

REI DA ESTRADA

ANO XII Nº 55



JANEIRO/FEVEREIRO 1994

A large, silver double-decker bus is shown from a rear-quarter perspective on the right side of the frame. The bus has the number "55" on its front. The scene is set on a multi-lane highway during dusk or dawn, with a smaller bus visible in the distance. The sky is a deep blue, and the landscape features rolling hills and mountains in the background.

**PASSAGEIROS:
OS DESAFIOS DO
MERCADO**

ACREDITANDO NO FUTURO

Apesar das dificuldades inerentes às condições gerais da economia brasileira, a indústria de caminhões pesados e a Scania, em particular, viveram, em 1993, um ano de muito sucesso, com recorde absoluto de vendas.

Os bons resultados registrados no ano passado devem ser creditados, basicamente, à renovação e ampliação da frota brasileira de caminhões; à melhoria das safras e da atividade industrial, que geram maior demanda por transporte rodoviário de carga; e, principalmente, à crescente substituição dos caminhões médios pelos pesados, que hoje já representam cerca de 35% das vendas globais de caminhões no País.

E o que é mais importante: estes bons resultados e o crescimento da participação dos caminhões pesados na frota brasileira demonstram, claramente, que os transportadores brasileiros estão cada vez mais atentos para o fato de que, em função de sua maior capacidade de carga, este tipo de veículo proporciona maior economia de escala e produtividade, fatores hoje em dia essenciais, uma vez que as empresas têm que operar com custos cada vez mais competitivos.

Isto, e as boas perspectivas para o futuro fazem a Scania continuar acreditando no Brasil. Um país que é, e deverá continuar sendo, seu principal mercado mundial. De fato, o mercado brasileiro de veículos pesados é amplo e promissor e nada indica que isto vá mudar nos próximos anos.

E é neste quadro para o futuro que a Scania se baseia para reafirmar o compromisso de estar sempre preparada para atender às necessidades e exigências do mercado brasileiro de transportes de cargas e passageiros, oferecendo soluções eficientes em um mercado de transporte cada vez mais competitivo. Esta é uma filosofia já tradicional da empresa e que continuará sempre a nortear o seu futuro.

4



ÔNIBUS

O transporte rodoviário de passageiros no Brasil é um dos maiores do mundo. Seu universo é representado por uma frota de aproximadamente 38 mil ônibus que percorrem em um ano perto de 1,5 milhão de quilômetros e transporta, no período, uma média de 2,1 bilhões de passageiros. Nesse gigantesco mercado, que envolve diretamente 280 mil pessoas, os ônibus Scania vêm mantendo uma participação média anual de 40%.

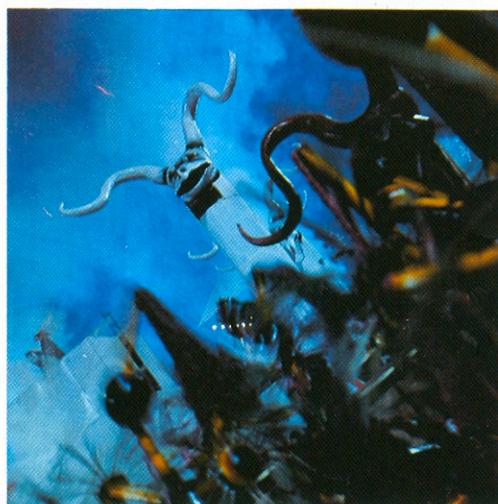
10



CCE

Produzindo em épocas de pico uma média de 25 mil eletroeletrônicos por dia na Zona Franca de Manaus, a CCE escoava toda sua produção utilizando os 30 caminhões Scania de sua frota e mais 100 agregados.

12



PARINTINS

A festa mágica da floresta acontece religiosamente no final de junho em Parintins, município do Amazonas. Lá, numa ilha cercada pelas misteriosas águas doces dos rios amazônicos, os povos das florestas escolheram para sediar a mais fantástica festa folclórica do Brasil.

18



MANUTENÇÃO

A Scania do Brasil e sua rede de concessionários está colocando em operação no mercado brasileiro um novo conceito na área de pós-venda. Trata-se do "Acordo de Manutenção", um pacote de serviço oferecido pelas concessionárias da marca, com a garantia Scania, que visa otimizar o tempo de parada dos veículos para manutenção.

20



TUR-BUS

Uma empresa de ônibus rodoviário calçada num marketing agressivo e prestando um serviço onde seus passageiros podem gozar das mesmas regalias de um voo de primeira classe, assume a liderança no mercado chileno e sua frota de 300 ônibus — 270 Scania —, representa 15% da frota total de ônibus rodoviários no Chile.

REI DA ESTRADA

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

Diretor:
Mauro Marcondes Machado

Assessor de Comunicação Social:
Ademar Cantero

Editor Responsável:
Márcio Siqueira Stéfani
(MTb nº 18.644)

Redator:
Mauro Sérgio Cassane
(MTb nº 19.786)

Diagramação, Editoração e Arte:
Multimagem

Correspondência: Av. José Odorizzi, 151
São Bernardo do Campo — SP — CEP09810-902
Fone (011) 752-9131
É autorizada a reprodução de qualquer matéria
editorial desde que citada a fonte

Tiragem desta edição:
55.000 exemplares.



Passageiros: os desafios do mercado

Um perfil do transporte rodoviário de passageiros mostra que o Brasil tem uma das maiores frotas e demanda do mundo. O grande desafio do setor é preparar-se para o futuro.

Foto: Eduardo Mello



reportagem

Com uma frota de quase 38 mil ônibus, o Brasil possui um dos maiores sistemas de transporte rodoviário de passageiros do mundo. São mais de 200 companhias operando rotas interestaduais e internacionais e quase mil delas atendendo os trechos intermunicipais, através de uma malha de 1,75 milhão de quilômetros, sendo 150 mil recobertos por uma pavimentação quase toda em mau estado de conservação e cerca de 1.600 quilômetros não pavimentados.

Dentro do sistema, mais de 11 mil linhas, com uma extensão superior a 3,5 milhões de km, atendem perto de 2.600 localidades em todo o País. Os ônibus rodoviários brasileiros percorrem, somados, em um ano, perto de 1,5 bilhão de km, chegando a transportar, no mesmo período, aproximadamente dois bilhões de passageiros em trechos interurbanos e mais 95 bilhões no segmento interestadual e internacional. Dando suporte a esta gigantesca operação estão mais de 280 mil pessoas, mão-de-obra dividida entre motoristas, mecânicos e pessoal administrativo.

Esses números têm certa lógica. Afinal, o transporte por ônibus representa, no Brasil, quase 50% de toda movimentação rodoviária de passageiros. Mas, mesmo um sistema forte e bem estruturado não saiu ileso



Foto: Eduardo Mello

Foto: Eduardo Mello



dos efeitos da recessão econômica, com redução do número de passageiros, queda de rentabilidade e aumento de custos de manutenção.

O tamanho da frota está, estatisticamente, estabilizado há três anos. A retomada das compras, segundo os empresários está na dependência direta de um parecer do Ministério dos Transportes, favorável a um aumento nas tarifas. "Com tarifa justa, o empresário começa a renovar sua frota de imediato", garante José Augusto Pinheiro, presidente da Rodonal (Associação Nacional



Foto: Emanuel A. P.

Foto: Emanuel A. P.



O Brasil possui um dos maiores sistemas de transporte de passageiros do mundo.

das Empresas de Transporte Rodoviário Interestaduais e Internacionais de Passageiros) e também dono da Real Expresso.

Conforme o representante da associação, que reúne mais de 130 empresas em um universo de 200, o setor convive hoje com uma defasagem tarifária de 65%. Para ele, a reorganização tarifária é fundamental para o desenvolvimento do setor e para renovação da frota brasileira de ônibus rodoviários. Mas que ninguém espere um súbito milagre, pois segundo Pinheiro, se começar agora, o setor ainda levará de quatro a cinco anos para reduzir a idade média da frota de ônibus desse segmento dos sete anos atuais para cinco anos admitidos como ideais.

Para que tudo dê certo, é preciso considerar ainda outros fatores, como os índices de ocupação dos ônibus. Os 60% de hoje ainda estão, pelo menos, 25% abaixo do

desejável. A frota do setor interestadual, estimada entre treze e quatorze mil ônibus, transportou em 1993 menos de 95 milhões de passageiros, número 30% inferior ao movimento de 1989, que beirou os 135 milhões de pessoas.

Existem estimativas apontadas que em 1995 seriam transportadas mais de 2 bilhões de pessoas no âmbito interurbano e 160 milhões na esfera interestadual. Para confirmar ou não esses números, no entanto, será preciso aguardar um reaquecimento da economia, com a queda da inflação e a recuperação do poder aquisitivo da população.

Desregulamentação

Pinheiro comenta que os empresários, enquanto não virem a nova regulamentação



do setor, estavam bastante preocupados. "Nós achávamos que estava tudo bem, e ficamos preocupados em mexer num sistema que funciona muito bem e nunca dependeu, em tempo algum, de subsídio do governo. Temos o melhor transporte de passageiros do mundo, graças também à indústria automobilística, que deu suporte tecnológico"

O novo regulamento mexeu principalmente com os procedimentos para mudança de itinerário, prolongamentos e encurtamentos de linhas, além de conexões. Os empresários esperam, agora, resolver os casos de conflitos entre operadores de linhas curtas, médias e longas, que acabam muitas vezes se sobrepondo. Esse instrumento ainda depende de regulamentação de vários artigos, o que está sendo articulado entre órgãos de classe e o poder concedente.

De médio para longo prazo, o sistema deverá assistir à chegada de novos operadores. Isso só não ocorrerá mais de imediato devido à situação econômica. Pela lógica, os transportadores de carga, principalmente aqueles ligados ao serviço expresso, seriam candidatos naturais, pelo know-how adquirido. Em segundo lugar, podem entrar no ramo alguns empresários independentes, a exemplo do que está ocorrendo em São Paulo, no segmento de transporte urbano.

Apesar das perspectivas agora mais favoráveis, os empresários da Rodonal ainda reclamam dos clandestinos, uma situação sequer cogitada até o final dos anos 80. "Com a confusão causada pela proposta de desregulamentação, que a maioria não sabia o que era, os "piratas" saíram comprando ônibus velhos e criando linhas sem a menor

No ano passado, por estradas das mais diversas condições, foram transportados aproximadamente 95 milhões de passageiros.





Foto: Emanuel A. P.



A frota brasileira é de aproximadamente 38 mil ônibus rodoviários, cobrindo cerca de 11 mil linhas em todo o País.

preocupação com pontualidade, conforto e, sobretudo, segurança. E eles ainda estão aí", conta Pinheiro.

Depois da chegada do novo regulamento, José Augusto Pinheiro pede agora uma correção do que considera uma distorção. "O passageiro do rodoviário, que pertence às classes B, C e D, está subsidiando o classe A, que anda de avião. Enquanto o ICMS do aéreo é de 6%, o do ônibus é de mais ou menos 17%. E o momento de mexer nisso, no artigo 175 e no resto, é agora, na revisão constitucional e na reforma tributária".

Foto: Eduardo Mello



Frotista de primeira linha, a Gontijo serve como balizamento para uma avaliação do transporte rodoviário de passageiros.

Gontijo: a voz da experiência



Tradicional operadora interestadual, com várias linhas de longa distância, a Gontijo é também um dos principais frotistas Scania do País. De sua frota com aproximadamente 950 ônibus, cerca de 750 são da marca, encarroçados predominantemente pela Busscar.

“Em dois ou três anos, pretendo ter somente ônibus Scania. Acho o K113 ideal para nossa operação, mas estou testando, também, o F113. E minha carroceria padrão é a Busscar 340”, afirma o pioneiro Abílio Pinto Gontijo. Com 70 anos de idade, o empresário tem mais de 50 de “janela” e conserva o vigor de quem domina seu touro a unha todo dia.

“Gosto da Scania porque é uma empresa muito sensível às reivindicações do empresário. Tem qualidade no produto, seriedade na comercialização e assistência técnica com participação da própria fábrica”, afirma, satisfeito.

A Gontijo não deixa de ser um caso à parte no universo do transporte rodoviário de

passageiros. Quer chova ou faça sol, a empresa mantém uma renovação constante de sua frota, na base de pelo menos 10% ao ano, apesar das incertezas causadas pela queda na demanda de passageiros e pela operação dos clandestinos.

A Gontijo conta, atualmente, com 29 linhas registradas junto ao DNER, uma internacional, 57 no DER de Minas Gerais, 10 na Bahia, 10 no Piauí e mais cinco no Ceará. No total, a Gontijo roda em média 10 milhões de km/mês. Os ônibus da empresa cobrem 17 estados brasileiros e sua rota mais longa é Mantena/MG — Porto Velho/RO, onde os 3,5 mil km são cobertos em 50 horas ininterruptas, com troca de motoristas a cada oito horas.

No segmento interestadual, a empresa experimentou um crescimento de 18% sobre 92, mas a operação está uns 25% abaixo dos níveis de 89 e 90. No segmento intermunicipal, que responde por 35% do movimento geral, o crescimento foi vegetativo, de apenas 5%. “Nos últimos três

anos, temos tido um aproveitamento global de apenas 55%, quando o normal seria 70%, lamenta Abílio.

Essa queda na demanda forçou o remanejamento de várias linhas. “Minha impressão é que 94 será igual, mas se for, já está bom”, afirma o empresário.

A receita de Abílio Gontijo para uma melhora no cenário econômico nacional passa por uma criteriosa revisão constitucional, uma privatização da economia em escala maior e mais acelerada e ainda por uma sensível diminuição da tributação imposta às empresas, seguida de uma desburocratização da papelada dos impostos. “As contribuições sociais oneram a folha em 120%, mas teriam de ser como no Primeiro Mundo, de 18 a 20%.

Segundo Gontijo, os empresários do setor estão, mesmo com a crise, ainda investindo na renovação da frota. E a Scania, por causa disso, deve vender mais em 94. “De um jeito ou de outro, já temos um regulamento. Não é ideal, mas serve”, admite, lembrando que, entre outras, a questão da aceitação do cheque tem de ser revista. Assumir o prejuízo com cheques sem fundo seria mais barato que uma cobrança legal, pelos baixos valores envolvidos.

Estrutura

A Gontijo conta hoje com uma sede central de 120 mil m² e mais de 85 garagens menores, pontos de apoio e dormitórios. Sua oficina é própria e completa, com tudo sendo feito em casa.

Operando também no segmento intermunicipal, a Gontijo tem grande presença no interior mineiro, cobrindo muitos trechos curtos, de 300 a 400 km ida e volta. As rotas principais partem de São Paulo e Belo Horizonte, com destino ao Nordeste. A única rota internacional da empresa é de Salvador-Assunção, uma distância em torno de 3,2 mil km. A Gontijo incorporou muitas empresas em toda sua trajetória, uma estratégia que já foi mais utilizada no passado.

“Nesses cinquenta anos, o passo mais importante que dei foi preparar meus filhos para a sucessão. Houve muitas organizações que não fizeram isso e acabaram. O empresário não pode esperar até ficar velho para fazer isso, pois aí não dá tempo”, conta um orgulhoso Abílio Gontijo. De seus oito filhos, cinco estão na empresa, além de três genros. ●

aplicação

ENTRE RIOS E FLORESTAS, TRANSPORTANDO ELETROELETRÔNICOS

A CCE, um dos principais fabricantes de eletroeletrônicos do País, monta uma gigantesca estrutura de transporte com caminhões Scania para garantir o escoamento de sua produção desde a Zona Franca de Manaus.

A televisão pode fazer o mundo caber em uma sala, diz o velho chavão. Pode ainda, em muitos casos, ser o único elo de comunicação entre as pessoas e o que acontece em torno delas. Mas, a maioria dos telespectadores que liga esse aparelho, seja em uma luxuosa mansão ou num pequeno casebre, não faz idéia do trabalho que dá colocar esse produto nas lojas à disposição do comprador.

O Distrito Industrial da Zona Franca, em Manaus, é o ponto de partida de uma interessante história de logística, em que a CCE, empresa que chega a produzir 25 mil eletrodomésticos/dia em épocas de pico, sendo 3,5 mil televisores. O escoamento de toda essa produção chega a representar o embarque de 300 carretas/mês, destinadas a São Paulo, base de onde as mercadorias são distribuídas para todo o País.

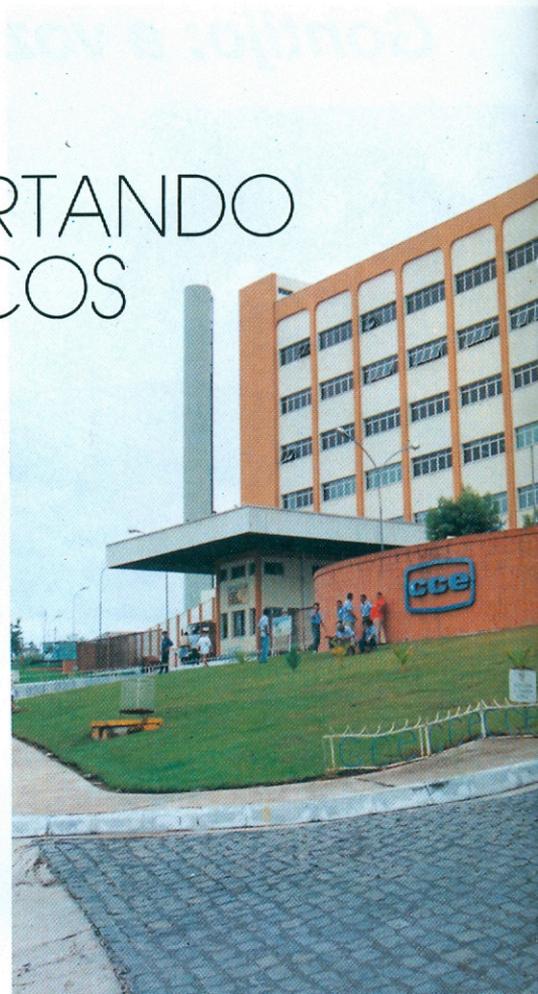
Os números impressionam. Entre frota própria e agregados, a CCE proporciona o aproveitamento de mais de 130 caminhões pesados, cavalos mecânicos que rodam até 18 mil Km/mês puxando, de cada vez, semi-reboques com capacidade para 98 m³ de carga a granel. No caso de televisores, são 800 aparelhos de 14 polegadas ou 400 de 20 polegadas, de cada vez, apenas como exemplo de ordem de grandeza.

Toda a produção da CCE é escoada de Manaus para Belém por via fluvial. Conforme o tamanho das balsas, quase todas com propulsão Scania, são transportadas de 20 a 30 carretas por viagem. "É esse o nosso gargalo", comenta Gil Cohen, gerente de transporte da companhia, para quem a rota Manaus/Porto Velho seria muito mais rápida

se a estrada de mil quilômetros estivesse em condições de tráfego. "Atualmente, nossas carretas ficam de 12 a 15 dias por mês só em cima de balsas". A fábrica, na Zona Franca, despacha de 10 a 15 caminhões/dia, em épocas normais.

Operação

Gil Cohen coordena uma frota própria de 30 cavalos mecânicos, todos Scania semi-





nacional, devolve as carretas para Manaus carregadas de matérias-primas diversas, além de alguns componentes. Mesmo nesse caso, os veículos rodam bem abaixo do chamado peso da balança. O único problema, apontado como ocasional, é o acoplamento dessas carretas de 15,13 m aos cavalos mecânicos da linha T, que pode ultrapassar o comprimento total permitido.

Os trabalhos de manutenção também são coordenados, em linhas gerais, a partir de São Paulo. "Toda nossa manutenção é feita exclusivamente em concessionária Scania. Internamente, fazemos apenas miudezas como inspeção de rotina, troca de óleo e coisas desse tipo", relata Cohen.

Motoristas da casa

Os caminhões percorrem quase três mil quilômetros de Belém a São Paulo, aliás, distância equivalente à rota Porto Velho-São Paulo, que seria a preferida de Cohen. Os motoristas, que são obrigados a dormir no veículo, por norma de segurança da empresa, têm duas paradas obrigatórias no percurso, em Tocantins e em Goiás, para abastecimento. Essas viagens são sempre, sem exceção, feitas em comboio.

"Eles viajam com o Shell Card, tendo alternativa para escolher uma parada de emer-

gência. Isso é bom para evitar a rotina de parar sempre no mesmo lugar, o que dificulta mais a observação dos assaltantes de estrada", diz Cohen. A frota da CCE cumpre esse trajeto, normalmente, em 96 horas, que podem cair para 72 em caso de alguma carga expressa.

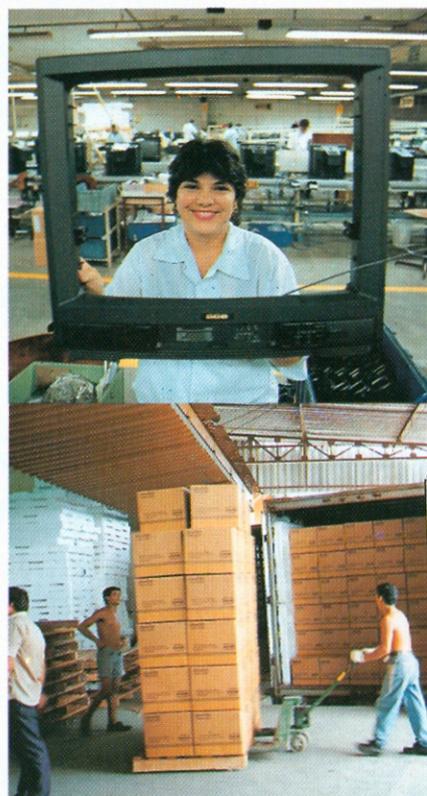
"Na verdade, o motorista é a coisa mais importante na estrutura de transporte da CCE", afirma o responsável pelo setor, que aposta fundo na relação conforto operacional e desempenho operacional. Uma demonstração disso está na instalação, em 100% da frota própria, de ar condicionado nas cabinas, que ficam ligados a critério do motorista, até mesmo à noite, com o veículo estacionado. Os caminhões contam, ainda, com aparelhos de TV a cores (CCE, obviamente).

O emprego de motorista da CCE é uma posição bem disputada entre os profissionais do ramo. "Mas é raro contratarmos um carreteiro. O funcionário entra na empresa como ajudante, e fica um mês só manobrando caminhões no pátio. Em seguida, passa a motorista de entrega urbana ou fica uns dois meses na rota São Paulo-Campinas. Só depois de um tempo ele vai para a estrada. Mesmo assim, ainda passa uns oito meses viajando acompanhado, antes de ficar sozinho em seu caminhão". ●

novos, com idade média de dois anos. A substituição desses caminhões é feita a cada cinco anos, conforme definido pelo SISC (Sistema Scania de Simulação de Custo Operacional). A CCE está negociando, via Manaus, a compra de mais dez caminhões Scania R 113 320, todos com cabina leito Topline, no novo tom azul streamline. "Vamos comprar por lá, para aproveitar a isenção de taxas". O restante da demanda é atendido por agregados.

Como a carga da CCE é basicamente de volume, não havendo grande preocupação com excesso de peso, a quase totalidade dos semi-reboques em operação é do tipo dois eixos, com 15,13 metros de comprimento e a posição do pino-rei alterada especificamente para acoplamento nos caminhões Scania. "O tipo cara-chata é ideal para ganho em comprimento e volume. Nossas carretas atingem 98 m³ de carga a granel, incluindo embalagem. O ganho é de 15 a 20%".

A operação de São Paulo, além de receber os produtos acabados para distribuição



Nos últimos dias de junho a Região Amazônica é totalmente contagiada por uma festa pouco conhecida no País. Nesta época acontece, em Parintins, bem no meio da floresta, a festa do “Boi Bumba”, uma das maiores e mais bem organizadas festividades folclóricas do Brasil. Para lá se dirigem todos os anos mais de 3 mil embarcações — a maioria equipadas com motores Scania — transportando cerca de 80 mil pessoas que participam desta festa que mistura beleza, luxo e magia.



Foto: Emanuel A. P.



A FESTA MÁGICA DA FLORESTA

É fácil responder: qual a maior e mais alegre festa nacional? Sem pestanejar, qualquer cidadão brasileiro diria, o Carnaval. E a resposta, sem sombra de dúvida, está correta. Mas se a mesma pergunta valer só para a região Norte, a maior do País, a resposta, com certeza será outra. Lá, o Carnaval é muito alegre, com brilho, samba e pompas, mas não se compara de maneira nenhuma com a peculiar e fantástica festa de Parintins, que acontece tradicionalmente no final de junho.

É lá, no meio da densa floresta equatorial, numa ilha distante cerca de quarenta horas de barco de Manaus e cercada pelo mistério das doces águas amazônicas, que acontece o Festival Folclórico de Parintins, ou a festa do "Boi Bumba", como popularmente

é chamada, uma das maiores e mais bem organizadas festas folclóricas do País e que, somente no ano passado, em sua 23ª edição, reuniu mais de 80 mil pessoas vindas de Belém, Manaus e outras localidades da Região Norte do Brasil.

Parintins é uma cidade típica do interior da Amazônia, adornada por lagos cristalinos com magníficas vitórias-régias, de um lado, e o grande e imponente Rio Amazonas do outro. Um dos mais ricos municípios do Estado do Amazonas, também é conhecida

▷

**A grande maioria das
pessoas chega a Parintins
de barco,...**



como a "Ilha da Alegria", pois ocupa hoje seu espaço no cenário cultural brasileiro como a capital do folclore.

Três mil barcos

A cidade de Parintins está localizada em plena Floresta Amazônica e, por essa razão, não existem estradas que lhe dão acesso. Só se chega até lá por barco ou avião. E a principal via de acesso é realmente o rio. Na época da festa, cerca de 3 mil embarcações de diversos tamanhos, tipos e modelos se dirigem à cidade, provocando um verdadeiro congestionamento no porto local. E detalhe: a maioria delas equipadas com motores Scania.

A presença da marca Scania nos barcos que chegam a Parintins, por sinal, não é nenhuma novidade. A bacia fluvial do Amazonas é a maior do mundo, com mais de sete mil quilômetros de extensão. E lá, todo o transporte de cargas e passageiros é feito através de barcos. São mais de 50 mil embarcações, duas mil delas de grande porte, transportando mensalmente mais de 100 mil pessoas e movimentando milhões de dólares em carga. E a maior parte destas embar-



cações, principalmente as de grande porte (mais de 70%) é equipada com motores Scania.

Organização detalhada

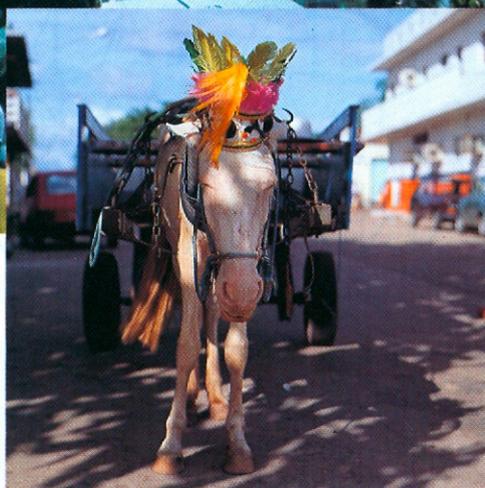
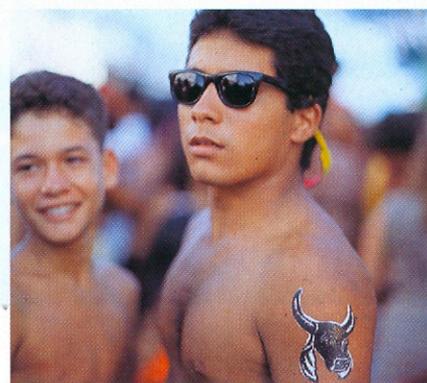
A festa acontece, tradicionalmente, nos dias 28, 29 e 30 de junho, mas seus preparativos começam logo no início do ano. Agora mesmo, quando você estiver lendo esta matéria, com pouca chance de erro, alguém em Parintins deve estar tratando ou fazendo alguma coisa em prol da festa. E o resultado

de toda esta organização é uma megafesta com ritmos e plasticidade contagiante.

Durante os dias da festa, a cidade se divide em duas cores: azul (do Boi Caprichoso) e vermelho (do Boi Garantido). A animação começa logo cedo, com uma temperatura ambiente raramente abaixo dos 30 graus. Milhares de pessoas, de todas as idades, passam o dia brincando ao som das toadas, novas e antigas, dos dois bois.

Durante a noite, acontece o momento maior da magia da floresta. Os dois grupos folclóricos revesam-se no Bumbódromo (um

**...quase todos
equipados
com motores
Scania.**



gigantesco anfiteatro a céu aberto com 10 mil metros quadrados e capacidade para 50 mil pessoas) e cada um apresenta-se durante três horas ininterruptas, durante os três dias da festa. A arquibancada fica completamente tomada, de um lado todos vestidos e agitando bandeiras azuis e, do outro, todos de vermelho.

São duas torcidas fervorosas e com boa dose de fanatismo. Lembra muito, para melhor ilustrar a sensação, aqueles tradicionais clássicos do futebol brasileiro, onde a torcida é um show à parte. Porém há uma dife-

rença que pesa em favor da festa folclórica: o respeito recíproco entre as duas torcidas. Enquanto um boi está se apresentando (cada boi tem, aproximadamente, quatro mil participante) a torcida adversária mantém-se num silêncio respeitoso, uma vez que não é permitido nenhum gesto ou atitude ofensiva, sob pena de se perder pontos de avaliação.

Os jurados que constituem a comissão julgadora são selecionados entre estudiosos de folclore dos órgãos governamentais e particulares de vários estados do País.

Para inibir qualquer tentativa de manipulação ou corrupção, é vetada a participação de juízes que já atuaram em festas anteriores.

Assim, a cada ano, a festa da "Ilha da Alegria" ganha mais adeptos e credibilidade, sem, no entanto, perder seu brilho e suas raízes. E as raízes, os organizadores da festa fazem questão de preservar. Tanto que essa versão amazônica da conhecida festa folclórica do Bumba-meu-boi, do Nordeste, ganha particularidades e feições caboclas e indígenas.

Em Parintins, o boi, ao contrário das festas nordestinas, é um personagem secundário. Lá, o que vale é o exótico balanço das morenas de cabelos negros e traços indígenas cadenciados num ritmo que lembra, aos que na floresta vivem, os dias de festas tribais. Não é samba, é o autêntico rufar dos tambores nativos com graciosa coreografia e enredo sempre com motivos e personagens das lendas caboclas e indígenas.

Dessa forma, as noites dos últimos dias de junho são mais do que especiais no calendário amazônico, são noites mágicas onde se resume com arte toda a sabedoria dos povos das florestas. ●

fatos



Foto: Emanuel A. P.

PESADOS TÊM A MAIOR VENDA DA HISTÓRIA. SCANIA LIDERA

O mercado brasileiro de caminhões pesados e a Scania do Brasil fecharam 1993 com as maiores vendas de sua história. Segundo informações do presidente da Scania, Ake Brännström, o mercado interno global de caminhões pesados chegou a 13.500 unidades vendidas, com uma expansão de 60% sobre as vendas de 1992 (8.400 veículos). O número mais próximo deste resultado ocorreu em 1988, quando a indústria montadora vendeu no mercado interno 10.071 caminhões pesados.

Para a Scania, conforme Brännström, 1993 foi um ano excepcional no segmento de caminhões, pois a empresa atingiu a venda de 5.260 unidades, também um recorde

em sua história no País, com uma expansão de 63,8% em relação a 1992 (3.211 unidades). Essas vendas de caminhões da Scania foram 28,3% superiores ao recorde anterior da marca, de 4.099 unidades em 1989, fortalecendo a posição de liderança da marca no mercado brasileiro de caminhões pesados, com uma participação de 37,7% nas vendas do setor.

Por outro lado, se o mercado de caminhões pesados chegou a este marco recorde em 1993, o mesmo não ocorreu com o mercado de ônibus. Este segmento encerrou o ano com vendas globais de 12.000 unidades, 10% a menos que o volume registrado em 1992 (13.700 veículos). As vendas de ônibus da Scania situam-se em torno das 1.000 unidades, 20% abaixo do obtido no ano passado. "Não se pode considerar, en-

tretanto, que 93 foi um ano ruim para o setor de ônibus, uma vez que, na verdade, em 1991 e 1992 tivemos vendas excepcionais desses produtos", analisou o presidente da Scania.

No campo das exportações, Ake Brännström informou que 1993 também foi um ano positivo para a Scania, com a conquista de novos e importantes mercados e a consolidação de outros. Segundo ele, a empresa registrou um volume de vendas de veículos, peças e componentes ao mercado externo da ordem de US\$ 100 milhões, ou seja, em torno de 20% do seu faturamento global previsto para este ano, de cerca de US\$ 500 milhões.

MUDANÇA NA PRESIDÊNCIA DA SCANIA DO BRASIL

Ake Brännström estará deixando a presidência da Scania do Brasil em meados deste ano e retornará à Suécia, onde assumirá, a partir do segundo semestre, a vice-presidência de Pós-Venda (After Sales Services) da Scania Trucks & Buses, em Södertälje.

O novo presidente da Scania do Brasil, também a partir do segundo semestre, será Hans Hedlund, atual presidente da Scania Argentina.

A área de Serviços de Pós-Venda, que Ake Brännström dirigirá na Scania mundial, representa cerca de 20% do volume anual de negócios da empresa, que é da ordem de US\$ 3 bilhões.

Brännström assumiu a presidência da Scania do Brasil em janeiro de 1991. E durante sua gestão, a Scania brasileira obteve recordes históricos de vendas no mercado interno e nos volumes de exportação, além de desenvolver novos projetos de investimentos da empresa no País.

O fato de Ake Brännström ser mais um dos ex-presidentes da Scania do Brasil que assumirá um alto cargo na direção da Scania Trucks & Buses (os ex-presidentes Ake Normann e Arne Karlsson já ocupam vice-presidências de áreas na matriz, na Suécia)

é, para ele, uma afirmação da importância do mercado brasileiro e da Scania do Brasil nos negócios da Scania mundial.

Hans Hedlund, que assumirá a presidência da Scania do Brasil no segundo semestre, é presidente da Scania Argentina desde julho de 1991. Tem 57 anos de idade, é engenheiro e antes de ingressar na Scania, na Suécia, foi diretor da empresa Swedish Match, chegando a ocupar a presidência da subsidiária desta empresa na Suíça.



Foto: Divulgação



ENCONTRO DOS REIS

Quem é rei nunca perde a majestade. Roberto Carlos fez uma visita de cortesia à Scania do Brasil após fechar negócio para a aquisição de um ônibus rodoviário KT113. Esse veículo, que será transformado num "motor home", servirá de transporte e, até mesmo, acomodação para o "Rei Roberto" em sua agitada agenda de shows em todo o País.

Durante a visita, Roberto Carlos almoçou com o presidente da Scania, Ake Brännström, diretores e funcionários. Depois do almoço, fez questão de conhecer os famosos "reis da estrada" e, num verdadeiro e raro encontro de reis, pilotou um T113 Top Line. No final do "test drive" foi cumprimentar vários operários e fãs.

Além do ônibus, dois outros caminhões promocionais da Scania com carreta baú levarão parte do equipamento para os shows. Foi um verdadeiro encontro de reis.

O caminhão mais vendido do Brasil



Foto: Divulgação

O Scania T113 foi o caminhão mais vendido no mercado brasileiro no ano passado, com a comercialização de 4.012 unidades no período.

Com este resultado, o Scania T113 representou 10,5% das vendas globais de caminhões no Brasil em 1993, que totalizaram 38.383 unidades entre veículos leves, médios e pesados. No mercado específico de caminhões pesados, onde se enquadra, o T113 respondeu por 28,5% das vendas desse segmento, de 14.056 unidades no ano passado. (incluindo os importados).

serviços

A Scania do Brasil, em conjunto com a rede de concessionários da marca, está introduzindo um novo conceito de prestação de serviços.

Trata-se do "Acordo de Manutenção", que visa otimizar o tempo de parada dos veículos para manutenção preventiva, possibilitando ao transportador maior disponibilidade do veículo proporcionando maior produtividade e, conseqüentemente, lucratividade. Este serviço será iniciado nas cidades de Curitiba, Londrina e Caxias do Sul.



Foto: Emanuel A. P.

ACORDO DE MANUTENÇÃO: GARANTIA DE MAIOR LUCRATIVIDADE

A Scania é uma empresa diferente. Não se pode dizer que ela seja somente uma montadora de veículos de transporte e motores diesel. Isto porque a filosofia mundial da companhia prevê não somente o desenvolvimento e a fabricação dos mais avançados produtos, mas uma efetiva parceria com seus clientes, buscando, principalmente, que estes sejam cada vez mais eficientes e competitivos.

Para aprimorar-se dentro dessa filosofia, a Scania do Brasil está se reestruturando totalmente a partir deste ano e implantando um novo estilo de atuação junto ao mercado. A idéia é, realmente, estar sempre junto dos clientes da marca, dando-lhes a mais completa assistência, desde a pré até a pós-venda.



Um novo conceito

Dentro disso, a empresa está colocando em operação um novo conceito na área de pós-venda. Trata-se do "Acordo de Manutenção", que baseado no programa de revisões e serviços normais, pode ser adaptado às características de cada veículo Scania conforme a quilometragem anual percorrida e o tipo de operação. Esse serviço é a garantia contra o tempo parado não planejado. Está sendo oferecido ao cliente Scania a manutenção do veículo na medida certa e com muito mais vantagens: maior segurança e qualidade de peças e serviços; planejamento da parada para manutenção; custos definidos e melhor acompanhados; melhor valor

de revenda do veículo; maior confiabilidade na operação; baixo custo de manutenção e reparo, além da redução do risco de paradas imprevistas. Esse pacote de vantagens resulta em maior disponibilidade dos veículos para o transporte com mais produtividade e lucratividade para o transportador.

A idéia é fazer com que o cliente Scania tenha total acesso, através da rede de concessionários da marca, a uma série de facilidades em termos de serviços de manutenção que somente são possíveis através de um programa de manutenção preventiva e corretiva, simples, flexível e confiável que cubra todas as suas necessidades e que, no final, resulte em verdadeira vantagem operacional e financeira.

Economizando tempo e dinheiro

Segundo Celso Torii, gerente de Marketing de Pós-Venda da Scania do Brasil, um veículo de transporte deve ficar parado somente o tempo necessário para realizar o serviço ou a revisão que necessita, uma vez que seu custo fixo (salário do motorista, taxas diversas, depreciação, administração, seguros e outros), representa cerca de 50% do seu custo total de operação.

A única maneira de se conseguir esta otimização é cumprindo à risca o Programa de Manutenção estabelecido pela Scania. E é justamente isto o que se obtém com o "Acordo de Manutenção": fazer com que o tempo que o veículo fique parado seja o menor possível, com o máximo de qualidade, disponibilidade e confiabilidade nos serviços a serem executados, uma vez que os mesmos serão feitos por mecânicos especialmente treinados na fábrica para isto.

Além disso, ainda segundo Torii, este "Acordo de Manutenção" que está sendo oferecido pela Scania através de sua rede de concessionários pode garantir aos usuários de veículos Scania uma substancial economia em seus custos de manutenção.

"A grande maioria dos transportadores brasileiros ainda não atentou para o fato de que com a constante evolução tecnológica dos veículos, a necessidade de tempo de parada para manutenção preventiva e de reparos diminuiu substancialmente", diz o gerente da Scania, explicando que, por exemplo, um veículo fabricado em 92 necessita somente de 20 horas/ano de manutenção preventiva, enquanto outro fabricado na primeira metade da década de 70 necessitava de 60 horas/ano para o mesmo servi-

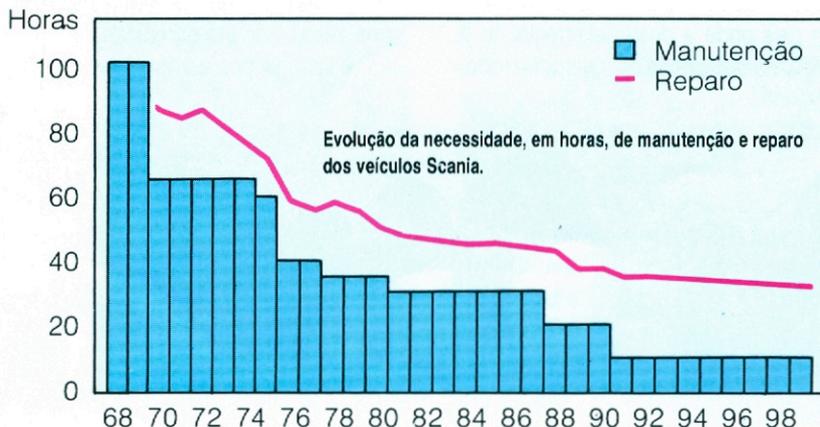
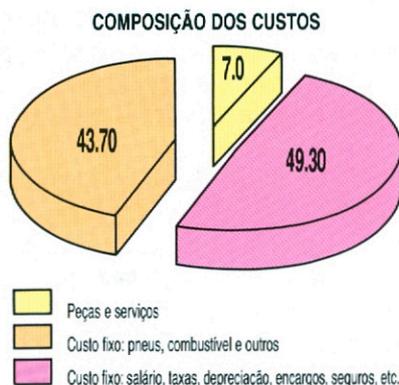
ço. "E vários transportadores ainda executam seus serviços baseados em regras dos anos 70, ou seja, estão com seus veículos parados três vezes mais tempo sem necessidade", afirma.

Fora isso, o custo de manutenção de uma oficina própria é muito grande. Para tanto, uma empresa é levada a investir grandes quantias, principalmente em instalação, pessoal, estoque de peças, equipamento e ferramental especializado. Estes custos poderiam ser substancialmente reduzidos ou até substituídos com a utilização deste novo serviço oferecido pela Scania.

E é justamente isso o que pretende com o "Acordo de Manutenção": oferecer aos clientes a possibilidade de planejar o seu programa de manutenção exatamente dentro da sua necessidade e com o menor custo possível, com reflexos diretos na própria lucratividade da empresa.

Como utilizar

O "Acordo de Manutenção" é extremamente simples. As concessionárias credenciadas para o serviço possuem um programa de computador preparado pela Scania que possibilita o cálculo imediato das necessidades de parada e do custo total dos serviços a serem executados durante sua vigên-



cia, baseados em dados sobre o tipo do veículo e sua utilização. Ou seja, tudo é calculado rapidamente, em questão de minutos.

O preço a ser pago já inclui mão-de-obra, peças, lubrificantes e óleos, e materiais de consumo. Manutenção preventiva para o implemto e reboque também podem ser incluídos, assim como outros serviços tais como lavagem e inspeções específicas (geometria de direção, alinhamento de eixos, etc).

Todos os detalhes foram estudados de forma a propiciar extrema flexibilidade. O pagamento pode ser a vista ou em parcelas corrigidas e as paradas programadas segundo a necessidade do cliente. Tudo isto possibilitando maior programação e previsão de custos.

Para melhor ilustrar como funciona o "Acordo", tomemos como exemplo um veículo Scania T112 4x2 (modelo mais comum da frota brasileira), ano 1992, que circule uma média de 120 mil quilômetros por ano. Os dados desse veículo são colocados no computador para que o programa seja executado. Para esse veículo, especificamente, foram programadas nove paradas durante o período de um ano. Nesse tempo o caminhão receberá todos os cuidados inerentes a uma manutenção adequada dentro de sua realidade de operação com um custo estimado em US\$ 2.129,00, ou seja, trocando em miúdos, US\$ 0,02 por km rodado. Este custo varia de acordo com as características do veículo, tipo de operação e quilometragem anual percorrida.

Em uma primeira fase, o "Acordo de Manutenção" está disponível somente nas concessionárias Cotrasa, de Curitiba (PR); Irmãos Lopes, de Londrina (PR); e Brasdiesel, de Caxias do Sul (RS); e, nos próximos meses, será implantado também nos demais Estados do Brasil.

clientes

TUR-BUS: MARKETING E LIDERANÇA



Fotos: Emanuel A. P.

Uma empresa de ônibus com imagem e marketing de companhia aérea. Esta é a maior maneira para se definir a Tur-Bus, a maior empresa de transporte rodoviário de passageiros do Chile, dona de uma frota de 300 ônibus — 270 Scania —, e que representa cerca de 15% da frota total de ônibus rodoviários daquele país.

Com linhas regulares que cobrem sete regiões chilenas e 150 cidades, e mais uma linha internacional para Mendoza, na Argentina, a Tur-Bus realiza cerca de 700 saídas diárias, transportando aproximadamente 15 mil passageiros por dia. Santiago — Val Paraiso/Viña del Mar é a sua principal linha, com cerca de 200 saídas/dia.

Marketing agressivo

Em um país onde a desregulamentação é a principal característica do transporte rodo-

viário de passageiros, ou seja, onde nenhuma empresa possui o monopólio sobre suas linhas, a Tur-Bus utiliza-se de um marketing bastante agressivo para se manter na liderança do mercado.

Um exemplo claro disso é o fato da empresa possuir trinta terminais próprios de passageiros em diversas cidades e, até meados deste ano, estar inaugurando um novo terminal em Santiago, com total infraestrutura e centro comercial, onde estão sendo investidos cerca de US\$ 9 milhões. Suas passagens são vendidas através de 45 pontos de vendas, localizados principalmente na região sul do Chile e a idéia é que, até o final de 1995, todos estes pontos estejam interligados por computador, como forma de facilitar o acesso ao usuário.

Estas estratégias de marketing, em alguns casos, são até parecidas com as que são utilizadas por companhias aéreas. A

Tur-Bus possibilita, por exemplo, tarifas diferenciadas em uma mesma linha, com opções de serviços nos veículos. Ou seja, numa mesma rota, o usuário pode escolher entre viajar em um ônibus com serviços de primeira classe, tais como serviço de bordo, videocassete, música individual e outros; ou num veículo do tipo executivo.

A empresa também criou um clube para incentivo de viagens, batizado de "Club CVF Tur-Bus", que hoje já conta com mais de 6 mil sócios e que permite, entre outras coisas, o benefício da milhagem, tal como já é adotado nas viagens aéreas. Ou seja, ao final de um determinado número de milhas percorridas, o associado tem direito a um outro trecho grátis.

Frota impecável

Fora tudo isto, uma das principais estratégias da Tur-Bus para seguir na liderança do mercado chileno de transporte rodoviário de passageiros, é o fato da empresa manter sua frota sempre da forma mais impecável possível. Em termos de renovação, por exemplo, a empresa possui um programa de aquisição de cerca de 50 novos ônibus por ano, o que lhe permite uma frota com idade média de três anos.

No que se refere à manutenção, a Tur-Bus possui oficina própria completamente equipada onde trabalham 120 pessoas. Todos os veículos são revisados periodicamente, seguindo rigorosamente todas as especificações do fabricante. A opção por manutenção própria se deve ao fato da diretoria da empresa considerar que isto lhe dá maior agilidade.

Toda essa organização faz com que a Tur-Bus, além de liderar o mercado chileno, possa pensar, no futuro, na possibilidade de crescer ainda mais, principalmente a nível internacional, com a ampliação de suas linhas para a Argentina e podendo chegar, inclusive, até o Brasil.



clientes



A Elétrica Prata, de Manhuaçu/MG, adquiriu mais dois Scania para compor sua frota. Um T 320 e um T 360.



Mais dois T 360 adquiridos pela TransEdgar da Covepe, Muriaé/MG. Na foto, Edgar ladeado por seus dois filhos e acompanhado por Gilberto, gerente de vendas da concessionária.



Esse outro T vai também para a região de Muriaé compor a frota da Transportadora Dallas.



A Turismo São José, tradicional cliente Scania há quase três décadas, não abre mão dos veículos da marca para a espetacular travessia da Cordilheira dos Andes.



De depois de criteriosa avaliação técnica, a Viação Mutum Preto vem renovando sua frota com ônibus Scania K113 TL. Esse da foto, entregue pela Venac, de Viana/ES, foi a quarta unidade adquirida pela Mutum Preto.



Um pesado reforço para escoar a safra de grãos deste ano, mais seis T113 H4x2 para a Lodi Transportes Rodoviários.



Em festa de motorista não pode faltar nem Santo nem Scania. E aí está a festa realizada na Paróquia Dom Joaquim, na cidade de Brusque, em Santa Catarina.



Eis uma entrega completa, a Meville, de Piçarras/SC, entregou esses sete T113 para a Transportadora Manchester, de Joinville/SC, na cor padrão da empresa.



Com essa unidade, a Cerealista Arnsberg, de Uruguiana/RS, soma dois Scania em sua frota especializada em arroz beneficiado no eixo Rio-São Paulo.



A Transportadora Fanti, de Canoas/RS, foi o primeiro cliente da Suvesa a adquirir um Scania R143 H 450 Top Line.



Essas três unidades foram adquiridas, respectivamente, da Carajás, em Natal/RN, por Ronaldo Fernandes e José Cornélio, de Natal, e Manuel Francisco Neto, de Mossoró/RN.



O primeiro Top Line entregue em Natal foi um T113 para Sebastião Rodrigues.



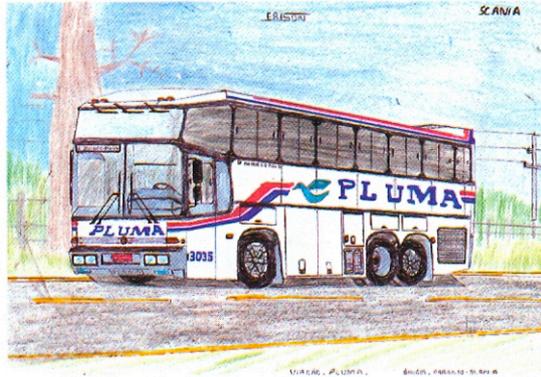
Esse R113 foi entregue pela Codema, de Santo André/SP, à Transportadora Ajofer.



Operando no transporte de petróleo, a Transportadora Castelão acaba de incrementar sua frota com mais um Scania adquirido na Irmãos Lopes de Rondonópolis/MT.

clube do rei

Esse desenho, segundo seu autor, Erison A. Castilho, de Rolim de Moura/RO, está aguardando há meses para ser publicado. Sensibilizados e reconhecendo seu valor artístico, publicamos.



De Taguatinga/DF, o garoto Flávio Alves de Holanda, enviou esse Scania bem personalizado.



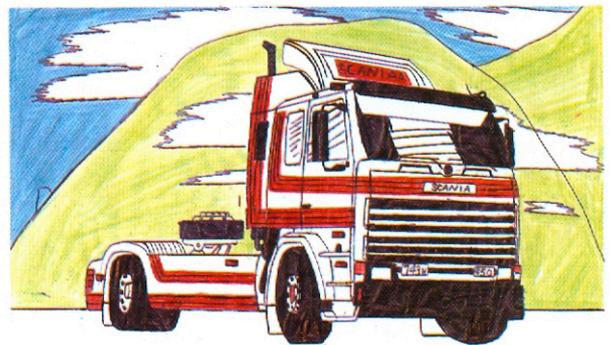
O melhor desenho feito por Iron Francisco dos Santos, de 15 anos, de Unai/MG, merece um lugar no Rei da Estrada.



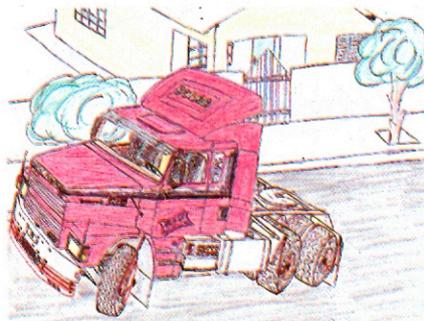
Adriano José da Rocha, curitibano, é um fiel desenhista de produtos Scania. Não sabemos bem porque nos escreveu enviando este lindo ônibus e dizendo que é o último. Vamos torcer para ele mudar de idéia!



SCANIA



O garoto Hermes J. Lorenzoni, não poupa talento para prestar essa homenagem ao pai.



Um potente cara-chata com uma bela montanha ao fundo. Marcelo Marques, 13 anos, de Registro/SP, estava inspirado neste dia.



De um ângulo totalmente inusitado, Osmar L. de Souza, de Rinópolis/SP, desenhou este lindo T143.

CONCESSÃO NÁRIAS - 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
Novpe Nordeste Veículos Pesados Ltda.
BR-101, Norte, km 75 - Tel. (082) 241.6833

AMAZONAS

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

BAHIA

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

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

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

CEARÁ

Fortaleza — CEP 60864-190
Cevepe - Ceará Veículos Pesados Ltda.
BR-116, n.º 7200 - Cajazeiras
Tel. (085) 295.3355

DISTRITO FEDERAL

Brasília — CEP 71200-020
Vepesa Veículos Pesados Ltda.
Setor IA'S - Quadra 2, n.º 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 Valdinio, 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, n.º 506
Tel. (098) 723.1922

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

MATO GROSSO

Cuiabá — CEP 78090-000
Irmãos Lopes & Cia. Ltda.
BR-364, km 6,5 - n.º 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, n.º 4000 - Tel. (031) 396.1622

Governador Valadares — CEP 35044-050
Covepe Comércio de Veículos Pesados Ltda.
Av. Um, n.º 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, n.º 2807 - Tel. (091) 255.3011

PARAÍBA

João Pessoa (Bayeux) — CEP 58309-600
Novpe Nordeste Veículos da Paraíba Ltda.
BR-101, Norte, km 158 - Tel. (083) 232.1686

PARANÁ

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

Curitiba

Colrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda. — CEP 82590-400
BR-116, km 400, n.º 7484 - Tel. (041) 362.1515

Colrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda. — CEP 81690-300
BR-116, km 106,5, n.º 1749 - Tel. (041) 346.2525

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

Guarapuava — CEP 85030-230
Colrasa 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
Colrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.
BR-158, km 339 - Tel. (0462) 24.2598 - 24.2841

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

PERNAMBUCO

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

PIAUÍ

Terazina — CEP 64022-200
Itaim Máquinas e Veículos Ltda.
BR-316, km 03, n.º 4785 - Tel. (086) 227.1777 - 227.1767

RIO DE JANEIRO

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

Rio de Janeiro — CEP 21535-500
Equilíbrio 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 Liberdade, 1051 - Tel. (081) 476.2211

Carazinho — CEP 99500-000
Brasdiezel 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
Brasdiezel S.A. Comercial e Importadora
Av. Júlio de Castilhos, 350 - Tel. (054) 222.5344

Brasdiezel S.A. Comercial e Importadora — CEP 95055-180
Rod. BR 116, n.º 12.500 - Tel. (054) 222.5577 - 222.5870

Eldorado do Sul — CEP 92990-000
Suvesa Super Veic. Inc. Com. Transportes Ltda.
BR-116, km 285 - V. Medianeira - Tel. (051) 481.1900

Ijuí — CEP 96700-000
Brasdiezel S.A. Comercial e Importadora
BR-285, km 337, s/n.º - Tel. (055) 332.3155

Lajeado — CEP 95000-000
Brasdiezel S.A. Comercial e Importadora
Rod. BR-386, km 341, s/n.º - Tel. (051) 714.1481 - 714.1822

Palmeira das Missões — CEP 98300-000
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 96070-560
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
BR-116, km 519,5 - n.º 4646 - Tel. (0532) 23.0144

Santa Maria — CEP 97070-160
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
BR-392, km 351, n.º 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

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

Vacaria — CEP 95200-000
Mecânica Comercial e Importadora Ltda. - Mecacil
BR-116, n.º 8523 - Tel. (054) 231.1433 - 231.1434

RONDÔNIA

Porto Velho — CEP 78900-000
Arapaima Porto Velho Motores e Veículos Ltda.
BR-364, km 2 - Tel. (069) 222.2765 - 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 - Colônia Etla
Tel. (0497) 28.0111

Concórdia — CEP 89700-000
Ediba Elétro Diesel Battistella Ltda.
BR-153, km 95 - Tel. (0499) 44.2411 - 44.2556

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

Joinville — CEP 89217-001
Mecânica de Veículos Pícarras 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

Pícarras — CEP 88380-000
Mecânica de Veículos Pícarras Ltda. - Mevepi
Rod. BR-101, km 101 - Tel. (0473) 45.0577 - 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 Roncon, km 336
Tel. (0142) 23.2944

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

Guarulhos — CEP 07034-906
Codema 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
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Av. Presidente Kennedy, 2569 - Tel. (011) 705.9900

Ourinhos — CEP 19900-000
Movepa 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
Movepa Motores e Veículos de São Paulo S.A.
Rod. Raposo Tavares, SP-270, km 569,4
Tel. (0182) 21.4522

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

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

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

Santos — CEP 11090-001
Codema 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
Codema Comercial e Importadora Ltda.
Av. Raimundo Pereira Magalhães, 1780 - B. Piqueri
Tel. (011) 876.4777

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

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

SERGIPE

Araçajá (Nossa Senhora do Socorro) — CEP 49160-000
Movepa 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 - 851-1564

Representantes Latinoameric

BOLÍVIA

Sta. Cruz de la Sierra
Coral Corporación Automotriz Ltda.
km 3 Carretera Norte - Casilla 3571
Tel. (005913) 42.1444-42.1555-42.2229-42.1091
Telex 4361 - Telefax (005913) 42.0577

CHILE

Santiago
Kleinkopf Autos S.A.
Alameda 333
Tel. (00562) 639.3055-639.3056-639.3057
Telefax 340022 - Telefax (00562) 639.2197
Scania Servicios S.A.
Vicuna Mackenna, 1796
Tel. (00562) 555.3496-555.2644-555.0480
Telefax (00562) 555.1945

COLOMBIA

Sanatle de Bogota
Inversora B & C S.A.
Calle 13, 28-36
Tel. (00571) 360.1078-2627 - Telefax (00571) 201.0954

COSTA RICA

San José
Eurobus S.A.
Calle 40, Avencidas 5 y 7 P.O. Box 33.1005 - Barrio Mexico
Tel. (00506) 21.7037 - Telefax (00506) 57.1321

ECUADOR

Guayaquil
Mecanos S.A.C.
Av. de las Americas (Ed. Mecanos) Apartado 5608
Tel. (005934) 289100
Telex 43264 - Telefax (005934) 280351

NICARÁGUA

Managua
NIMAC - Nicarágua Machinery Company
km 7,5 Carretera Norte Apartado 469
Tel. (005052) 31.151 a 31.159
Telex 1058 - Telefax (005052) 31.541-31.661

PANAMÁ

Panamá 5
Euro Motor S.A.
Via Simón Bolívar-Ed. Euro Motor Frente al Ed. 16 de Marzo
de la Caja de Seguro Social P.O. Box 8821
Tel. (00507) 61.431761-4265 - Telefax (00507) 61.4233

PARAGUAI

Assunção
Diesa S.A.
Av. Eusebio Ayala, km 4,5 - Casilla de Correo 2523
Tel. (0059521) 50.3921 al 50.3928-50.3720
Telex 25005 - Telefax (0059521) 50.3721

PERU

Lima
Scania del Peru S.A.
Av. República de Panama, 4679 Apartado 3190
Tel. (005114) 45.9190-45.0585
Telefax (005114) 45.1718

MOTORES

ALAGOAS

Maceió — CEP 57061-000
Leon Heimer Indústria e Comércio Ltda.
Av. Duval 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 9 - 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

MARANH



LINHA DIRETA COM O PRIMEIRO MUNDO

Há 36 anos, a Scania trouxe para o Brasil um novo conceito de veículos de transporte - os caminhões e ônibus pesados. A partir daí, teve início uma profunda revolução nos transportes rodoviários brasileiros.

Inovação à frente de inovação. Esta é a filosofia da Scania. Uma filosofia de pioneirismo e constante avanço tecnológico, colocada a serviço do Brasil, que sempre se traduziu em veículos modernos e verdadeiras soluções, que mudaram definitivamente o

conceito de economia de escala e eficiência dos transportes rodoviários de carga e passageiros do País.

A Scania, em outras palavras, representa para o Brasil uma linha direta permanente com a tecnologia automotiva do Primeiro Mundo. E o que é mais importante, com constantes investimentos no País, com caminhões e ônibus de Primeiro Mundo fabricados aqui, e valorizando sempre a mão-de-obra e os materiais nacionais.

SCANIA

avanço tecnológico transportando o desenvolvimento