua frota com Scania. A Rápido 900 adquiriu recentemente um lote de 10 T 113.

A empresa está investindo em caminhões pesados da marca para dar uma resposta rápida à crescente demanda por



transporte mais eficiente. Atuando desde 1959, a empresa possui números impressionantes: seus cami-

nhões, por ano, fazem mais de 45 mil viagens, rodam aproximadamente 27 milhões de quilômetros e transportam em média 540 mil toneladas. Por isso, a opção por caminhões Scania.

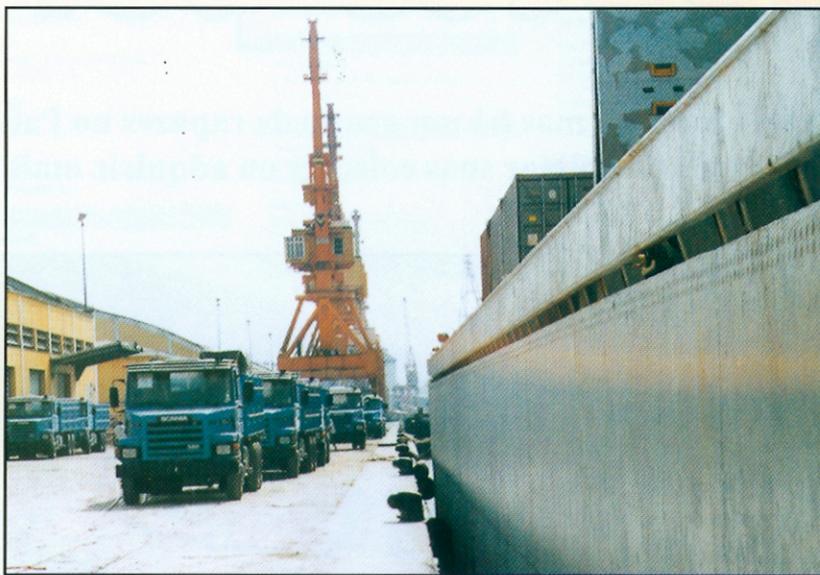
Cidade Scania, sempre Scania

Na Festa de São Marcos deste ano mais uma vez a presença dos caminhões Scania foi predominante. No momento da procissão, é fácil saber porque o local é conhecido como "Cidade Scania".



Caminhões para Angola

A Scania retomou suas exportações para Angola. No início de setembro, a empresa embarcou um lote de 14 caminhões rumo ao país africano. No lote, foram 10 caminhões com plataforma Randon e quatro cavalos-mecânicos. Além disso, a Scania também enviou um grande volume de peças de reposição.



Convenção de Pós-Venda



Durante três dias, o evento reuniu 160 profissionais da Scania e rede de concessionárias.

Na Transpo, a atenção aos clientes

Depois de valorizar os motoristas na Fenatran, a Scania voltou suas atenções na Transpo para seu principal público: os clientes. Durante o evento, que aconteceu na última semana de outubro,

o estande da Scania se transformou numa grande central de atendimento ao cliente. No evento, a Scania apresentou todo um leque de serviços no pré-venda, durante a venda e no pós-venda.

Expresso Mercúrio recebe ISO 9002

Mais uma importante transportadora brasileira recebe o certificado de qualidade ISO 9002. Trata-se da Expresso Mercúrio. Um dos pontos importantes para a certificação foi a preocupa-

ção da empresa com o treinamento dos motoristas e com a manutenção de sua frota. No segmento de pesados, a Expresso Mercúrio está padronizando sua frota com caminhões Scania.

Loucos por Scania

Parece incrível, mas há um grupo de rapazes no País que é capaz de cometer loucuras para completar suas coleções ou adquirir mais conhecimento sobre ônibus.

O paulistano Rogério da Cruz, de 22 anos, é um deles. Fanático por ônibus desde os oito anos, Rogério é capaz de passar um dia inteiro acompanhando a árdua maratona de motoristas e cobradores apenas para colher mais detalhes sobre o assunto. Sua obsessão o tornou um velho conhecido de encarregadores, montadoras e empresas de transporte. Sua popularidade é tanta que tem acesso livre em várias garagens, não precisa pagar passagem em qualquer linha da cidade de São Paulo e está acostumado a dar entrevistas - já esteve duas vezes no programa Jô Onze e Meia, do SBT.

Apesar de conhecer detalhes mecânicos de todos os produtos disponíveis no mercado e de ser capaz de identificar um ônibus apenas pelo ruído do motor, sua grande paixão é a Scania. "Não tem ônibus melhor que um Scania", afirma.

O rapaz confessa que chegou até a cometer algumas loucuras por causa de um ônibus. Com 16 anos foi convidado por um fiscal para dirigir um "carro" dentro da garagem. Aproveitando sua distração, saiu às ruas, pegou alguns amigos na escola e resolveu dar um passeio pelas redondezas. A brincadeira acabou mal. O ônibus chocou-se contra o muro de uma casa e arrancou retrovisores de vários carros estacionados, resultando numa suspensão na escola e reclamações dos moradores, que depois resolveram encarar o caso como uma simples molecagem.



Rogério: As 28.500 horas de viagens em ônibus garantiram a menção no livro dos records.



Rangel não perde uma oportunidade para colher informações sobre os ônibus Scania.

O fanatismo de Rogério será brevemente registrado no Guinness Book - livro dos records - como a pessoa que mais andou de ônibus no mundo. O garoto acumula nada menos do que 28.500 horas de viagens, o que signi-

fica que dos seus 22 anos de vida, 3,3 anos foram passados dentro de um ônibus. Para comprovar essa proeza, ele anota o horário de saída e chegada, o prontuário do motorista e do cobrador, o prefixo do ônibus e o número da linha.

Viagens imaginárias

À primeira vista, o quarto de Rangel Rovaron Lopes, outro admirador de ônibus, é como o de qualquer jovem de 19 anos. Adesivos nas janelas, nas portas dos armários, quadros na parede. A diferença é que no lugar de bandas de rock, etiquetas de "griffe" famosas e ídolos de surfe e de cinema, o tema da decoração mistura fotos e desenhos de ônibus e logomarcas de grandes fabricantes, principalmente Scania.

A fixação pelo assunto começou cedo, por volta dos dois ou três anos. Seus brinquedos preferidos sempre foram miniaturas de ônibus e caminhões e as tampas de panela, que usava como volante, nas imaginárias viagens de ônibus que fazia sobre o sofá.

Toda vez que a família viajava para o interior de São Paulo, ele aproveitava as paradas para conversar com os motoristas, vasculhar detalhes e, claro, posar para uma foto ao lado do veículo. Aprendendo muito a cada passeio, a paixão foi ficando mais exigente. Não bastava ser ônibus. Tinha que ser um Scania. Não bastava também ser de qualquer empresa de transporte. Tinha que ser a Cometa. 🐾



Mais três unidades para a Chebabe Transportes, de Campos/RJ.



João Manoel Correia incrementa sua frota com mais um Scania.



Mais um Top Line para Célio Scolari.



O primeiro cara-chata Top Line da Transportadora Bastião.



No Sul, a preferência é pelos Top Lines.



Rodoviários A. Dalcuche com mais um T 360.



Bocchi, Penso, Zanetti e Cia. e um Scania.



Um P 93 para H. Hayashi.



E um T 113 para Dirson de Castro Meira.



Mais três T 113 e mais três R 113 para refrescar o calor de Recife.



J.A. Pinheiro Transporte com mais um Scania.



Sai outro T 113 para Mossoró/RN através do consórcio.



Suvesa de Pelotas/RS entrega para Transportadora Gilbertaine.



Transportadora Schmalfluss.



Elvio Luiz Perlin.



Vergara Transportes.



Francisco Carlos Gomes Timm.



E para a Empresa Bergmann.



Plásticos Samurai e as duas preciosidades de sua frota.



Comércio e Transportes Wessling com mais um Scania.



Rocleiton Transportes.



Helmut Lindermann.



Família Bauermann.



Ediba entrega mais um Top Line para Ilson De Pieri.



Duas entregas especiais no mesmo dia. Parabéns.



Maximino Pastorello recebe seu Scania e vai encher o tanque.



Transportadora FS, de Porto Ferreira/SP.



Mais um Scania para a distribuição de petróleo.



Supermercado Moderno leva logo três T 113 de uma vez.



Mais um T 113 sorteado pelo Consórcio Nacional Scania. Esse é da Marbel.

VEÍCULOS

ALAGOAS

- **Macoé (Rio Largo)**
Novope Nordeste Veículos Pesados Ltda.
Tel. (082) 241-0904

AMAZONAS

- **Manaus**
Arapaima Motores e Veículos Ltda.
Tel. (092) 237-4043

BAHIA

- **Barreiras**
Movessa Motores e Veículos Nordeste S.A.
Tel. (077) 811-4831

- **Feira de Santana**
Movessa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (075) 622-3434

- **Salvador**
Movessa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (071) 301-9911

- **Vitória da Conquista**
Movessa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (077) 422-5135

CEARÁ

- **Fortaleza**
Cevepe - Ceará Veículos Pesados Ltda.
Tel. (081) 279-3355

DISTRITO FEDERAL

- **Brasília**
Vepesa Veículos Pesados Ltda.
Tel. (051) 386-3236

ESPIRITO SANTO

- **Vitória (Viana)**
Venac - Veículos Nacionais Ltda.
Tel. (027) 336-7944

GOIÁS

- **Aparecida de Goiânia**
Vepesa Veículos Pesados Ltda.
Tel. (062) 283-6363

- **Rio Verde**
Vepesa Veículos Pesados Ltda.
Tel. (062) 621-3233

MARANHÃO

- **Imperatriz**
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (098) 723-1922

- **São Luís**
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (098) 245-1919

MATO GROSSO

- **Culabá**
Rota Oeste Veículos Ltda.
Tel. (065) 661-2660

- **Rondonópolis**
Rota Oeste Veículos Ltda.
Tel. (065) 421-3555

MATO GROSSO DO SUL

- **Campo Grande**
Movema Mot. e Veic. de M. Grosso do Sul Ltda.
Tel. (067) 787-3277

- **Dourados**
Movema Mot. e Veic. de M. Grosso do Sul Ltda.
Tel. (067) 424-5233

MINAS GERAIS

- **Contagem**
Itaipu Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (031) 396-1622

- **Governador Valadares**
Covepe Comércio de Veículos Pesados Ltda.
Tel. (033) 278-3000

- **Juiz de Fora**
Itaipu Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (032) 221-3092

- **Montes Claros**
Itaipu Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (038) 213-2200

- **Muriá**
Covepe Comércio de Veículos Pesados Ltda.
Tel. (032) 722-3444

- **Uberlândia**
Escandinávia Veículos Ltda.
Tel. (034) 212-2511

PARÁ

- **Belém (Ananindeua)**
Guatapará Motores e Veículos Ltda.
Tel. (091) 255-3011

PARAÍBA

- **João Pessoa (Bayeux)**
Novope Nordeste Veículos da Paraíba Ltda.
Tel. (063) 232-1666

PARANÁ

- **Cascavel**
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (045) 225-6011

- **Curitiba**
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (041) 362-1515/2525

- **Foz do Iguaçu**
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (045) 522-1444

- **Guarapuava**
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (042) 724-2188

- **Londrina**
P. B. Lopes & Cia. Ltda.
Tel. (043) 329-0780

- **Maringá**
P. B. Lopes & Cia. Ltda.
Tel. (044) 228-6757

- **Pato Branco**
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (046) 225-2598

- **Ponta Grossa**
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (042) 227-4141

PERNAMBUCO

- **Petrolina**
Novope - Nordeste Veículos de Pernambuco Ltda.
Tel. (018) 862-1397

- **Recife**
Novope - Nordeste Veículos de Pernambuco Ltda.
Tel. (081) 339-3911

PIAUI

- **Teresina**
Itaim Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (086) 220-6700

RIO DE JANEIRO

- **Barra Mansa**
Equipo Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (024) 342-2332

- **Rio de Janeiro**
Equipo Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (021) 474-5040

RIO GRANDE DO NORTE

- **Panamirim**
Carajás Veículos Ltda.
Tel. (084) 272-2849

RIO GRANDE DO SUL

- **Canoa**
Suvesa - Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (051) 477-2211

- **Carazinho**
Brasdiecel S.A. Comercial e Importadora
Tel. (054) 330-1122

- **Caxias do Sul**
Brasdiecel S.A. Comercial e Importadora
Tel. (054) 228-1344 / 3577

- **Eldorado do Sul**
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (051) 481-3900

- **Garibaldi**
Brasdiecel S.A. Comercial e Importadora
Tel. (054) 452-1091

- **Ijuí**
Brasdiecel S.A. Comercial e Importadora
Tel. (055) 332-8300

- **Lajeado**
Brasdiecel S.A. Comercial e Importadora
Tel. (051) 714-1822

- **Palmeira das Missões**
Mecânica Com. e Importadora Ltda. - Mepal
Tel. (055) 742-1770

- **Passo Fundo**
Mecânica Com. e Importadora Ltda. - Mevepa
Tel. (054) 313-4444

- **Pelotas**
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (053) 223-0144

- **Santa Maria**
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (055) 211-2002

- **São Leopoldo**
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (051) 568-2666

- **Uruguiana**
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (055) 412-4141

- **Vacaria**
Mecânica Com. e Importadora Ltda. - Mecacil
Tel. (054) 232-1433

RONDÔNIA

- **Porto Velho**
Rovema Veículos e Máquinas Ltda.
Tel. (069) 222-2766

- **Vilhena**
Rovema Veículos e Máquinas Ltda.
Tel. (069) 322-3715

SANTA CATARINA

- **Concórdia**
Edilba Eletro Diesel Battistella Ltda.
Tel. (049) 442-5011

- **Cordilheira Alta**
Edilba Eletro Diesel Battistella Ltda.
Tel. (049) 728-0111

- **Itajaí**
Mecânica de Veículos Piçarras Ltda. - Mevale
Tel. (047) 346-1447

- **Joinville**
Mecânica de Veículos Piçarras Ltda. - Meville
Tel. (047) 435-2597

- **Lages**
Edilba Eletro Diesel Battistella Ltda.
Tel. (049) 226-0411

- **Piçarras**
Mecânica de Veículos Piçarras Ltda. - Mevepi
Tel. (047) 345-0577

- **Tubarão**
Edilba Eletro Diesel Battistella Ltda.
Tel. (048) 626-0511

SÃO PAULO

- **Araçatuba**
Transcam Comércio de Veículos Ltda.
Tel. (018) 631-1010

- **Araçuaia**
Escandinávia Veículos Ltda.
Tel. (012) 222-5766

- **Bauru**
Transcam Comércio de Veículos Ltda.
Tel. (014) 223-2944

- **Caçapava**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (012) 253-1611

- **Guarulhos**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (011) 640-2422

- **Marlília**
Transcam Comércio de Veículos Ltda.
Tel. (014) 422-4144

- **Osasco**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (011) 706-9900

- **Ourinhos**
Movessa Motores e Veículos de São Paulo S.A.
Tel. (014) 322-2933

- **Porto Ferreira**
Quinta Roda Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (019) 864-1890

- **Presidente Prudente**
Movessa Motores e Veículos de São Paulo S.A.
Tel. (018) 221-4522

- **Registro**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (013) 821-8711

- **Ribeirão Preto**
Escandinávia Veículos Ltda.
Tel. (016) 626-9900

- **Santo André**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (011) 447-2755

- **Santos**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (013) 230-2980

- **São José do Rio Preto**
Escandinávia Veículos Ltda.
Tel. (017) 225-1166

- **São Paulo**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (011) 876-4777

- **Sorocaba**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (015) 221-2838

- **Sumaré**
Quinta Roda Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (019) 864-1890

SERGIPE

- **Araçaju (Nossa Senhora do Socorro)**
Movessa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (079) 253-1204

TOCANTINS

- **Gurupi**
Vepesa Veículos Pesados Ltda.
Tel. (063) 714-1440

MOTORES

AMAZONAS

- **Manaus**
Arapaima Motores e Veículos Ltda.
Tel. (092) 237-4043

BAHIA

- **Barreiras**
Movessa Motores e Veículos Nordeste S.A.
Tel. (077) 811-4831

- **Salvador**
Movessa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (071) 301-9911

CEARÁ

- **Fortaleza**
Cevepe - Ceará Veículos Pesados Ltda.
Tel. (081) 279-3355

ESPIRITO SANTO

- **Vitória (Viana)**
Venac - Veículos Nacionais Ltda.
Tel. (027) 336-7944

MARANHÃO

- **São Luís**
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (098) 245-1919

MINAS GERAIS

- **Belo Horizonte**
Euminas Máquinas e Equipamentos Ltda.
Tel. (031) 441-2400

PARÁ

- **Belém (Ananindeua)**
Guatapará Motores e Veículos Ltda.
Tel. (091) 255-3011

- **Santarém**
Mctommap - Motores e Peças Ltda.
Tel. (091) 523-1109

PARANÁ

- **Cascavel**
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (045) 225-6011

- **Curitiba**
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (041) 362-1515

- **Foz do Iguaçu**
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (045) 522-1444

- **Guarapuava**
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (042) 724-2188

- **Pato Branco**
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (046) 225-2598

- **Pinheirinho**
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (041) 346-2525

- **Ponta Grossa**
Cotrasa Com. Transp. e Veículos Ltda.
Tel. (042) 227-4141

PERNAMBUCO

- **Recife**
Novope - Nordeste Veículos de Pernambuco Ltda.
Tel. (081) 339-3911

RIO DE JANEIRO

- **Rio de Janeiro**
Equipo Máquinas e Veículos Ltda.
Tel. (021) 474-5040

RIO GRANDE DO SUL

- **Canoa**
Suvesa - Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (051) 477-2211

- **Eldorado do Sul**
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (051) 481-3900

- **Pelotas**
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (053) 223-0144

- **Porto Alegre**
Orbid S.A. Indústria e Comércio
Tel. (051) 344-1822

- **Rio Grande**
Orbid S.A. Indústria e Comércio
Tel. (053) 232-5373

- **Santa Maria**
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (055) 211-2002

- **São Leopoldo**
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (051) 568-2666

- **Uruguiana**
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Tel. (055) 412-4141

RONDÔNIA

- **Porto Velho**
Rovema Veículos e Máquinas Ltda.
Tel. (069) 222-2766

SANTA CATARINA

- **Itajaí**
Mecânica de Veículos Piçarras Ltda. - Mevale
Tel. (047) 345-1447

SÃO PAULO

- **Caçapava**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (012) 253-1611

- **Guarulhos**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (011) 640-2422

- **Osasco**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (011) 706-9900

- **Ribeirão Preto**
Escandinávia Veículos Ltda.
Tel. (016) 626-9900

- **Registro**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (013) 821-8711

- **Santo André**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (011) 447-2755

- **Santos**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (013) 230-2980

- **São Paulo**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (011) 876-4777

- **Sorocaba**
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Tel. (015) 221-2838

SERGIPE

- **Araçaju (Nossa Senhora do Socorro)**
Movessa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Tel. (079) 253-1204

REPRESENTANTES NA AMÉRICA LATINA

BOLÍVIA

- **Sta. Cruz de la Sierra**
Coral Corporación Automotriz Ltda.
Tel. (005913) 42-1444/1555/1800/1555

COLÔMBIA

- **Santafé de Bogotá**
Inversora B & C S.A.
Tel. (00571) 416-8464/412-3030

COSTA RICA

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

EQUADOR

- **Quito**
Ponce Yapes Cia. De Comercio S.A.
Tel. (005932) 410-650/400-222

GUATEMALA

- **Guatemala**
Promotora de Camiones S.A.
Tel. (00502) 471-1333/473-5667

NICARÁGUA

- **Manágua**
NIMAC - Nicaragua Machinery Company
Tel. (005052) 63-1151 e 63-1159

PARAGUAI

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

REPÚBLICA DOMINICANA

- **Santo Domingo**
Atlantica C. Por A.
Tel. (001809) 565-3161

URUGUAI

- **Montevideo**
Jose Maria Duran S.A.
Tel. (005982) 924-0433/0435/0450/0451/0180

SCANIA APRESENTA SEU NOVO PRODUTO.



ISO 14001.

A Scania, que fabrica caminhões, ônibus e motores com baixos índices de emissões, há muito tempo está engajada na defesa do Meio Ambiente.

A Scania tem consciência que sem esta filosofia permanente de trabalho não estaria cumprindo seu principal objetivo: a busca incessante de

melhorias na qualidade de vida, através de produtos adequados.

A Scania, ao receber a certificação ISO 14001, tem o reconhecimento de seus esforços na criação e aplicação de meios em prol do equilíbrio ambiental de nosso habitat - única possibilidade de sobrevivência das gerações futuras.



SCANIA

A PRIMEIRA INDÚSTRIA AUTOMOTIVA DO BRASIL COM ISO 14001

