

REI DA ESTRADA

ANO XII Nº 58



SETEMBRO/OUTUBRO 1994



NA TRILHA DO SOL

CONFIANÇA NO MERCADO



Hans Hedlund,
presidente da
Scania do Brasil

Estou iniciando uma nova caminhada em minha vida profissional, agora à frente da Scania do Brasil, fato que é uma honra para mim, em face da crescente importância deste País no contexto mundial do grupo Scania.

Chego ao Brasil em um momento de importantes mudanças no País, tanto de ordem econômica como política. Mas encontro a empresa operando à plena carga e com as vendas em alta em um mercado que se torna cada vez mais competitivo. E gostaria, aqui, de deixar registrado um profundo reconhecimento ao trabalho realizado por Ake Brännström, meu antecessor na presidência da Scania do Brasil, e que agora retornou à Suécia para assumir a vice-presidência mundial de Pós-Venda da Scania AB.

Sei que o mercado brasileiro é amplo e promissor, mas que também é um mercado de desafios crescentes. E o meu compromisso é continuarmos este trabalho que a Scania já vem desenvolvendo, com uma contínua política de investimentos, visando consolidar cada vez mais a nossa forte presença no País; com uma atualização tecnológica constante dos nossos produtos - caminhões pesados, ônibus e motores - para oferecer sempre qualidade, eficiência, produtividade e menores custos aos transportadores brasileiros e latino-americanos de cargas e de passageiros; e também com uma política de pós-vendas que se traduza em uma real parceria com os clientes.

Neste momento também estamos criando a Scania América Latina, uma estrutura de coordenação das atividades da Scania na região, com vistas a uma maior integração operacional e maior produtividade em nossas empresas. A Scania tem uma forte posição na América Latina, que hoje responde por aproximadamente 25% da produção e das vendas globais da marca em todo o mundo, o que assegura a esta região um importante papel nos planos e investimentos futuros da Scania em todo o mundo.

Acredito profundamente no mercado latino-americano e, particularmente, no mercado brasileiro. E com base no tripé - investimentos, produtos e pós-vendas - enfrentaremos os desafios do futuro, expandindo e consolidando a nossa sempre forte posição no setor de veículos de transporte de carga e de passageiros no Brasil e na América Latina. E o que é mais importante, cada vez mais próximo do nosso cliente, cuja satisfação é, em última análise, o nosso objetivo maior.

PERU



4

Os ônibus Scania exportados para o Peru percorrem 6,5 mil quilômetros

atravessando as geladas Cordilheiras dos Andes e o inóspito Deserto de Atacama em uma verdadeira aventura onde as imagens, muitas vezes, falam mais que palavras.

AMÉRICA LATINA



9

Devido à grande importância do mercado latino-americano

para a Scania, começa a operar a Scania América Latina, uma estrutura de coordenação das atividades da empresa no continente.

EXPOBUS

índice



10

Apresentados na Expobus, os ônibus K 113 TL e L 113 CLL aliam sofisticação e tecnologia a serviço do homem e do meio-ambiente.

LANCHA



12

O novo motor Scania de 500 hp equipa uma das mais modernas lanchas de lazer feitas no Brasil.

GRANERO



16

Visando as grandes possibilidades de negócios com a queda das barreiras

alfandegárias do Mercosul, a Granero vai concentrando seus investimentos na ampliação de sua frota de caminhões pesados para o transporte de carga.

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)

Foto Capa:
Emanuel A. P.

Diagramação, Editoração e Arte:
Multimagem

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

Tiragem desta edição:
55.000 exemplares.

NA TRILHA DO SOL



As exportações de produtos fabricados pela Scania do Brasil são crescentes. Frequentemente, caminhões, ônibus e motores saem com destino a diferentes países. Tanto descem para Santos, para embarcarem em navios, como seguem por via terrestre para os países onde serão operados. Nesta reportagem, o Rei da Estrada acompanhou dois ônibus K 113 de Caxias do Sul até Lima, no Peru, numa verdadeira aventura de 6,5 mil quilômetros através da Cordilheira dos Andes e do Deserto do Atacama.



reportagem

Após ter atravessado, durante toda a década de 80 e início dos 90, um dos períodos mais conturbados da sua história, tanto a nível político como econômico, o Peru vive, hoje, um momento de reorganização total. Em virtude disso, todos os indicadores apontam para um relativo crescimento do país nos próximos anos. O setor de transportes, por exemplo, tanto no segmento de passageiros como de carga, encontra-se em uma fase de bons investimentos no sentido de renovação e ampliação de suas frotas, acompanhado de ampla reforma na malha viária do país.

Tudo isto está fazendo com que o Peru esteja assumindo, já neste ano, a posição de segundo maior mercado de exportação da América Latina para os caminhões e ônibus fabricados pela Scania do Brasil. Até este momento, já foram enviados para aquele país 94 veículos da marca (44 caminhões e 50 ônibus), e as expectativas são de que o mercado peruano deverá absorver um total de aproximadamente 120 unidades em 1994, com um crescimento de quase 200% sobre as vendas locais da marca em 93 (42 unidades, 19 caminhões e 23 ônibus).

A exemplo do que também ocorre com o Chile, todos os veículos Scania exportados para o Peru são entregues por via terrestre, ou seja, vão rodando desde São Bernardo do Campo, em São Paulo, no caso dos caminhões; ou de Caxias do Sul, no Rio Grande do Sul, ou Joinville, em Santa Catarina, onde estão localizadas as encarroçadoras, no ca-

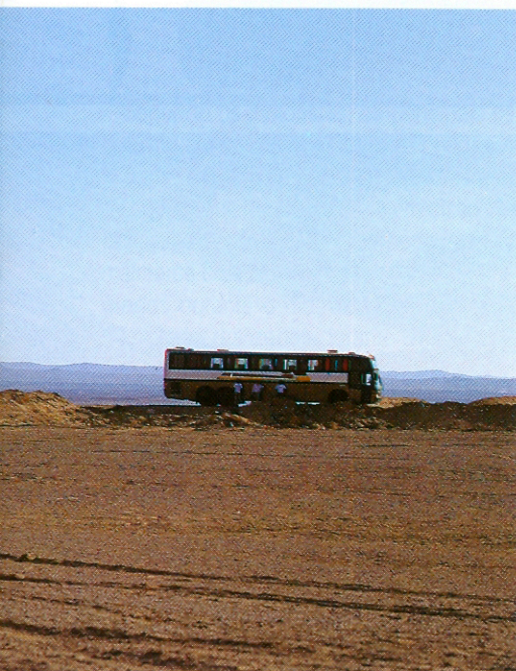


so dos ônibus, até o seu destino final, em Lima, onde está localizada a Scania do Peru.

A razão pela qual a Scania opta por este tipo de transporte refere-se exclusivamente ao custo do frete e a rapidez da entrega. Tudo isto compensa o desgaste e o risco da viagem. As empresas responsáveis pelo transporte são a Trans-Ritmo, que faz a maioria das entregas e é também a responsável por todo o transporte de veículos da marca no território brasileiro, ou seja, uma tradicional prestadora de serviços da Scania, além de outras empresas que também fazem este tipo de serviço.

Nesta matéria, a reportagem do Rei da Estrada acompanhou a viagem de dois ônibus K 113 equipados com carrocerias Marcopolo, por sinal os primeiros ônibus de 14 metros de comprimento a entrarem em operação no Peru, de Caxias do Sul até Lima, num percurso de mais de 6,5 mil quilômetros, que cruzou quatro países (Brasil, Argentina, Chile e Peru), atravessando todo o pampa gaúcho, o pampa argentino, a Cordilheira dos Andes e, finalmente, o Deserto do Atacama.

Dessa forma, estamos cumprindo a promessa que um dia fizemos de mostrar mais uma etapa do impressionante teste a que são submetidos os veículos Scania que são exportados para a maioria dos países da América Latina antes mesmo de entrarem em operação no seu destino final. ▶



Fotos: Emanuel A. P.

Uma longa viagem

Todo o percurso de Caxias do Sul até Lima é vencido normalmente em aproximadamente dez dias de viagem, sendo sete dias rodando e três de parada obrigatória nas aduanas dos quatro países que são atravessados. Como se trata de veículo zero quilômetro, os motoristas percorrem cerca de 960 quilômetros por dia em 12 horas, com uma velocidade média de 80 quilômetros por hora.

A primeira etapa da viagem, que corresponde aos pampas gaúchos e argentinos até Mendoza, cidade argentina localizada no pé da Cordilheira dos Andes, é de aproximadamente 2,5 mil quilômetros, que são vencidos em cerca de três dias em estradas muito retas e planas. Neste trecho, o caminho é muito bom, com rodovias de duas pistas bem conservadas e paisagem muito bonita.

Dáí para a frente tem início uma etapa que é considerada pela maioria dos motoristas que normalmente realizam a viagem como o trecho mais perigoso de todo o percurso: a travessia da Cordilheira dos Andes entre Mendoza e Los Andes, já no Chile. São aproximadamente 300 quilômetros de muitas curvas entre as montanhas mais altas da América do Sul e que, normalmente, são vencidos em cerca de seis horas.

Este trecho é chamado pelos motoristas como "a morada do diabo", em virtude da grande quantidade de acidentes que ali ocorrem principalmente na época de inverno, quando a neve que cobre as montanhas deixa a pista muito escorregadia e, conseqüentemente, perigosa. Também nesta

época, que vai do final de junho até o final de setembro, é normal grandes nevascas interromperem o tráfego da estrada por até dez dias, obrigando, inclusive, a um desvio pelo sul da Argentina, o que aumenta o percurso em cerca de dois mil quilômetros.

Mas, independente do perigo, a Cordilheira dos Andes é majestosa e sua simples visão já impõe respeito a mais de 100 quilômetros de distância. E não é para menos: esta imensa cadeia de montanhas cobertas de neve que corta toda a América do Sul é uma das maiores do planeta, abrigando pelo menos três dos mais elevados picos dos mundo, entre eles o Aconcagua, o mais alto deste canto do mundo, com seus 7.010 metros de altitude.

Paisagem lunar

Uma vez vencida a Cordilheira, os veículos novamente ficam parados em Los Andes um dia para trâmite dos documentos necessários para trânsito no Chile. Após isto, são mais 3,7 mil quilômetros até Lima, viajando pela Rodovia Panamericana e cruzando todo o norte do Chile e o sul do Peru, via Deserto do Atacama, considerado um dos mais inóspitos do mundo.

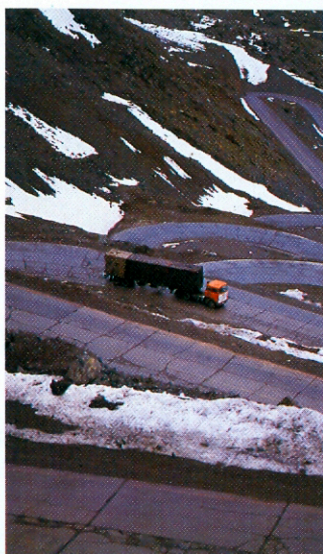
A estrada é percorrida sempre com o Oceano Pacífico do lado esquerdo e a Cordilheira dos Andes no direito. Os primeiros

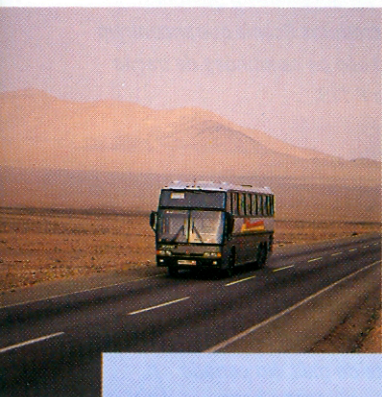
quinhentos quilômetros, inclusive, costeiam o Oceano, nas encostas das montanhas. Depois disso, a estrada se afasta do mar, subindo para os altiplanos da Cordilheira e novamente retornando perto de algumas cidades. Isto acontece até Lima, que também está localizada no meio do deserto e ao lado do Pacífico. Em alguns trechos, inclusive, a impressão que se tem é que toda aquela região um dia já foi mar, em virtude das grandes pedras que margeiam a rodovia e que são típicas de beira-mar.

A paisagem é impressionante. Nos primeiros quinhentos quilômetros que costeiam o Oceano Pacífico, o terreno ainda é salpicado por pequenos chumaços de uma vegetação típica de região de cerrado. Depois disso, a única coisa que se vê é um imenso nada. Por todos os lados que se olha, somente se avista areia e o horizonte. E de vez em quando, surgem alguns hieroglifos, bem preservados pelos governos locais, e que comprovam que, a muitos anos atrás, a civilização Inca esteve por ali.

A terrível "camanchaca"

A primeira impressão que se tem é que este trecho, apesar de longo, é relativamente tranquilo de ser vencido, uma vez que a estrada é bem conservada e, mesmo nos seus lugares mais perigosos, tem como ca-





A cordilheira, o deserto e o mar. A paisagem da viagem até Lima é marcada por contrastes maravilhosos e impressionantes.

racterísticas principais grandes retas de até dez quilômetros e curvas suaves. Mera impressão: a estrada é repleta de cruzeiros em toda sua extensão, o que comprova toda sua periculosidade.

Segundo os motoristas, os principais riscos referem-se à monotonia ocasionada justamente em virtude das grandes retas e da paisagem que nunca muda. Além disso, durante o verão, quando as temperaturas normalmente chegam perto de 40 graus centígrados durante o dia, as viagens normalmente são realizadas durante a noite, das 6 da tarde às 6 da manhã.

E aí reside um novo e terrível perigo: a "camanchaca", que em idioma incaico significa a névoa que brota do chão. Durante o verão, é normal a umidade noturna, uma vez em contato com o solo quente do deserto, transforma-se em uma espessa neblina que cobre todo o chão e impede totalmente a visão. De acordo com os motoristas, a única alternativa viável para se prosseguir

a viagem é seguir pelo meio da estrada orientando-se pela marcação dos asfalto. E como nesta época o tráfego noturno é muito grande, ocorrem várias colisões frontais.

Além da "camanchaca", durante o verão a Cordilheira é normalmente vítima de grandes ventanias. E isto, no deserto, provoca tempestades de areia. "A impressão que se tem é que a areia vem de todos os lados, e a única alternativa é parar o veículo", explica Severino Pio, um dos motoristas que acompanhou a viagem e que trabalha na Trans-Ritmo já há quinze anos realizando o percurso várias vezes por ano.

Cemitérios de veículos

Já próximo de Arica, na divisa do Chile com o Peru, um novo e impressionante elemento incorpora-se à paisagem árida do deserto. São as "cuestas", grandes descidas muito íngremes margeadas por altas encostas de

areia que chegam, em alguns momentos, em até mil metros de altitude. Segundo o motorista Lino Barbosa, que dirige o segundo ônibus na viagem, o maior risco, neste ponto, é o envidraçamento dos freios. Por essa razão, nestes locais, ele descia o veículo com utilização constante do retardador eletro-magnético que atua na transmissão (freio Telma) e a uma velocidade máxima de 45 quilômetros por hora. "Não tenho nenhuma pressa para chegar lá em baixo", dizia ele.

Daí em diante, o aparecimento de "cuestas" é constante praticamente até Lima. Algumas delas são verdadeiros cemitérios de veículos, uma vez que a sua profundidade não permite que sejam retirados os veículos que ali se acidentam, sendo normal a visão de caminhões, carretas e até ônibus que ficam abandonados na areia. Lino Barbosa chega a arriscar a opinião que algumas destas "cuestas" são até mais impressionantes que os próprios "caracoles" da descida da Cordilheira dos Andes.

Finalmente, após os 6,5 mil quilômetros percorridos, a visão majestosa de Lima, com seus mais de 7 milhões de habitantes, parece uma miragem no meio do deserto. Novamente a sensação de dever cumprido floresce no pensamento e no sorriso dos motoristas encarregados da entrega dos veículos. O motorista poeta e compositor Lino Barbosa, promete, um dia, ainda fazer uma música em homenagem à Cordilheira, ao Deserto e aos veículos Scania, na sua opinião, "verdadeiros Reis em todas as estradas da América do Sul".

Peru: um mercado em ascensão



com frotas que variam de três a quarenta unidades. E os produtos Scania que encontram maior aceitação são os caminhões de tração 6x4 e os ônibus F 113.

SCANIA DO PERU

A Scania foi a responsável pela introdução do conceito de caminhões diesel pesados no Peru em 1951. Em 1965, a empresa iniciou localmente a montagem de caminhões, com uma fábrica inaugurada por Belaúnde Terry, então presidente do país. No período compreendido entre 1973 e 1979, a montagem de veículos da marca foi interrompida, uma vez que o governo peruano decidiu criar um monopólio para fabricação e comercialização de veículos pesados. A estrutura da empresa, então, foi transformada em uma eficiente oficina de serviços e reforma de veículos, de forma a garantir a manutenção de toda a frota da marca que já circulava no país.

Entre 1979 e 1982, o governo autorizou novamente a importação de veículos prontos. Nesta época, a Scania se converteu na marca de maior aceitação no mercado, principalmente no segmento de ônibus rodoviários, que eram importados do Brasil. No final da década de 80, a empresa recebeu novamente autorização para reiniciar a montagem local de veículos e hoje atua basicamente como importadora de veículos e prestadora de serviços nas áreas de assistência técnica e pós-venda.

A empresa está sediada em Lima, capital do país, e possui instalações bastante amplas que abrigam toda a estrutura de vendas de veículos e peças de reposição, oficinas e estrutura de treinamento para mecânicos e motoristas. Além disso, a estrutura da Scania no Peru é composta, também, por uma rede de sete concessionárias que cobrem todas as diferentes regiões e que são as responsáveis pela comercialização local e prestação de serviços. ●

A exemplo do que também ocorre no Brasil, praticamente todo o transporte do Peru, tanto no que se refere a passageiros como a cargas, é realizado sobre rodovias. Em razão disso, o governo do país tem trabalhado intensamente nos últimos anos no sentido de recuperar a malha viária local, que foi praticamente destruída durante a crise política que atravessou durante a década de 80.

Até este momento, segundo dados do Ministério dos Transportes do Peru já foram investidos US\$ 300 milhões desde 1992 na reconstrução de 3,4 mil quilômetros de rodovias nos sentidos norte e sul do País e em direção ao centro, dos quais cerca de 2,7 mil quilômetros já estão recuperados. Além disso já estão sendo negociados, também, empréstimos internacionais da ordem de US\$ 800 milhões para obras em rodovias transversais, recuperação de vias estaduais e construção de estradas vicinais.



Os empresários ligados ao setor de transportes do país também estão respondendo a este esforço do governo e realizando bons investimentos no sentido de renovação e ampliação das frotas, tanto no setor de passageiros como de carga. Em virtude disso, sua atual potencialidade de mercado em termos de veículos pesados, já é de cerca de 950 unidades/ano, dos quais 700 veículos referem-se a caminhões e 250 ônibus. E as expectativas apontam para um crescimento desta potencialidade em cerca de 40% nos próximos anos, podendo chegar a casa de 1,3 mil unidades/ano (1.000 caminhões e 300 ônibus).

Em razão disso, o Peru já desponta, neste ano, como o segundo maior mercado latino-americano para os caminhões e ônibus fabricados pela Scania do Brasil, ficando atrás somente do Chile. Até o final de 1994, o mercado peruano deverá absorver cerca de 120 unidades da marca, com um crescimento de aproximadamente 200% sobre as vendas do ano passado (42 unidades). Nos próximos anos, a empresa espera poder acompanhar este crescimento do país, chegando a uma participação de 15% no mercado de caminhões e 25% do segmento de ônibus.

Em função de toda a reestruturação política, social e econômica que o país vem atravessando nos últimos anos, o mercado peruano é composto, hoje, basicamente por pequenas e médias empresas de transporte,

fotos

MAIS FORTE NA AMÉRICA LATINA



membros: Kaj Lindgren (presidente da Scania da Argentina), Hakan Samuelson (diretor industrial da Scania do Brasil), Sven Antonsson (diretor de economia e finanças da Scania do Brasil) e Elmar Axelsson (diretor de finanças da Scania da Argentina).

Um grande mercado

A Scania tem uma forte posição na América Latina, com suas fábricas respondendo por cerca de 25% da produção e das vendas mundiais da companhia. Hoje, as fábricas latino-americanas da Scania têm uma capacidade de produção da ordem de 10 mil veículos por ano, em um turno de trabalho, e as vendas, em 1993, foram de cerca de 8 mil veículos, entre caminhões e ônibus. Hoje, a presença na Scania da América Latina reúne fábricas completas de caminhões e ônibus, motores e caixas de câmbio no Brasil e na Argentina; e linha de montagem no México (em construção), além de estruturas de serviços no Chile e no Peru. A empresa emprega cerca de 4,5 mil pessoas nos países latino-americanos, e seus produtos são distribuídos por uma rede de 150 concessionários e representantes em praticamente todos os seus países.

A Scania do Brasil produziu 6.271 veículos em 1993, além de motores veiculares, industriais e marítimos em separado; enquanto a Scania da Argentina fabricou 1.730 unidades, além de caixas de câmbio que são utilizadas na produção local e de outras fábricas da Scania no mundo. O faturamento global da empresa na América Latina foi da ordem de US\$ 700 milhões no ano passado. Historicamente, a empresa já produziu mais de 130 mil veículos na região, entre caminhões e ônibus, além de cerca de 40 mil motores industriais e marítimos.

37 anos de Brasil

Em julho último, a Scania completou 37 anos de Brasil. A filial brasileira foi o primeiro investimento internacional da marca. Atualmente é a maior fábrica da Scania fora da Suécia em todo o mundo, tanto em volume de produção como em número de empregados. Além disso, o Brasil, nos últimos anos, tem sido o maior mercado doméstico mundial para os caminhões, ônibus e motores fabricados pela Scania. ●

A América Latina é, hoje, um grande mercado para os produtos fabricados pela Scania, sejam caminhões pesados, ônibus ou motores industriais e marítimos, respondendo por grande parte da produção e das vendas globais da marca. E a tendência, no futuro, com a atual abertura e integração econômica, comercial e tecnológica entre seus países, é a criação de um ainda maior potencial de crescimento de demanda, em virtude da maior necessidade de transporte que será gerada.

Em razão disso, está sendo criada, a partir de setembro, a Scania América Latina, uma estrutura de coordenação das atividades latino-americanas da marca, englobando a Scania do Brasil, a Scania da Argentina e a Scania do México, países onde a empresa tem subsidiárias, com o objetivo principal de implantar uma política integrada de produção e comercialização, visando uma maior otimização, agilidade e produtividade das empresas Scania na Região, a exemplo do que a companhia já realiza há alguns anos na Europa.

"Com o crescimento das atividades econômicas e industriais da América Latina, torna-se necessário uma maior coordenação do fluxo de produtos e componentes entre as operações nesta região e as operações da Scania na Europa. Tudo dentro da estrutura global e da política de "global sourcing"

da Scania, ou seja, uma especialização de cada fábrica na produção e montagem de determinados componentes, assim como o estabelecimento de unidades nacionais de marketing, com vistas a uma mais ágil e agressiva política de comercialização", explicou Hans Hedlund, o novo presidente da Scania do Brasil e que acumulará, também a presidência executiva da Scania América Latina.

Papel estratégico

Ainda de acordo com Hedlund, esta é uma decisão que realmente mostra a atual importância da América Latina nas operações da Scania mundial, e que certamente trará grandes vantagens para os clientes latino-americanos da marca, uma vez que refletirá em uma maior organização nas operações da Scania na Região. "Além disso, com certeza a América Latina, e o Brasil, em particular, terão um papel importante reservado nos planos e investimentos futuros da Scania em todo o mundo", enfatizou.

A Scania América Latina se reportará a um comitê diretivo, que terá como presidente Leif Ostling, atual presidente da Scania AB, além de membros dos conselhos de Administração da Scania do Brasil e da Argentina. Em termos executivos, terá como presidente Hans Hedlund (presidente da Scania do Brasil), além dos outros seguintes

lançamento

A Scania do Brasil está mostrando uma série de novidades na Expobus, a principal feira de ônibus da América Latina, que acontece em São Paulo entre o final de setembro e o início de outubro, com especial destaque para o novo chassi rodoviário K 113 TL e para o urbano L 113 CLL, uma nova opção para o futuro.

Durante a Expobus, a principal feira de ônibus da América Latina, que acontece em São Paulo entre o final de setembro e o início de outubro, a Scania do Brasil está apresentando uma série de novos modelos com diversas inovações tecnológicas que tiveram como alvo principal privilegiar o ser humano, tanto a nível dos passageiros como do próprio condutor do veículo; e o meio ambiente.

Entre estes novos produtos, merecem especial destaque os novos chassis rodoviários K 113 nas versões 4x2 e 6x2, que estarão disponíveis no mercado já a partir do início de 1995, um desenvolvimento integrado entre a Suécia e a América Latina; e o revolucionário chassi para ônibus urbano L 113 CLL, especialmente projetado dentro dos mais rigorosos padrões de emissão de poluentes da Europa.

Maior conforto, desempenho e segurança

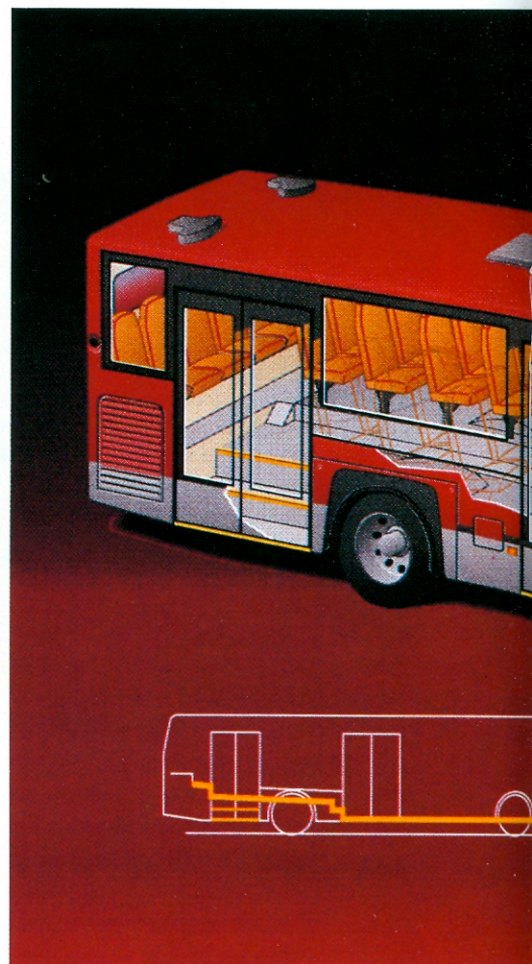
Os novos chassis K 113 trazem um pacote de inovações tecnológicas que alia itens que vão desde um maior conforto para o motorista em termos de dirigibilidade do veículo, até melhor desempenho e segurança.

Nesta sua versão 1995, os K 113 tiveram sua parte frontal quase que inteiramente re-projetada, que é agora construída em uma peça única o que, em termos de possibilidades de encarroçamento, constitui uma importante novidade prática e funcional, uma vez que permite um ajuste vertical com cinco posições possíveis de painel. Além disso, ainda na parte dianteira, foram introduzidos um novo sistema de suspensão com novas hastes de reação, novas barras estabilizadoras e nova geração de bolsas de ar e amortecedores, o que permite maior estabilidade e, conseqüentemente, segurança e desempenho.

Outra novidade importante dos novos K 113, principalmente do ponto de vista do conforto do motorista, é o novo sistema de direção hidráulica com transmissão variá-

vel, que permite melhor dirigibilidade, uma vez que a força necessária para as manobras diminui progressivamente de acordo com o aumento do ângulo requerido. Por outro lado, em termos de segurança, em velocidades maiores, o sistema vai ficando mais firme, possibilitando melhor controle do veículo.

Além disso, o balanço traseiro do K 113 6x2 versão 1995 foi aumentado em 160 mm, o que fez com que o seu comprimento passasse dos atuais 2.685 mm para 2.845mm. Isto, além de melhorar a distribuição de peso no veículo, aliviando o eixo dianteiro, possibilita que o mesmo possa ser equipado, opcionalmente, com a nova caixa de câmbio Scania GR 801, de oito marchas e também, simultaneamente, com o retardador eletromagnético, que já é utilizado atualmente na



AS NOVIDADES DA SCANIA NA EXPOBUS





Este mesmo chassi que está sendo exposto, já será encarroçado no Brasil logo após a mostra, para testes de adaptação às condições brasileiras de operação. Isto, mais uma vez, demonstra toda a importância do Brasil dentro do contexto mundial da Scania e, principalmente, como o maior mercado doméstico do mundo para os ônibus fabricados pela marca.

"Confort Shift"

Além de todas estas novidades, o chassi K 113 TL exposto pela Scania na Expobus está equipado, também, com o sistema "confort shift", um equipamento que permite a mudança eletropneumática de marchas e que é acionado através de uma pré-programação e de leve toque do motorista em uma pequena alavanca acoplada ao lado do seu banco. Este equipamento, que é utilizado pela Scania na Europa, encontra-se, já há cerca de um ano, em testes em três empresas brasileiras de transporte rodoviário de passageiros. ●

linha de ônibus fabricada pela empresa e que auxilia a frenagem onde não seja obrigatório a utilização do freio de serviço, permitindo maior segurança e eficiência, além de aumento da vida útil dos pneus e lonas de freio. Esta nova caixa estará disponível também para o modelo 4x2.

Também como opcional, o novo rodoviário K 113 poderá ser ainda equipado com rodas de alumínio com 8,25" por 22,5" para pneus radiais sem câmara tipo 295/80 R 22,5, possibilitando uma melhor utilização da relação do diferencial 3,42:1.

Uma nova alternativa para o futuro

Já o novo urbano L 113 CLL, conhecido como geração FlexCi, por tratar-se de um chassi com alternativas de encarroçamento, foi importado especialmente da Suécia, para ser apresentado ao público brasileiro durante a Expobus. Este ônibus já está circulando na Europa na versão "low floor" (piso baixo), que permite maior rapidez no embarque e maior conforto para os passageiros, mesmo aos portadores de deficiências físicas.

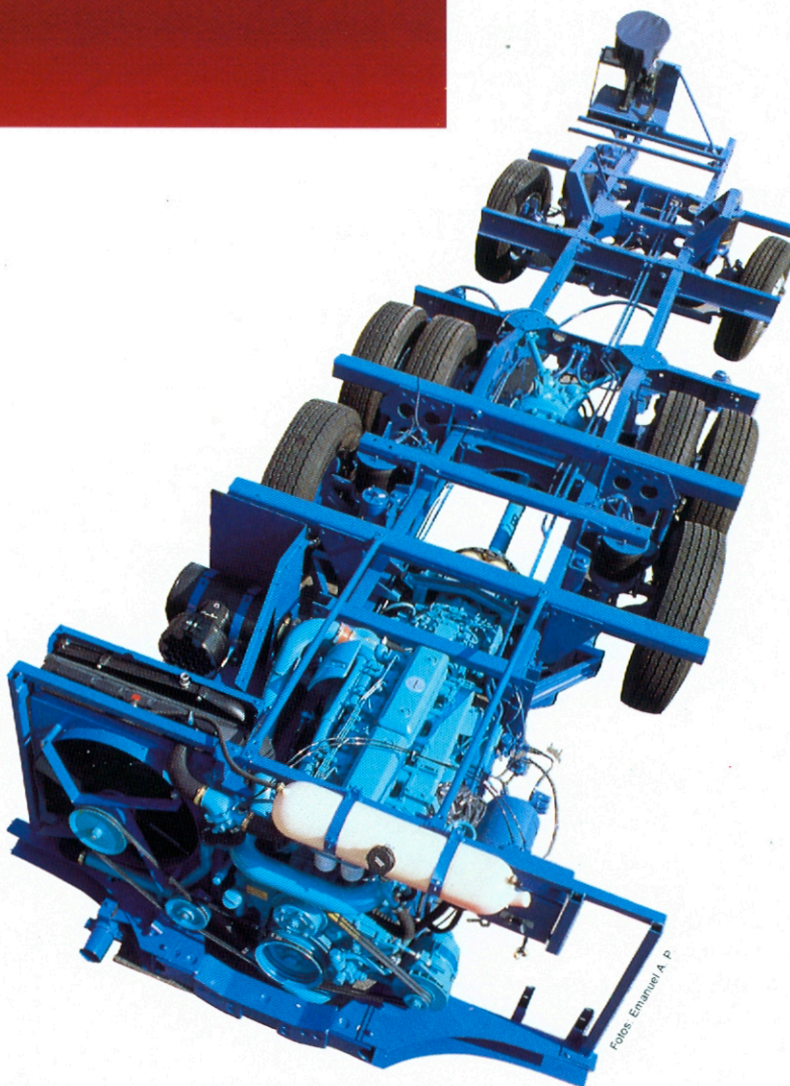


Foto: Emanuel A. P.



H2J

ΣΕΡΥΘΡΕΙΔΙΣ

O casamento mais feliz do setor náutico foi consumado em meados de julho quando o estaleiro Riostar lançou ao mar a primeira lancha de 42 pés no mundo equipada com novos motores Scania de 500 hp concebidos exclusivamente para o segmento de lazer.



**Superlancha com
um supermotor**

Superlança com um supermotor

Já está navegando nas águas azuis da costa carioca, a primeira lancha no mundo equipada com os novos motores Scania DSI 1165M, de 500hp (360Kw) de potência. Trata-se da moderna Riostar 42' Sportcruiser, uma lancha que harmoniza lazer e esporte (adequada tanto para pesca esportiva como para passeio). Com linhas suaves e um acabamento interno de primeira qualidade, essa Riostar agrada tanto aos que procuraram conforto e requinte como aos que procuram emoção e velocidade.

Aos primeiros, a lancha reserva um interior com um acabamento de alto padrão. Apesar de existir em três versões (standart, special e luxo), a diferença básica entre elas se resume na disposição do interior. Mas em todas as versões, o espaço é amplo e o conforto é o ponto forte. Aos que preferem altas velocidades, a Sportcruiser motorizada com Scania não desaponta. São dois motores que, quando chamados, respondem a uma velocidade de cruzeiro de 26 a 27 nós com 1.800 giros no motor.

"Essa performance é para mar bravo, com mar calmo chegamos a 30 nós tranquilamente", comenta Sérgio Mendes, capitão da embarcação, enquanto toca a lancha em uma silenciosa velocidade de cruzeiro. Falando nisso, o nível de ruído é outro detalhe extraordinário dessa embarcação. Com os motores acionados, a Riostar desliza sobre as águas como se os passageiros estivessem a bordo de um cruzeiro internacional. Papo vai, papo vem, e você já está em mar aberto.

Naturalmente que, nesse caso, principalmente os marinheiros de primeira viagem, não saem incólumes às incansáveis marolas. Porém, a proa alta habilita a Riostar a navegar tanto em águas costeiras como em alto-mar. E é justamente na imensidão do mar que os motores Scania falam mais alto e proporcionam ao conjunto maior performance aliado a estabilidade e segurança. Como a carcaça do volante desse novo motor é de alumínio, seu peso total é de cerca de



Foto: Paulo Artur

1.070 kg. Mais leve, o DSI 1165M melhorou a relação peso/potência que agora é de 5,35 kg/hp.

"Esse motor Scania é o mais indicado para esta aplicação", garante Roberto, do estaleiro Riostar. E olha que a Sportcruiser 42' é versátil. Adilson Chavier, proprietário dessa lancha, é um entusiasta da pesca oceânica. Não perde um fim-de-semana. "Na pesca do marlin tem que haver um sincronismo muito afinado entre o pescador, o capitão, a lancha e o motor", afirma Mendes, "caso um desses itens falhar, o peixe leva a melhor", completa. "Mas nessa embarcação, em dia de pescaria mais parece uma orquestra. Ninguém falha", confessa, sem modéstia, o experiente marujo.

Conversando com o capitão é possível sentir a pressão do motor respondendo a um leve toque no manete de aceleração. Em poucos segundos, a Riostar embica sua proa e toma velocidade. Para manobrar uma lancha daquele tamanho (afinal, 42 pés são 12,80 metros) parece uma tarefa complicada, mas de forma leve e rápida o Mendes faz evoluções inacreditáveis. Estamos falando, volto a lembrar, de uma lancha que pesa aproximadamente 10 toneladas. Aos que estão a bordo resta sentir um vento cuja velocidade não foi possível medir. Na verdade, não é muito fácil permanecer no "Fly-bridge" (local sobre o convés, de onde também é possível pilotar a lancha).

Para proporcionar o máximo de conforto, o estaleiro Riostar se preocupou também

com um item muitas vezes deixado de lado. O compartimento dos motores é amplo, permite fácil acesso às ferramentas e a manutenção pode ser feita sem problemas. O projeto do casco do barco foi desenvolvido pelo renomado norte-americano Tom Fexas, mas todo o conjunto da embarcação (acabamento, acessórios, equipamentos de navegação, lay out do convés, etc) foi desenvolvido no próprio estaleiro para estar dentro da realidade brasileira. "Não podemos esquecer que nosso clima é diferente do clima dos EUA", lembra Fernando.

Por ser uma lancha de estilo ao mesmo tempo moderno e versátil, a Sportcruiser 42' vem ganhando mercado no Brasil. No ano passado, mesmo com incertezas econômicas, foram vendidas 14 unidades. Para este ano, o estaleiro espera vender bem mais. "Estamos otimistas com a possibilidade de estabilização da economia e com um maior desempenho obtido com os novos motores Scania de 500 hp", afirma Fernando. ●

***Equipada com dois
motores Scania
DSI 1165M, a Sportcruiser
chega, tranquilamente,
em mar calmo, a uma
velocidade de cruzeiro
de 30 nós.***



OS PESADOS DA GRANERO CHEGARAM

Apostando firme no crescimento do segmento de transporte de cargas no País com a retomada do fôlego econômico e os acertos no Mercosul, a Granero vai aos poucos mudando seu perfil de uma grande empresa de mudanças para uma bem sucedida transportadora de carga.



Fotos: Gustavo Campos

Quem, com mais de 25 anos, não se recorda das musiquinhas da Granero nos comerciais de tv. Aquele célebre grito do garotinho dizendo: "mãe, o caminhão da Granero chegou", ficou gravado para sempre na memória. Daquela época em diante, mencionar ou ver um caminhão da Granero na rua virou sinônimo de mudança, confiabilidade e segurança. "A empresa não brinca em serviço", dizia um dos comerciais, reforçando ainda mais o conceito da transportadora.

Os anos se passaram. Aquela época era nos idos de 1976, quando a Granero tinha uma campanha publicitária com a Globo. Dois anos depois, com um nome projetado nacionalmente, a Granero já liderava o mercado. Daí para frente, a Granero procurou fazer juz ao nome que criara e se tornou uma das mais bem estruturadas empresas de mudanças no País.

Enganam-se os que pensam que a Granero só faz mudança de casa para casa, tipo sai de um bairro e vai para outro. Vai muito além.

A empresa faz mudanças residenciais interestaduais e internacionais. Faz, também, mudanças comerciais, onde fábricas inteiras saem de uma região e vão para outra. Tem um serviço curioso e pouco conhecido no Brasil que consiste em armazenar os bens de um indivíduo ou uma família que tem que se ausentar da cidade ou país por um longo período. "Em muitos casos, é mais barato e seguro guardar os móveis e eletro-eletrônico do que simplesmente transportá-los ou vendê-los", assegura Roberto Granero, presidente da empresa.

Diversificando com Scania

Depois de crescer e dominar o mercado de mudanças, a Granero percebeu que poderia,

também, atuar no segmento de transporte de carga. "Chegamos em um determinado estágio, onde não tínhamos mais para onde crescer. Decidimos, então, diversificar dentro de nossa própria área", afirma Roberto. Em 1987, a Granero começou a transportar carga pelo Brasil afora. "Começamos logo com Scania", diz Arlindo Costa, gerente geral de operações.

Dentro do segmento de transporte, a Granero se dividiu em três áreas buscando a especialização em cada uma delas: divisão de transporte especial (equipamentos hospitalares e de informática); divisão de obras de arte e carga geral. Neste último segmento, o mais rentável de todos, a empresa só utiliza caminhões pesados e faz rotas principalmente para o Norte e Nordeste.

Com uma frota de 28 caminhões pesados (22 Scania, sendo que 15 T 360 foram adquiridos recentemente), a Granero movimenta hoje uma média de 4,5 mil toneladas por mês. Operando a plena capacidade, a empresa utiliza, ainda, o trabalho exclusivo de 25 carreteiros agregados. "Em um mercado extremamente competitivo, oferecemos total garantia de prazo de entrega. Para tanto, trabalhamos com uma frota com idade média de, no máximo, dois anos", assegura Roberto. "E para credenciar-mos outros carreteiros, fazemos uma rigorosa e sistemática vistoria técnica em seus caminhões", complementa Costa.

Prioridade: ampliar a frota

Atualmente, o mix de trabalho da Granero é dividido em 50% com mudança e 50% com transporte de carga. Porém, a empresa já está se preparando para um maior crescimento do transporte de carga com um cenário econômico mais promissor. "Politicamente, ainda não dá para raciocinar a longo prazo, mas alguns sinais importantes estão nos levando a investir no transporte de carga", revela o empresário que aposta na intensificação das relações comerciais do Mercosul com a queda das taxas alfandegárias no próximo ano. "Ampliamos nossa frota com Scania porque o movimento de carga a Argentina, por exemplo, só tem crescido nos últimos dois anos", complementa Roberto.

Segundo Roberto, a Granero faz uma média



***Apostando no futuro,
a Granero se prepara para ampliar
ainda mais a sua frota de
caminhões Scania até meados
do próximo ano.***



de 150 mudanças por dia no País. "É um segmento rentável mas que não se altera. Por outro lado, o segmento de transporte de carga só registrou crescimento nos últimos anos e a tendência natural é de crescer mais", diz. Apostando nesse potencial, a Granero já se programou para ampliar ainda mais sua frota de Scania até meados do ano que vem. Apenas uma exigência: todos os caminhões devem ser equipados com rodas de alumínio. Questão de qualidade e fidelidade a um de seus principais clientes: a Alcoa. Afinal, a Granero, além de não brincar em serviço, sabe tudo de marketing.

fatos

ACORDO DE MANUTENÇÃO: UM SUCESSO JUNTO AOS CLIENTES



Foto: Emanuel A. P.

O Acordo de Manutenção recentemente lançado pela Scania do Brasil em conjunto com sua rede de concessionários, está sendo um verdadeiro sucesso em termos de aceitação pelos clientes da marca. Até o momento, já foram firmados mais de 560 acordos em todo o País, com uma média de 100 novos contratos por mês, desde a sua

apresentação ao público.

Os acordos até agora assinados foram feitos, em sua grande maioria, por grandes empresas de transporte. Até o momento, dezesete concessionários já estão credenciados para oferecer o serviço aos seus clientes em cinco estados do Brasil: São Paulo - Supercar (Osasco), Codema (Guarulhos)

e Escandinávia (Ribeirão Preto); Paraná - Cotrasa (Curitiba, Cascavel e Pato Branco) e irmãos Lopes (Londrina); Rio Grande do Sul - Brasdiesel (Caxias do Sul) e Suvesa (Canoas, São Leopoldo, Eldorado do Sul e Pelotas); Santa Catarina - Ediba (Lages), Meville (Joinville), Mevepi (Piçarras) e Mevale (Itajaí); e Bahia - Movesa (Salvador). Nos próximos meses, o serviço será implantando, também, nos demais Estados do País.

Um novo conceito

O Acordo de Manutenção é um novo conceito em termos de prestação de serviços na área de manutenção preventiva. 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, oferecendo aos clientes da marca a manutenção do veículo na medida certa das suas necessidades.

Através dele, o cliente Scania tem total acesso, através da rede de concessionários, a uma série de facilidades em termos 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, no final, resulte em uma verdadeira vantagem operacional e financeira, uma vez que evita a parada desnecessária do veículo para este tipo de serviço, com redução dos riscos de paradas imprevistas.

Sua utilização é relativamente simples. Os concessionários credenciados 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 a vigência do acordo, baseados em dados sobre o veículo e sua utilização. O preço a ser pago já inclui mão-de-obra, peças, lubrificantes e óleos, e materiais de consumo. O pagamento pode ser a vista ou em parcelas e as paradas programadas segundo a necessidade do cliente.

CONSÓRCIO SCANIA COMEMORA MARCO HISTÓRICO DE VENDAS



O Consórcio Nacional Scania, que em julho completou doze anos de atividades ininterruptas, está comemorando, também, a conquista de mais um importante marco histórico. Com a venda de 485 novas quotas no mês de julho, o seu melhor resultado deste ano, acumulou a marca de 20.252 quotas vendidas em toda a sua história, entre caminhões e ônibus, dos quais 16.904 unidades já foram entregues.

Administrado pelo Grupo Battistella e garantido pela Scania do Brasil, o Consórcio Nacional Scania foi o primeiro consórcio de caminhões pesados do Brasil. Trata-se de um importante instrumento de vendas e, desde o seu lançamento, em 1982, vem respondendo por substancial parcela das vendas de veículos da Scania no mercado brasileiro (cerca de 35% do total comercializado pela marca no período). Desse total de 20.252 quotas comercializadas até julho, 18.744 referem-se a caminhões e 1.508 quotas são de ônibus. Em termos de veículos entregues, 15.422 unidades foram caminhões e 1.482 foram ônibus.

Segundo Antônio Carlos Rocha, diretor geral do Consórcio Nacional Scania, os médios frotistas representam cerca de 60% das quotas comercializadas; seguidos pelos grandes frotistas, com aproximadamente 25%; pequenos frotistas, 10%; e autônomos, 5%. "Para os médios e pequenos frotistas, o consórcio representa a forma mais viável de renovação de frota", afirmou Rocha, explicando que, inclusive, várias empresas que hoje já podem ser consideradas grandes tiveram seu crescimento baseado qua-

se que exclusivamente neste sistema de vendas, como é o caso, por exemplo, da Transportadora Sitcar, de Poços de Caldas, Minas Gerais, que hoje possui uma frota de 80 caminhões Scania, dos quais cerca de 40 foram adquiridos via consórcio.

Nestes doze anos de atividades do Consórcio Nacional Scania, houveram, sem interrupção, 145 assembleias mensais sempre contemplando um veículo por sorteio e outro por lance por grupo. Até hoje já foram lançados 178 grupos, sendo que 66 estão atualmente em andamento. Como o CNS é garantido pela fábrica, o consorciado tem a certeza de receber o produto em um prazo máximo de trinta dias, com a vantagem das parcelas respeitarem sempre os preços praticados pela marca no mercado.

Todas as assembleias, desde o início das atividades do Consórcio em 1982, foram transmitidas, também em caráter pioneiro no setor de veículos pesados, via Embratel pelo canal independente KTV, sendo assistidas em todas as concessionárias da rede Scania em todo o Brasil.

O NOVO PRESIDENTE DA SCANIA DO BRASIL

Desde julho, a Scania do Brasil está sob o comando de um novo presidente. Trata-se de Hans Hedlund, um engenheiro sueco de 57 anos e que veio da Argentina onde ocupava, desde 1991, a presidência da fábrica local da marca. No Brasil, ele acumulará,

também, o cargo de presidente executivo da Scania da América Latina. Antes de ingressar na Scania, na Suécia, foi diretor da Swedish Match, um grande grupo industrial daquele país, chegando à presidência da divisão de fósforos desse grupo, na Suíça.

Hedlund substituiu Ake Brännström na presidência da Scania do Brasil. Brännström, que ocupou o cargo desde janeiro de 1991, retornou à Suécia, onde assumiu a vice-presidência de pós-venda (After Sales) da Scania mundial. Ele é o terceiro presidente da Scania do Brasil que voltou à Suécia para ocupar um importante cargo na diretoria mundial da companhia, o que comprova a importância do Brasil no contexto global da Scania.

clientes



Sebastião Carlos Cardoso, de camiseta vermelha, motorista da Atrevida Empresa de Transporte Ltda; e Paulo Afonso Batis Castro, motorista da Transportadora Batista Duarte Ltda, foram os primeiros colocados no "Test Drive" realizado na concessionária Quinta Roda.



Na Cotrasa, de Ponta Grossa/PR, o melhor motorista foi Cristiano Filipkoski, ao centro, segurando sua tv portátil.



Mais dois R113 E para a Indústria de Calçário Caçapava - Inducal - entregue pela Suvesa Santa Maria/RS.



A safra de arroz ganha o reforço deste T 113 entregue a Airton Zanine Grangeiro, pela Suvesa.



Lorenzi Transportes incrementa sua frota com mais um T 113 para o transporte de gás.



Dois Top Line T 113 para a Graçamar Transportes, de São Luiz/MA, entregues pela Alpha. Ao centro da foto, Adailton Marçal, proprietário da Transportadora.



Para transportar cereais, a Transportadora Rossetti adquiriu esse T 113 da Suvesa, de Canoas/RS.



Luiz Justo Borges recebe a chave de seu T 113.



Esse é o sexto R 113 adquirido pela transportes Irmãos Pandolfo.



O primeiro Scania recebido pela família Altomani, da Tarraf, de São José do Rio Preto/SP.



Heroides Acuña, de Aceguá/RS, atinge, com essa unidade, a marca de 10 Scania em sua frota. Parabéns.



Adão Deoclásio Trisch, de Pelotas/RS, recebendo seu quarto T 113



Esse Scania foi vendido na Expoagro, de Dourados/MS, a José Antônio Bendassoll e foi entregue pela Movema.



Trans Sencar recebendo seu quarto Scania



Mais um entregue pela Suvesa de Canoas/RS. Ess foi para Antônio Cleomar Brum da Cruz.



Transporte e Comércio Transmiro recebendo seu T 113.



Esse Top Line foi a OMP Empreendimentos e vai transportar grãos.



Entregue pela Suvesa à Transportes GJ esse T 113 adquirido no primeiro Salão Automotivo do Mercosul.



Mais dois Scania para Franciosi Transportes entregues pela Cotrasa, de Pato Branco/PR.



Com uma frota de 23 Scania, Luiz Fernando Bandeira adquiriu mais cinco este ano.



Urbano Boesing, especialista no transporte de granel e madeira, recebe as chaves de mais um T 113.



Nesse verão não vai faltar cerveja em Fortaleza. A Pinguim Distribuidora adquiriu seu primeiro Scania Top Line da Cevepe.



Comércio de Madeiras Lana recebe da Suvesa seu Scania.



Agostinho José Orsolin recebe da Suvesa seu R 113.



Mais três Scania T 113 para a Transprado Transportes.



Essa é a frota da Balzagril Comércio de Produtos Agrícolas, de Sertãoópolis/PR, que adquiriu mais um T 113 através do Consórcio Nacional Scania.



Mais um R 113 à Anacirema.



E mais 10 T 113 entregues à Contatto, de Americana, tradicional cliente Scania.



Mais três T 113 entregues pela Arapaima, de Vilhena/RO à Simonetto Comércio e Transportes.



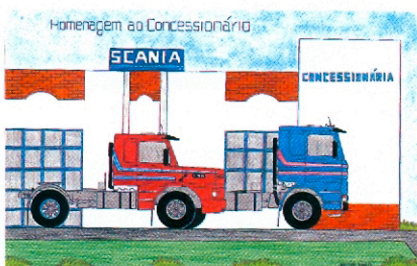
José Florêncio Bezerra recebe da Itaim, de Piauí, seu quinto Scania. Dessa vez, um Top Line.

clube do rei

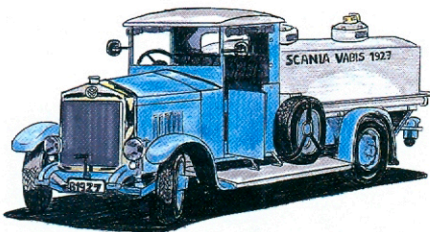
Eduardo Alberto da Silva, de 9 anos, caprichou na personalização deste caminhão. ▶



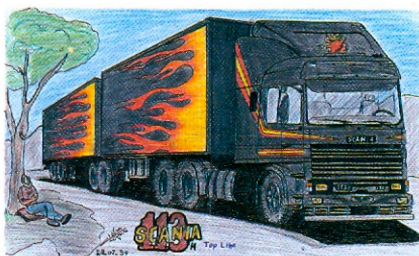
O garoto Carlos Henrique Picão, mora em Navegante/SC, tem oito anos e aproveitou para fazer uma homenagem à concessionária de sua região.



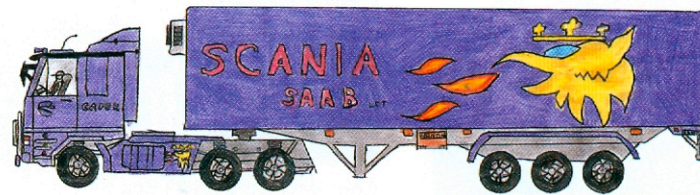
Uma homenagem de Walter Henrique Cioato, de São José do Ouro/RS, a todos os concessionários Scania.



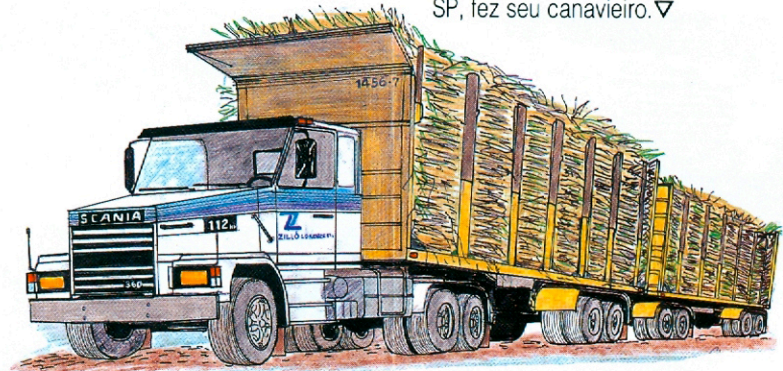
Luciano Oka da Cruz, de São Paulo/SP, diz que nunca publicamos um desenho dele. Desta vez ele pôs toda a criatividade para funcionar e merece um destaque. Parabéns Luciano.



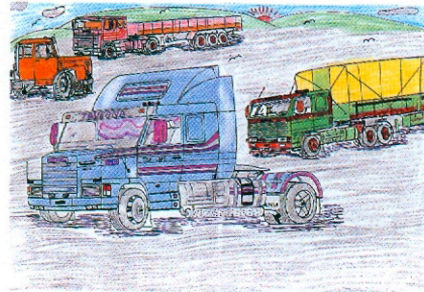
O merecido descanso do motorista ao lado de um verdadeiro "REI DA ESTRADA". Esse foi o desenho de Cleber Lopes da Cruz, de Contagem/MG.



Roberto Carlos Xavier, de Cerqueira César/SP, fez seu canavieiro. ▽

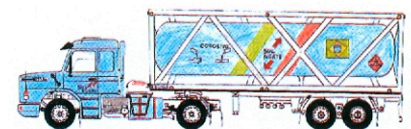
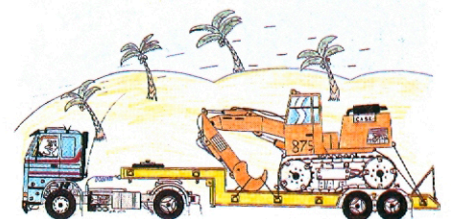
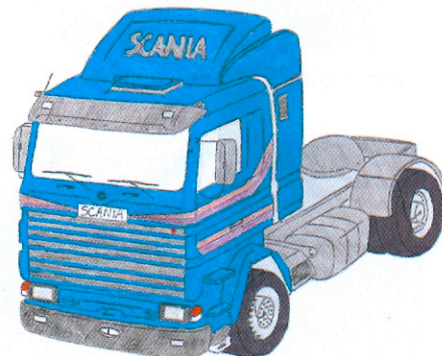


A família Scania reunida. Uma obra de arte do garoto Leonardo Uéllinton Taverna, de Colombo/PR.



Cleiton Ricardo Casella, de 16 anos, não poupou detalhes neste desenho sobre a AGA.

Alessandro Rodrigo Lopes Silva, de Campinas/SP, sugere uma nova tonalidade de azul para os Top Lines.



Uma homenagem do garoto Bruno Ricardo Pereira, de 12 anos, a todos os motoristas do Brasil.

C O N C E S S I O N Á R I A S - B R A S I L

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

- VEÍCULOS**
- ALAGOAS**
Maceió (Rio Largo) — CEP 57100-000
 Novope Nordeste Veículos Pesados Ltda.
 BR-101, Norte, km 75 - Tel. (082) 241.6833
- 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
 Movesta Motores e Veículos do Nordeste S.A.
 Av. Sudene, 2735 - C.I.S. - Tel. (075) 221.3434
Salvador — CEP 41305-280
 Movesta Motores e Veículos do Nordeste S.A.
 BR-324, km 11,5 - Tel. (071) 594.9111 - 594.7003
Vitória da Conquista — CEP 45100-000
 Movesta Motores e Veículos do Nordeste S.A.
 BR-116, km 837
 Tel. (073) 422.5135 - 422.5136
- CEARÁ**
Fortaleza — CEP 60864-190
 Cevape - Ceará Veículos Pesados Ltda.
 BR-116, n.º 7200 - Cajazeiras
 Tel. (085) 295.3355
- DISTRITO FEDERAL**
Brasília — CEP 71200-020
 Vespasa 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 Valdivino, 14 - Tel. (027) 522-1044
- GOIÁS**
Aparecida de Goiânia — CEP 74984-903
 Vespasa Veículos Pesados Ltda.
 BR-153, km 14 - Tel. (062) 283.6363
Rio Verde — CEP 75901-970
 Vespasa 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
Muriae — CEP 36890-000
 Covepe Com. de Veículos Pesados Ltda.
 BR-116, km 706 - Tel. (032) 721.3474 - 721.3444
Uberlândia — CEP 38406-267
 Vespasa 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
 Novope Nordeste Veículos da Paraíba Ltda.
 BR-101, Norte, km 158 - Tel. (083) 232.1686
- PARANÁ**
Cascavel — CEP 85903-650
 Cotrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.
 BR-277, km 588 - Tel. (0452) 23.4611
Curitiba
 Cotrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda. — CEP 82590-400
 BR-116, km 400, n.º 7484 - Tel. (041) 362.1515
 Cotrasa 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
 Cotrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.
 Rua Carlos Soto Maior, 10111 - J. Jupiá
 Tel. (0455) 22.2022 - 22.2205
Guarapuava — CEP 85300-230
 Cotrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.
 BR-277, km 350 - Bairro Trevo - Tel. (0427) 23.7945
Londrina — CEP 86025-440
 Irmãos Lopes & Cia. Ltda.
 Av. Brasília, 3126 - Tel. (0432) 29.0780
Maringá — CEP 87045-000
 Irmãos Lopes & Cia. Ltda.
 BR-376, km 120 - Parque Industrial - Tel. (0442) 28.5757
Pato Branco — CEP 85503-300
 Cotrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.
 BR-158, km 339 - Tel. (0462) 24.2599 - 24.2841
Ponta Grossa — CEP 84062-000
 Cotrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.
 Av. Souza Naves, 2601 - Tel. (0422) 22.2366
- PERNAMBUCO**
Recife — CEP 51170-001
 Novope Nordeste Veículos de Pernambuco Ltda.
 Av. Mal. Mascarenhas de Moraes, 2160
 Tel. (081) 339.3911
- PIAUI**
Terezina — CEP 64022-200
 Itaim Máquinas e Veículos Ltda.
 BR-316, km 03, n.º 4785 - Tel. (086) 227.1777 - 227.1767
- RIO DE JANEIRO**
Barra Mansa — CEP 27335-640
 Equipo Máquinas e Veículos Ltda.
 Rod. Pres. Dutra, km 265,5 - Tel. (0243) 42-2332
Rio de Janeiro — CEP 21535-500
 Equipo 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 95000-000
 Brasdiessel S.A. Comercial e Importadora
 Av. Flores da Cunha, 5200 - Via Fax
 Tel. (054) 331.1122 - 331.1292 - 331.1785
Caxias do Sul — CEP 95010-000
 Brasdiessel S.A. Comercial e Importadora
 Av. Júlio de Castilhos, 350 - Tel. (054) 222.5344
 Brasdiessel 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. Ind. Com. Transportes Ltda.
 BR-116, km 285 - V. Medianeira - Tel. (051) 481.3900
Ijuí — CEP 98700-000
 Brasdiessel S.A. Comercial e Importadora
 BR-285, km 337, s/n.º - Tel. (053) 332.3155
Lajeado — CEP 95900-000
 Brasdiessel S.A. Comercial e Importadora
 Rod. BR-386, km 341, s/n.º - Tel. (051) 714.1481 - 714.1822
Palmira das Missoes — CEP 98300-000
 Mecânica Comercial e Importadora Ltda. - Megal
 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 - Schaffau
 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) 222.2766 - 222.1211
- Vilhena** — CEP 78995-000
 Arapaima Vilhena Motores e Veículos Ltda.
 BR-364, Quadra B1 - Setor 06 - Tel. (069) 321.3715
- SANTA CATARINA**
Itajaí — CEP 88311-550
 Mecânica de Veículos Pícaras Ltda. - Mevale
 BR 101, km 117 - Tel. (0473) 46.1447
- SÃO PAULO**
Petrolinas — CEP 17280-000
 Estaleiro Centro-Oeste S.A.
 Barranca Rio Tietê s/n.º - Tel. (0142) 52.3166 - 52.3087
Presidente Epitácio — CEP 19470-000
 Estaleiro Centro Oeste S.A.
 Barranca do Rio Paraná, s/n.º
 Tel. (0182) 81.2344 - 81.2023
São Paulo — CEP 05318-000
 Mauquigeral Ind. Com. Máquinas Ltda.
 Rua Baumann, 1246 - V. Hamburguesa
 Tel. (011) 261.9988
- SERGIPE**
Araçaju — CEP 49085-100
 Leon Heimer Indústria e Comércio Ltda.
 Av. Chanceler Osvaldo Aranha, n.º 2020 - B. Vermelho
 Tel. (079) 224.5124 - 224.6258
- SANTA CATARINA**
Chapecó — CEP 89801-960
 Ediba Elétro Diesel Battistella Ltda.
 BR-282, km 538 - Colonia Cella
 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 Pícaras Ltda. - Mevale
 BR-101, km 117 - Tel. (0473) 46.1447
Joinville — CEP 89217-001
 Mecânica de Veículos Pícaras Ltda. - Meville
 BR 101, km 37 - Tel. (0474) 25.2597 - B. Costa e Silva
Itapetinga — CEP 88514-400
 Ediba Elétro Diesel Battistella Ltda.
 BR 116, km 248 - Área Industrial - Tel. (0492) 22.3411
Piçarras — CEP 88380-000
 Mecânica de Veículos Pícaras Ltda. - Mevepi
 Rod. BR-101, km 101 - Tel. (0473) 45.0577 - 45.0776
Tubarão — CEP 88708-352
 Sobraxe Soc. Brasileira de Veículos Ltda.
 BR 101, km 335, B. Humaitá - Tel. (0486) 22.3511 - 22.3132
- SÃO PAULO**
Araçatuba — CEP 16021-000
 Transcom Comércio de Veículos Ltda.
 Rua Marcos Toquetão, 50
 Tel. (0186) 23.2118
Araçuaia — CEP 14808-095
 Tarraf Filhos & Cia Ltda.
 Av. Tarraf, 1086 - Rod. W. Luis, km 269
 Tel. (0162) 22.5766 - 22.5800
Bauru — CEP 17001-970
 Transcom Comércio de Veículos Ltda.
 Rod. Marechal Rondon, 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
Marlília — CEP 17520-010
 Transcom Comércio de Veículos Ltda.
 Rua Alcides Nunes, 1020 - Tel. (0144) 22.4144
Osasco — CEP 06298-190
 Codema Comercial e Importadora Ltda.
 Av. Presidente Kennedy, 2559 - Tel. (011) 705.9900
Ouroinhos — 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
 Escandinávia Veículos Ltda.
 Av. Brasil, 3939 - V. Arhangüera, km 318
 Tel. (016) 626.9900 - 626.9910
Santo André — CEP 09220-570
 Codema Comercial e Importadora Ltda.
 Av. dos Estados, 2257 - Uitinga - 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
 Tarraf Filhos & Cia Ltda.
 Av. Tarraf, 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
Sococaba — 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 Arhangüera, km 114,5 - Tel. (0192) 64.1890
- SERGIPE**
Araçaju (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**
Guaruá — CEP 77402-210
 Vespasa Veículos Pesados Ltda.
 BR-153, km 624 - Tel. (063) 851.1440 - 851.1564
- PERU**
Lima
 Scania del Peru S.A.
 Av. República de Panamá, 4679 Apartado 3190
 Tel. (005114) 61.190.45.8585
 Telefax (005114) 45.1718
- REPÚBLICA DOMINICANA**
Santo Domingo
 Atlántica C. por A.
 Máximo Gomez, 61
 Tel. (005802) 565.3161
 Telex 3460086 — Telefax (001809) 566.5066
- URUGUAI**
Montevideo
 Jose Maria Duran S.A.
 Nicaragua, 123943 - Casilla de Correo 373 - 11800
 Tel. (005982) 94.0439.94.0435.94.0450.94.0451
 Telefax (005982) 94.1727
- VENEZUELA**
Caracas
 Ribcos C.A.
 Urbanizacion Industrial Boileta — Norte-Calle Vargas
 P.O. Box 67 158 - Plaza las Americas
 Tel. (00582) 239.2094.239.2260
 Telex 25246 — Telefax (00582) 238.2903

Representantes Latinoamericanas

- BOLÍVIA**
Sin. Cruz de la Sierra
 Coral Corporacion Automotriz Ltda.
 km 3 Carretera Norte - Casilla 3571
 Tel. (005913) 42.1444.42.1555.42.1800.42.2229.42.1091
 Telex 4361 — Telefax (005913) 42.0677
- CHILE**
Santiago
 Kleinopf Autos S.A.
 Alameda 333
 Tel. (00562) 639.3055.639.3056.639.3057
 Telex 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**
Santafé de Bogotá
 Inversora B & C S.A.
 Calle 13, 26-36
 Tel. (00571) 360.1078.2627 — Telefax (00571) 201.0954
- COSTA RICA**
San José
 Eurobus S.A.
 Calle 40, Avenidas 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 (Ec. Mecanos) Apartado 5608
 Tel. (005934) 289100
 Telex 43264 — Telefax (005934) 280351
- NICARÁGUA**
Manágua
 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 Simon Bolívar-Ed. Euro Motor Frente al Ed. 16 de Marzo
 de la Caja de Seguro Social P.O. Box 8821
 Tel. (00507) 61.4317.61.4265 — Telefax (00507) 61.4233
- PARAGUAI**
Assunção
 Diesa S.A.
 Av. Eusebio Ayala, km 4,5 - Casilla de Correo 2523
 Tel. (0059521) 50.3921 a 10.3922.50.3720
 Telex 25005 — Telefax (0059521) 50.3721
- PERU**
Lima
 Scania del Peru S.A.
 Av. República de Panamá, 4679 Apartado 3190
 Tel. (005114) 61.190.45.8585
 Telefax (005114) 45.1718
- REPÚBLICA DOMINICANA**
Santo Domingo
 Atlántica C. por A.
 Máximo Gomez, 61
 Tel. (005802) 565.3161
 Telex 3460086 — Telefax (001809) 566.5066
- URUGUAI**
Montevideo
 Jose Maria Duran S.A.
 Nicaragua, 123943 - Casilla de Correo 373 - 11800
 Tel. (005982) 94.0439.94.0435.94.0450.94.0451
 Telefax (005982) 94.1727
- VENEZUELA**
Caracas
 Ribcos C.A.
 Urbanizacion Industrial Boileta — Norte-Calle Vargas
 P.O. Box 67 158 - Plaza las Americas
 Tel. (00582) 239.2094.239.2260
 Telex 25246 — Telefax (00582) 238.2903

