

# REI DA ESTRADA

ANO XI N° 52



MAIO/JUNHO 1993



## O MILIONÁRIO NEGÓCIO DA CARNE

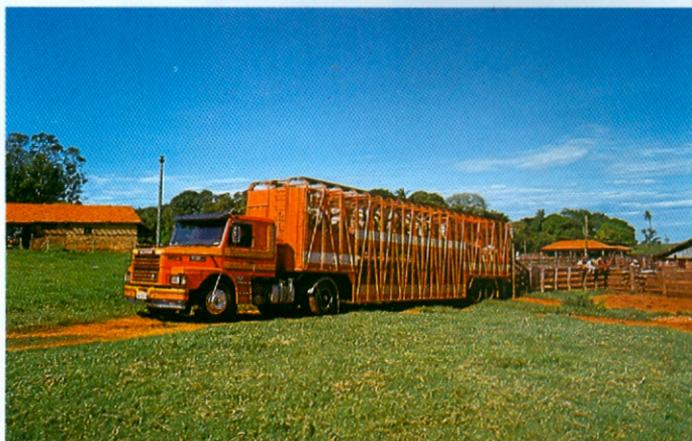
## RECORDE HISTÓRICO EM MAIO

A Scania do Brasil bateu um recorde histórico de vendas de caminhões e ônibus no mercado interno no mês de maio, com a comercialização de 680 veículos. O maior resultado mensal anterior aconteceu em dezembro de 1977, quando foram comercializadas 630 unidades da marca no mercado brasileiro.

Esse recorde é resultado principalmente do crescimento das vendas de caminhões, que chegaram a 539 unidades em maio, com uma expansão de 27,4% sobre abril último e de 67,9% sobre maio de 1992. No período janeiro/mayo, as vendas de caminhões da Scania chegaram a 1.940 unidades, 54,6% superior à do mesmo período do ano passado, assegurando uma participação da marca de 38,2% no mercado de pesados.

O mercado global de caminhões pesados também registrou forte expansão nos cinco primeiros meses deste ano, com vendas totais de 5.075 veículos, 48,5% superior ao mesmo período de 1992. Este crescimento é resultado da política de renovação e ampliação das frotas retomada neste ano; do início das safras — 40% dos veículos destinam-se ao transporte agrícola —; da melhoria da atividade industrial no País; e da crescente participação dos pesados nas vendas de caminhões, que já se situa em 35%.

## PECUÁRIA



4

Com o emprego em larga escala da engenharia genética, a pecuária brasileira desponta como uma das atividades econômicas do setor rural mais rentáveis do País. A Scania tem participação efetiva em duas das mais importantes fases do processo: na retirada dos bois dos pastos e no transporte da carne frigorificada, em tempo hábil, aos centros consumidores.

## TURISMO RODOVIÁRIO



12

As excursões rodoviárias tornaram-se uma atividade turística das mais charmosas. Várias operadoras especializadas trabalham com ônibus Scania novos e oferecem conforto, serviços personalizados e, o que é mais importante, roteiros que variam de acordo com as condições de cada cliente.

# 100.000

índice



# 10

*Saiu da linha de montagem da Scania o 100.000º veículo produzido no Brasil. Foi um R 113 H 360 4x2 especialmente personalizado para a ocasião.*

## EXCELSIOR



# 18

*Transportadora especializada no transporte de aço, a Excelsior mantém uma frota padronizada com 98 Scania com idade média de 1,5 ano.*

## MOTOR MARÍTIMO



# 17

*A Scania lança no Brasil o DSI 14 VIP, um motor marítimo especialmente dimensionado para lanchas de alta performance. Com 675 hp de potência, este novo engenho oferece a melhor relação peso/potência do mercado brasileiro.*

### REI DA ESTRADA

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

*Diretor:*  
Mauro Marcondes Machado

*Assessor de Comunicação Social:*  
Ademar Cantero

*Editor Responsável:*  
Márcio Siqueira Stéfani  
(MTb n: 18.644)

*Redator:*  
Mauro Sérgio Cassane  
(MTb n: 19.786)

*Fotografias:*  
Eduardo Mello

*Arte, Diagramação  
e Composição:*  
Centro Gráfico Scania do Brasil

Correspondência: Av. José Odorizzi, 151  
São Bernardo do Campo - SP - CEP 09810-902  
Fone (011) 752-9131 - Publicação filiada à Aberje.  
É autorizada a reprodução de qualquer matéria  
editorial desde que citada a fonte.

Tiragem desta edição:  
45.000 exemplares.

# O MILIONÁRIO NE

*O Brasil é o maior produtor mundial de carne bovina, e exporta cerca de US\$ 600 milhões por ano do produto.*

*Abrigando um rebanho de 140 milhões de cabeças e detendo tecnologia de ponta para o “cruzamento industrial” (engenharia genética), o País processa anualmente uma média de quatro milhões de*



# GÓCIO DA CARNE



*toneladas de carne.*

*Num mercado consumidor sempre*

*ávido por esse produto,*

*os prazos de entrega, tanto*

*nos portos como nos*

*centros consumidores, são*

*extremamente rigorosos.*

*Para não haver riscos de*

*falhas, frigoríficos e*

*transportadoras especializadas*

*utilizam, na maioria,*

*caminhões Scania em suas frotas.*

A pecuária no Brasil movimentava anualmente mais de 6,5 bilhões de dólares, emprega direta e indiretamente mais de 200 mil pessoas e, apesar de não haver estimativas precisas sobre os investimentos deste segmento, sabe-se, por amostragem comercial, seu poder de fogo: 70% dos defensivos agrícolas comercializados no País são consumidos por pecuaristas. Terras, aviões, tratores, automóveis e outros artigos de luxo importados estão, também, no seu cotidiano de consumo. "O boi é moeda forte", afirma Francisco da Costa, gerente de vendas da concessionária Scania Transcam, de Araçatuba, que já vendeu alguns caminhões pesados para uma aplicação pouco comum no Brasil: transporte de gado.

Na região de Araçatuba, local conhecido como "terra do boi gordo", por abrigar nada menos que 1,6 milhão de cabeças de gado, fica a maioria das fazendas criadoras de gado de corte do Estado de São Paulo. Lá, por uma questão de custos, operam grande parte dos frigoríficos paulistas, que juntos representam 34% do abate nacional. Nessa região, falar de arroba é a mesma coisa que, no mercado financeiro, o índice bovespa ou a cotação nervosa do dólar no paralelo. "Aqui, realizamos muitos negócios que não tem nada a ver com gado, de acordo com a variação da arroba", diz Elaine Pereira, representante de vendas de uma loja de artigos importados.

Praça típica de cidade interiorana, com as tradicionais árvores centenárias, bancos, fontes e muitas pombas, a "Praça do Boi Gordo", cujo nome oficial Rui Barbosa, apesar de nobre, caiu no ostracismo, funciona como o termômetro financeiro dos negócios com gado na região. Ao passante incauto, o que se vê é apenas uma praça tranquila com senhores aposentados, invariavelmente vestidos à moda interiorana, jogando con-

versa fora. Mas tudo não passa de aparência. Ali, compra-se e vende-se centenas de bois diariamente. "Se quiser arrumo mil cabeças para amanhã", garante o agente Carlos que, matuto, preferiu não revelar o sobrenome.

Na região de Araçatuba (compreende cidades como Andradina, Lins, Promissão, Guararapes) são processados anualmente 108 mil toneladas de carne, montante que representa 23% da produção do estado de São Paulo e 6,4% da nacional. 95% do total

do País) da ordem de 20%", afirma Antônio de Oliveira Pereira, presidente do Sindicato Nacional dos Pecuáristas de Gado de Corte, Sindipec, acrescentando que uma melhor produtividade esbarra no problema dos custos e da tributação. "A utilização de métodos científicos para melhorar a carne produzida demanda altos investimentos e os tributos no setor elevam demais os custos", diz Pereira.

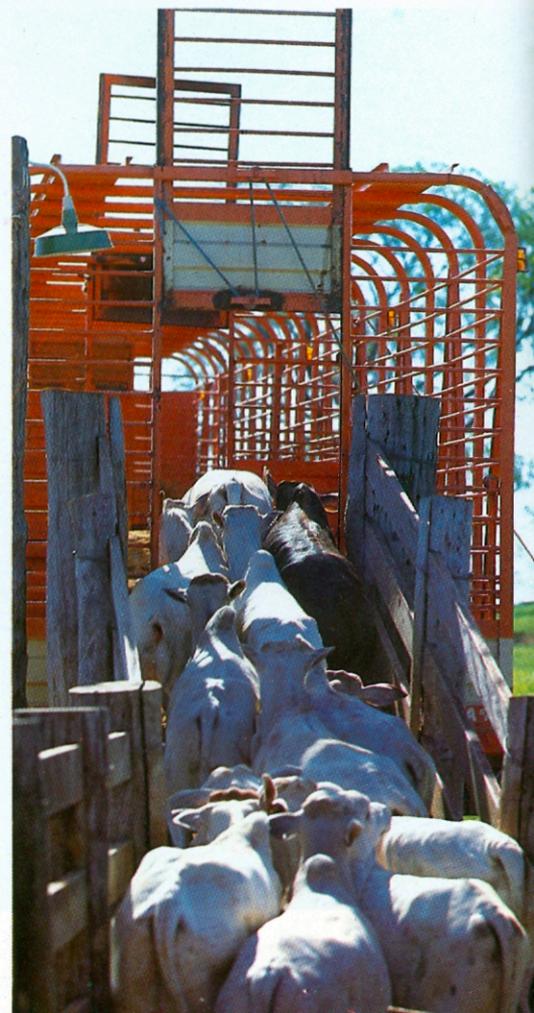
Segundo Pereira, o rebanho norte-americano, de 90 milhões de cabeças, processa



produzido é transportado para os centros consumidores e portos por caminhões pesados, na maioria Scania. "Nesse segmento, os caminhões Scania são absolutos", afirma Costa, da Transcam. A produção brasileira de carne foi de 4.724 milhões de toneladas em 1991 e 4.980 milhões no ano passado, segundo o Sindicato do Frio, entidade que reúne os frigoríficos do País. "A tendência é a produção aumentar nos próximos anos devido a uma melhor produtividade do setor", assegura Hélio Toledo, diretor executivo do sindicato.

#### Cruzamento industrial, o segredo da produtividade

O rebanho brasileiro, estimado em 140 milhões de cabeças, o que daria aproximadamente um boi para cada habitante do País, parou de crescer em número de cabeças, mas a produção vem aumentando em função de ganhos de produtividade, principalmente com o emprego, cada vez mais sofisticado, da engenharia genética e confinamento adequado. "Toda essa tecnologia nos permite hoje um desfrute (expotente do gado abatido em relação ao rebanho total



anualmente, 11 milhões de toneladas de carne. No Brasil, com 140 milhões de cabeças, são produzidas apenas uma média anual de 4,5 milhões de toneladas. "Com o cruzamento industrial, os americanos abatem um boi com 1,5 a 2 anos. Aqui abate-se o boi com quatro a cinco anos", conta Pereira. É bom lembrar que em ambos os casos os animais são abatidos com 17 arrobas, a diferença está na qualidade da carne. "um boi abatido aos 20 meses produz uma carne com mais proteínas e menos gordura", conclui Pereira.

Apesar do Brasil ainda não conseguir produzir uma carne de melhor qualidade, ainda que detenha uma tecnologia de ponta para tanto, o País é o oitavo maior exportador de carne do mundo, com uma média anual de 400 mil toneladas destinadas ao mercado externo, principalmente aos EUA e CEE. "Não é uma posição confortável quando se conhece o potencial do País e as dificuldades que afligem o setor", conta Pereira. Uma das dificuldades eclodiu em meados de abril passado quando o governo dos Estados Unidos proibiu a importação de carne industrializada do Brasil por considerar que o controle de resíduos sanitários não estava sendo feito de forma apropriada. Por



sorte, um empenho diplomático resolveu a questão rapidamente. O diretor comercial do frigorífico Kaiowa, que mantém exportações mensais de carne processada no valor de US\$ 1 milhão para os EUA, Raul Wiesel, lembrou que esta é a segunda vez que os americanos suspendem as importações de carne industrializada brasileira, num período de dois anos.

---

#### Rentabilidade garantida

---

As exportações brasileiras de carne processada aos EUA somam, em média, US\$ 100 milhões anuais. Caso a decisão americana

**Na "praça do boi gordo" milhares de cabeças são negociadas diariamente. Com o negócio fechado, entra em ação um complexo sistema de produção de carne, onde o transporte tem importância fundamental para distribuição do produto aos centros consumidores.**



fosse realmente ratificada, o preço da arroba do boi sofreria forte pressão de queda devido ao excesso de oferta no mercado interno num período de safra (de abril a julho), onde tradicionalmente a cotação da arroba fica abaixo da média de US\$ 20. Porém, o pior não aconteceu e a arroba do boi vai sendo puxada para cima semanalmente. Apesar dos problemas com o mercado externo e interno, a pecuária no Brasil está longe de ser uma atividade perdulária. Muito pelo contrário.

Um fato isolado, neste caso, pode ilustrar a realidade do setor. Em apenas quatro anos, o rebanho bovino do Estado do Paraná cresceu mais de 60%, passando de 5,5 milhões para 9 milhões de animais. Nesse período, grandes agricultores vêm substituindo suas lavouras por pastos, apostando numa melhor lucratividade da pecuária. Hoje, dos 12 milhões de hectares próprios para atividades agrícolas no estado, 30% já são ocupados por rebanhos. "A pecuária tornou-se o investimento ideal para o quadro econômico vivido pelo Brasil hoje. Só não é mais rentável porque a produtividade do rebanho brasileiro é baixa", afirma José Carlos Tibúrcio, presidente da Sociedade Rural do Paraná (SRP), que garante, também, que a febre aftosa (um dos principais motivos que levou os EUA a penalizar o Brasil) está erradicada do Estado.

Visando melhorar a produtividade para conquistar novos mercados — como o leste

asiático, por exemplo, cujo hábito alimentar está sofrendo mudanças radicais em favor da carne vermelha — e reconquistar clientes tradicionais, como os Estados Unidos, o governo paulista estuda a criação de um programa de incentivo fiscal à produção de novilhos precoces, similar ao programa instituído, com sucesso, no Mato Grosso do Sul, em fevereiro passado, que reduziu em 50% a carga de ICMS recolhido pelos criadores deste tipo de animal. "Esse incentivo é uma iniciativa muito importante para que consigamos produzir uma carne mais nobre e competitiva", diz o presidente do Sindipeç, Antonio de Oliveira Pereira.

### Couro, vale quanto pesa

A melhoria de qualidade do gado brasileiro não trará benefícios só para os fervorosos

frequentadores de churrascarias do Brasil e do mundo, a produtividade no setor irá gerar sub-produtos de maior valor. Ao entrar no abate, tudo do boi é aproveitado. Desde o estêrco (que é transformado em biogás) até o couro (cujo preço chega a valer de 5% a 6% do preço do boi). Só por curiosidade, os pelos da orelha e do rabo do animal são utilizados na confecção de pincéis especiais. Depois da carne, o couro representa a maior fonte de lucro dos frigoríficos. Porém, neste setor específico, o País ainda está engatinhando. Apesar de ser um produto nobre e caro, o Brasil processa apenas 22 milhões de peles por ano, "um volume muito baixo para um rebanho de 140 milhões de cabeças", considera Pereira, do Sindipeç.

De olho neste importante mercado, a Sadia Oeste, quarto lugar no ranking de frigorí-



***A produtividade do setor pecuarista melhora a qualidade da carne tornando o produto mais competitivo no mercado externo.***



ficos bovinos, segundo a revista Balanço Anual, é a primeira empresa a se comprometer com a indústria de curtumes a tomar medidas para melhorar a qualidade da matéria-prima. O anúncio foi feito pelo presidente da empresa, Gerson Dalcanale, no I Encontro Nacional do Centro das Indústrias de Curtumes do Brasil. "Os frigoríficos não têm conhecimento das causas que depreciam o couro", afirma Dalcanale. A Sadia Oeste fatura anualmente US\$ 13 milhões só com a venda de couro. Com a melhora do produto, este valor terá um incremento da ordem de 5%, calcula o executivo.

### Em cada Scania, uma boiada

Após processar a carne, os frigoríficos contam com um importante aliado para distribuí-la, diariamente, aos centros consumidores. São os caminhões pesados, sempre correndo contra o tempo para respeitar os exigentes prazos de exportação e do mercado interno. "Estamos trabalhando a plena carga, com mais de duas saídas diárias", afirma José Carlos Ramos Rodrigues, diretor financeiro e um dos proprietários da Transportadora Araça, empresa especializada no transporte de carne "in natura" congelada, de Araçatuba. Prestando serviço a vários frigoríficos, a Araça tem uma frota de 22 caminhões, sendo 15 Scania. "Utilizamos os caminhões da marca para os serviços mais pesados e com exigência de prazo", diz o empresário.

Nos baús frigorificados de cada Scania entra uma verdadeira boiada aos pedaços. São aproximadamente 100 bois que, juntos, pesam entre 22 e 25 toneladas. "A dificuldade neste tipo de transporte é o retorno. Voltamos invariavelmente vazios por não termos tempo de esperar carga", conta Rodrigues. Os Scania rodam, em média, 12 mil quilômetros/mês e a manutenção preventiva é feita antes de cada viagem. Na cabine

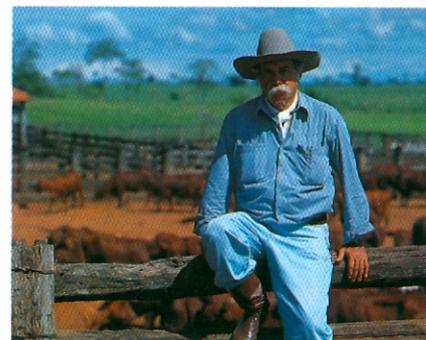
do caminhão, antes de levar a preciosa carga para o Rio de Janeiro, está, tranquilo, o motorista Sebastião Ribeiro de Araújo, 67 anos, 35 de profissão, fazendo a última inspeção. "O trajeto até o Rio é feito em 17 horas", diz Sebastião. Cansaço? "Se cansar, paro. Mas o conforto de dirigir um Scania já é quase um repouso", brinca.

E conforto para motorista é uma questão prioritária para o português Laurentino Fernandes da Silva, proprietário do Frigorífico Frig, de Guararapes. De médio porte, o Frig tem capacidade para até 700 abates por dia e uma frota própria de 14 caminhões, sendo seis Scania. "Utilizamos os Scania para as entregas em São Paulo e Rio de Janeiro por ser um caminhão robusto e, historicamente, não dar problemas", afirma José Carlos S. Macedo, gerente de transporte e que, na verdade, dirige uma transportadora dentro do frigorífico. Segundo Macedo, o Frig utiliza caminhões Scania desde 1969 e não muda, primeiro por tradição e, também, em respeito à exigência dos motoristas. "Seu Laurentino respeita muito o conforto e a segurança dos motoristas. Afinal, eles transportam o maior patrimônio da empresa", complementa Macedo.

Atualmente, cerca de 90% da carne processada pelos frigoríficos são transportadas por caminhões pesados para os centros consumidores ou portos (via exportação), segundo informações do Sindicato do Frio. Grandes frigoríficos como Swift-Armour, do Grupo Bordon, Sadia e Bertin utilizam transportadoras especializadas neste tipo de operação, para escoar a produção tanto para o mercado interno como para o externo. Sem precisar recorrer a estatísticas, basta apenas consultar os maiores frigoríficos do País, ou mesmo observar por algumas horas a rodovia Castelo Branco (via que liga a "terra do boi gordo" a São Paulo e Rio de Janeiro) para se notar a supremacia dos caminhões Scania nessa atividade.

### Solução econômica

Em outra atividade ligada ao gado, está uma aplicação de caminhão pesado incomum no País. O transporte de gado vivo. Normalmente feita em caminhões de médio porte, o transporte de gado vivo vem sendo feito por alguns pecuaristas da região de Araçatuba. A fazenda Guanabara, de propriedade do grupo Grendene, é uma das adeptas deste tipo de operação. Nos meses de maio, junho e julho (período de desmama) centenas de bezerros de sete a oito meses são trazidos do Mato Grosso do Sul para engorda na fazenda. "Nesses três meses, o caminhão com carreta de dois andares faz aproximadamente três viagens por semana", conta Ilson Ribeiro Corrêa, administrador da fazenda. A Guanabara, por uma questão de custo, adquiriu apenas a carreta. O caminhão é emprestado do Grupo Grendene.



Mas o mais fervoroso adepto desta revolucionária aplicação é um dos maiores pecuaristas do País, Orencey Rodrigues da Silva, que acumula, também, entre suas atividades, a prefeitura de Andradina, cidade paulista que fica próxima à divisa com Mato Grosso do Sul. Figura tarimbada entre os criadores de gado e no meio político (já foi deputado federal), Orencey mantém fazendas de cria, recria e engorda em Goiás, Mato Grosso do Sul e São Paulo. "Para colocar meu gado sempre em pastos mais favoráveis, preciso locomovê-los constantemente", diz Orencey, que utiliza dois caminhões Scania e tem três carretas boiadeiro de dois andares. Uma carreta de dois andares pode transportar até 100 bezerros. "Para chegar a este montante eu precisaria de 2,5 caminhões médios", conta o pecuarista conservador, até mesmo no modo de se vestir. Orencey diz que sempre utilizou caminhões Scania para transportar gado. "Além de ser mais econômico, me parece que o boi gosta mais de passear numa carruagem puxada por 350 cavalos", finaliza sorrindo. ●

fotos



Fotos: Emanuel A. P.

*Das linhas de produção da Scania do Brasil saiu, no último mês de março, aquele que foi o 100.000º veículo da marca produzido no País, um caminhão modelo R 113 H 360 4x2, pintado na cor azul e especialmente caracterizado para esta ocasião. Este é um marco na história da empresa, pois representa que, atualmente, em qualquer momento ou lugar, um Scania circula pelas estradas do Brasil transportando cargas essenciais ou levando pessoas para os pontos mais distantes do País. São caminhões e ônibus com avançada tecnologia e que, ao longo dos 36 anos de história da Scania do Brasil, mudaram profundamente o conceito e o perfil do transporte rodoviário brasileiro.*



## SCANIA DO BRASIL COM PRODUÇÃO DE 100 MIL

**E**m março último, a Scania do Brasil comemorou a produção de 100.000 veículos no Brasil. O 100.000º Scania brasileiro é um caminhão modelo R 113 H 360 4x2, pintado na cor azul e especialmente caracterizado para a ocasião.

A produção de 100.000 veículos é um marco para a Scania do Brasil, em uma história que se confunde com a própria evolução dos transportes rodoviários do País, nos 36 anos de atividades da empresa no mercado brasileiro. A comemoração contou com as presenças do presidente mundial da Scania Trucks & Buses, Leif Ostling, diversos diretores internacionais da companhia, autoridades brasileiras, concessionários, clientes, jornalistas e diretores e funcionários da própria filial brasileira.

### A escalada da produção

O primeiro veículo Scania produzido no Brasil foi um caminhão modelo L 75, lançado

oficialmente no País em 1958. Em 1960, a empresa apresentava ao mercado brasileiro seu primeiro modelo de ônibus, o B 75. O veículo Scania mais produzido no Brasil até hoje foi o caminhão modelo T 112 H 4x2, fabricado no país de 1981 à 1984, com 11.602 unidades.

O Brasil sempre se mostrou um grande mercado potencial para os veículos Scania. Em 1965, mais de 5 mil unidades da marca já circulavam pelas estradas brasileiras. O Scania brasileiro número 10.000 foi produzido em 1971. Por volta de 1975, o número de produção já estava dobrado e, apenas dois anos depois, em 1977, chegou-se a 30.000 veículos. Em 1983, foi fabricado O Scania 50.000. E, agora, somente dez anos depois, chega-se ao marco histórico dos 100.000 veículos produzidos no País.

Desse total produzido até agora, cerca de 78 mil são caminhões e 22 mil são ônibus, sendo aproximadamente 88 mil unidades destinadas ao mercado brasileiro, e 12 mil



# MEMORIA L VEÍCULOS

aos demais mercados atendidos pela fábrica brasileira, principalmente na própria América Latina. De todos os caminhões e ônibus Scania comercializados no Brasil, estima-se que hoje aproximadamente 56 mil veículos ainda estejam atualmente em operação.

## Confiança no Brasil

Leif Ostling, em entrevista à imprensa brasileira, reafirmou a importância do Brasil como principal mercado mundial para os produtos da marca, uma vez que a Scania do Brasil respondeu, no ano passado, por cerca de 15,5% do total de veículos Scania vendidos no mundo. Segundo ele, o Brasil é o principal mercado individual para a empresa em todo o mundo e o centro de todas as atividades do Grupo na América Latina.

Ostling disse ainda que as grandes empresas acreditam no potencial brasileiro e é por isso que estão investindo, indepen-



dente das incertezas políticas do País a curto prazo. Um ponto importante dessa credibilidade, na sua opinião, é a viabilização do Mercosul (Mercado Comum dos Países do Cone Sul). "O Brasil representa 60 a 70% dos negócios da Scania na América Latina. Por isso, o Mercosul depende muito da retomada do crescimento econômico brasileiro", afirmou.

O presidente mundial da Scania Trucks & Buses destacou, também, a importância da Scania do Brasil como fornecedora de componentes para as demais unidades industriais da empresa no mundo. "Os componentes produzidos hoje na Scania do Brasil têm grande competitividade nas fábricas do Grupo instaladas na Europa", afirmou. E ressaltou, inclusive, que a nova fábrica de cabinas a ser instalada no Brasil e com investimentos de cerca de US\$ 30 milhões, é mais um passo importante na estratégia de globalização da produção da empresa, uma vez que o Brasil poderá se tornar, também, um importante fornecedor de componentes de cabinas para as demais unidades industriais da Scania no mundo".

## Maior competitividade

Por outro lado, o presidente da Scania do Brasil, Ake Brännström, disse que, no momento, a Scania executa um amplo programa de investimentos no Brasil, da ordem de US\$ 160 milhões até 1996, objetivando acompanhar os níveis de competitividade do mercado internacional de caminhões e ônibus, em termos de produtividade, tecnologia e qualidade dos produtos.

A Scania do Brasil está instalada em São Bernardo do Campo, em São Paulo, em uma área de 360 mil metros quadrados, dos quais mais de 120 mil de área construída. Empregando 3,2 mil funcionários, é a líder do mercado brasileiro de caminhões pesa-

## E O CENTÉSIMO MILÉSIMO JÁ ESTÁ TRABALHANDO



Foto: Eduardo Mello

*O caminhão R 113 H 360 4x2 que simbolizou o 100.000 veículo Scania fabricado no Brasil, foi sorteado na reunião do Consórcio Nacional Scania realizado no dia 16 de abril, entre clientes dessa importante modalidade de vendas, que representa cerca de 40% dos veículos comercializados pela Scania no Brasil.*

*A quota contemplada pertence à Gengo Transportes e Equipamentos Ltda., de Osasco, São Paulo, cliente da concessionária Supercar. Operando com carga geral, a Gengo possui uma frota de 18 caminhões e utilizará o 100.000 Scania para transportar embalagens (latas de cerveja e óleo) entre as cidades de Limeira, Rio de Janeiro e Agudos. A entrega oficial do veículo foi realizada no dia 03 de maio.*

dos, com um "market share" de 38% em 1992; é a segunda maior no mercado brasileiro de ônibus, com 10% do total comercializado no País; e uma das maiores também no mercado de motores diesel industriais e marítimos. No ano passado, a empresa faturou US\$ 420 milhões, dos quais US\$ 160 milhões referiram-se à exportações para diversos países, principalmente da América Latina.

# ÔNIBUS ROD



*Fazer turismo de ônibus vem se tornando uma prática cada vez mais comum no mundo todo. No Brasil não é diferente. Aliando economia, conforto e lugares incríveis, além da possibilidade de fazer novos amigos, operadoras especializadas oferecem pacotes turísticos para todo o País e também para o exterior, a preços bem mais acessíveis. Levando-se em consideração que quem quer lazer deve esquecer o tempo e a correria, os ônibus rodoviários vêm conquistando cada vez mais espaço nas excursões brasileiras.*

Fotos: Emanuel A. P.



Texto: Robson Moreira

Há alguns anos, além de brega, fazer turismo de ônibus era um verdadeiro pesadelo. Você chegava em casa, de volta de um passeio, com a nitida impressão de que estava retornando de um campo de batalha: irritado, tenso, com as pernas inchadas e o corpo dolorido. Sair em excursão, então, nem falar: não passava de um gesto tresloucado de se juntar a um bando de desconhecidos para ficar um dia na praia mais próxima, comendo lanche e viajando num ônibus velho.

Estas imagens, são, definitivamente, coisas do passado. Os tempos mudaram e o turismo rodoviário é hoje, no Brasil, uma atividade das mais sofisticadas e prósperas, com ingredientes, detalhes e infra-estrutura bem a gosto do cliente: roteiros previamente pesquisados e selecionados, ônibus equipados com tecnologia de última geração, motoristas e guias bem treinados, conforto,

tratamento diferenciado e, ainda mais importante, preços acessíveis.

É claro que na hora da escolha é preciso tomar cuidado. Ainda existem por aí aquelas empresas que não evoluíram e que estão sempre prontas a levar as pessoas de volta ao passado, transformando em pesadelos os raros e preciosos momentos dedicados ao lazer. O negócio, então, é informar-se bem e certificar-se de que a empresa escolhida é mesmo uma operadora do ramo e com a qual se vai, de fato, fazer turismo.

## No ônibus, o começo

Tanto para Marcos Antonio Pagolim, diretor presidente da Viagens Costa, como para Álvaro Terra, supervisor de operações da Soletur, ambas especializadas em turismo rodoviário no Brasil e no exterior, a diferença começa exatamente no ônibus. "Em um pro-

# RODOVIÁRIO

## PRAZER E CONFORTO NAS ESTRADAS

didadas a intensificar cada vez mais a qualidade na prestação de serviços, apostando que, num futuro bem próximo, terão de investir fundamentalmente no aumento de suas frotas, como forma de atender ao crescimento acentuado da demanda.

Álvaro Terra, por exemplo, aponta três motivos que indicam para a rápida chegada desta nova realidade: primeiro, a tendência mundial que leva para as empresas aéreas clientes mais voltados aos negócios; segundo, a certeza de que a viagem por terra é a melhor maneira de se conhecer a beleza de cada lugar; e, por fim, a constatação de que o turismo rodoviário custa, na grande maioria dos casos, metade do que se gasta com uma simples viagem de avião.

Não significa, porém, que as operadoras estejam, com isso, riscando o avião da vida

de quem quer fazer turismo. "De forma alguma", salienta Marcos Antonio Pagolim, da Viagens Costa, acrescentando: "temos, inclusive, programas aerodoviários que permitem ao turista ir de São Paulo ao Nordeste de ônibus e voltar de avião, ou vice-versa, compatibilizando, assim, o aproveitamento completo do passeio e a rapidez do avião."

### Testes rigorosos

A conjugação do ônibus com o avião é também, na verdade, uma fórmula encontrada pelas operadoras para superarem um dramático problema e sobre o qual não têm poder de decisão: as condições precárias de várias estradas brasileiras, principalmente na região Nordeste do País.

"Infelizmente, há estradas em avançado

grama turístico dessa natureza, é preciso que ofereçamos ao cliente o que há de melhor, pois no ônibus é que o turista vai passar a maior parte de seu tempo", afirma Pagolim. Para completar, segundo ele, as pessoas estão cada vez mais exigentes e querem o máximo que o dinheiro possa comprar.

As duas empresas operam com ônibus novos e modernos, equipados com poltronas reclináveis em até quatro estágios (para viagens diurnas) ou leitos (para viagens noturnas), toaletes com banheiro químico, ar-condicionado, geladeira, serviços de bordo, televisão, vídeo, mesa de jogos e sistema de som com fontes individuais.

A Viagens Costa dispõe de uma frota própria de 20 veículos, dez dos quais da marca Scania. A Soletur, por sua vez, tem 41 ônibus, todos Scania. "A marca, por si só, já atrai mais o cliente. Além disso, os ônibus Scania são fortes, ágeis e raramente dão problemas de manutenção, principalmente em percursos longos e cujos trechos são carentes de oficinas e de peças de reposição", justifica Álvaro Terra.

### Atividade em expansão

O certo é que, no geral, as operadoras especializadas em turismo rodoviário sabem que estão lidando com uma atividade em franca expansão. E se mostram preparadas e deci-



estado de deteriorização, o que traz desconforto para os passageiros e prejuízos para as empresas", confirma Marcos Antonio Pagolim. Para os turistas, paradoxalmente, o desconforto a que se refere Pagolim, acaba sendo compensado, já que a precariedade das estradas faz com que as operadoras mantenham sempre ônibus novos em suas frotas. O que representa, é claro, tranquilidade para quem viaja.

Aliado a isso, a excursão rodoviária oferece aos turistas um programa completo, que vai desde os roteiros mais abrangentes até os cuidados para que eles não tenham quaisquer aborrecimentos com reservas em hotéis, passagens, bagagens ou preocupação com quem está conduzindo o veículo. E, aqui, entra um capítulo à parte. Ou seja, não basta ser um bom piloto para ser bom motorista de turismo.

As operadoras fazem testes rigorosos, dos quais só podem participar candidatos com experiência de pelo menos cinco anos na direção de ônibus que fazem viagens interestaduais. Aprovado no teste de pilotagem, o motorista é, então, submetido a uma bateria de treinamentos específicos, onde aprende regras básicas no relacionamento com os clientes, além de detalhes como estacionar corretamente o ônibus em frente a um hotel, sem que a porta do veículo fique próxima a níveis muito baixos ou altos de-

mais e muito menos ao lado de uma poça d'água.

Para Marcos Antonio Pagolim, são procedimentos extremamente necessários. "Afinal, não podemos colocar um patrimônio de US\$ 180 mil (preço médio de um ônibus encarroçado) nas mãos de qualquer um", lembra. Em relação aos guias, o tratamento não é diferente. O teste é tão rigoroso que, no caso da Soletur, por exemplo, registra-se um índice médio de 60% de reprovação en-

tre os candidatos, sempre que a seleção é realizada. "O guia tanto tem o poder de levantar o astral de uma excursão que esteja mal, como pode destruir uma outra que esteja indo muito bem, fazendo com que os clientes não retornem nunca mais", resume Álvaro Terra.

---

### Roteiros próprios

---

Ônibus modernos e bem equipados, moto-



Foto: Arquivo Scania

**Lugares charmosos, companheirismo e muito conforto são a tônica das excursões rodoviárias especializadas.**





**Excursionistas desfrutam da comodidade de estar tudo muito bem planejado. A única coisa a fazer é aproveitar cada instante do passeio.**

cionais que os interessados tem à sua disposição.

Em terras brasileiras, as empresas procuram incluir tudo aquilo que for possível para que os turistas possam conhecer em detalhes cada paisagem, festa tradicional ou ponto histórico. Se, ainda assim, o cliente não concordar com o roteiro apresentado, as operadoras estão abertas a todos os tipos de alterações ou adaptações sugeridas pelos próprios turistas, desde que resultem no consenso do grupo já formado e não representem riscos à segurança dos passageiros.

Exemplo pitoresco de uma adaptação do gênero ocorreu no ano passado, envolvendo a Soletur. Álvaro Terra narra que um senhor do interior da Bahia, perto de Jequié, resolveu comemorar seus 60 anos de uma forma diferente. Reuniu a família (várias gerações) e alguns amigos, pediu um ônibus e viajou com o grupo por todo o Sul do País. "Com 32 pessoas a bordo, a viagem durou 27 dias. Sem incidentes, fizemos o roteiro e foi muito divertido", conta Terra, indicado na época como guia especial para esta excursão tão peculiar.

Semelhante a este, há vários outros casos, onde o cliente se diferencia pelo tratamento que recebe e por fazer aquilo que realmente acha que deve ser feito. Como diz Marcos Pagolim, da Viagens Costa, não há desculpas para não se fazer turismo rodoviário hoje no Brasil. "As condições são de primeiro mundo e só não faz mesmo quem não quiser", finaliza. ●



ristas treinados e guias bem preparados, o passo seguinte é ver para onde se quer ir e o que se deseja visitar. Nesse aspecto, as operadoras especializadas apresentam uma vasta gama de roteiros, tanto para o Brasil afora como para o exterior. América do Sul, Estados Unidos, Canadá, Austrália, Nova Zelândia, Escandinávia e até África do Sul, são algumas das opções interna-

# O CAMINHÃO SILENCIOSO



O barulho constitui, hoje, um dos problemas ambientais mais graves. Pesquisas realizadas recentemente na Europa, revelam que cerca de 80% das pessoas encaram o ruído como uma das principais causas de irritação. Mas o que é o barulho? E o que efetivamente o provoca?

O barulho é interpretado de maneiras diferentes por pessoas diferentes e os limites de tolerância, que estabelecem a distinção entre os níveis de ruídos suportáveis e insuportáveis, são bastante individuais. Mas um fato é unânime: na sociedade moderna, com o tráfego cada vez mais intenso, o ruído dos veículos tornou-se um forte fator de incômodo.

## 84% a menos de ruído

Este grave problema faz com que as grandes fábricas de veículos invistam milhões de dólares todos os anos no sentido de solucioná-lo ou, pelo menos, reduzi-lo substancialmente.

A Scania, por exemplo, através de intensas pesquisas e aperfeiçoamento de seus produtos, realizadas no seu Centro de Desenvolvimento de Tecnologia, na Suécia, conseguiu, nos últimos dez anos, reduzir o ruído externo produzido por seus cami-

nhões de 88 para 80 decibéis (cerca de 84%). Ou seja, na prática, oito motores Scania de hoje em dia fazem menos barulho que somente um motor de uma década atrás.

Para se entender o quanto substancial é esta redução, é importante observar que a escala de medição de ruídos é logarítmica e não linear. Em outras palavras, se dobrarmos um nível sonoro de 80 decibéis, o novo valor é 83 e não 160.

## Principais fontes de barulho

O barulho causado por um veículo pesado pode ser dividido em duas categorias: os de baixa frequência, provocados pelas partes mecânicas do veículo (motor, escapamento e transmissão); e os de alta frequência, provocados pelo atrito dos pneus com o solo.

No primeiro caso, os fabricantes e, no exemplo já citado, em particular a Scania, já conseguiram uma substancial redução dos índices, através de soluções de engenharia. Já no caso dos pneus, existe hoje a necessidade de maiores estudos por parte dos fabricantes desse tipo de produto, conjuntamente com as próprias montadoras e também com os construtores das estradas, uma vez que o barulho produzido por este

componente é a principal fonte predominante de ruído numa rodovia, quando a velocidade de cruzeiro é superior a 50 km/h.

Testes realizados pela Scania indicam que esse nível vai de 77 a 85 decibéis, podendo aumentar em até 7 decibéis em superfícies molhadas. Outro problema é que pneus diferentes numa mesma composição podem produzir diferenças de até 12 decibéis. Medidas do barulho produzido pelos pneus, levadas a uma velocidade constante, indicam, também, que o nível sonoro aumenta com a velocidade e com o peso do veículo.

## Meio ambiente, uma preocupação constante

A Scania, em termos mundiais, é uma das empresas que mais tem demonstrado preocupação com o desenvolvimento ambiental de seus produtos nos últimos anos. Nesse sentido, milhões de dólares são investidos todos os anos em pesquisas, com o objetivo de tornar os caminhões, ônibus e motores produzidos pela empresa cada vez menos nocivos ao meio ambiente.

Em termos de pesquisas relativas à ruídos, por exemplo, a empresa possui, em seu Centro de Desenvolvimento de Tecnologia de Södertälje, na Suécia, um laboratório onde técnicos e engenheiros especializados em acústica pesquisam incessantemente este tema.

Este laboratório, por sinal, é considerado um dos maiores e mais modernos do mundo neste campo específico, possibilitando, através de sofisticados equipamentos de medição, não só a simulação de passagens em estradas com composições completas de veículos de carga e passageiros, como também a medição da incidência interna de ruído na cabina, permitindo o estudo individualizado de cada um dos parâmetros dos componentes.

O desenvolvimento de veículos silenciosos ainda vai levar algum tempo e não será conseguido de um dia para outro, mas o objetivo é, no futuro, a pesquisa moderna de acústica ser empregada durante os diversos estágios de projeto para tornar, desde o início, os veículos e os componentes mais silenciosos. O ruído poderá, assim, ser eliminado na fonte, ou mesmo não ser produzido de saída. ●

lançamento

# DSI14 VIP

## MAIOR POTÊNCIA COM MENOR PESO

*Sucesso no Salão Náutico Internacional do Rio de Janeiro, o DSI 14 VIP ganha a esportividade exigida pelas lanchas de alta performance com potência de 675 hp e surpreende o mercado por oferecer o menor peso e o menor consumo entre seus concorrentes diretos.*

Para atender às necessidades do mercado náutico, mais especificamente do segmento de lanchas "off-shore" e "sport-cruiser" — embarcações esportivas de alta performance — de 42 a 60 pés, a Scania do Brasil lançou, durante o XI Salão Náutico Internacional, que aconteceu no Rio Centro, Rio de Janeiro, um novo motor marítimo de 675 hp de potência a 2.100 rpm que tem como característica principal oferecer a menor relação peso/potência dentro da sua classe: 1,96 kg/hp.

Este novo motor, um DSI 14, ou seja, de 8 cilindros em V (V-8) e 14 litros de cilindradas, que está sendo batizado de Scania VIP — "Very Intelligent Power", é o primeiro motor desta categoria fabricado no Brasil. Por ser um engenho compacto (seu peso é de 1.325 kg), permite à embarcação maior velocidade e economia. Em outras palavras, é um motor de alto desempenho e reduzido consumo específico (162 g/hp. h), o que

reverte-se em grande economia para seus usuários.

Como este novo motor marítimo Scania DSI 14 Série VIP atenderá uma faixa de potência que até este momento contava somente com produtos importados, o seu lançamento também representará um benefício para o usuário no que se refere à manutenção, uma vez que a Scania possui toda

uma rede de assistência técnica especializada em todo o Brasil, além de oferecer toda a gama de peças de reposição à disposição imediata.

### Lançamento simultâneo à Suécia

O lançamento do novo motor Scania DSI 14 VIP no Brasil está acontecendo quase que simultaneamente à Suécia, uma vez que este motor foi apresentado naquele país no segundo semestre do ano passado, após dois anos de desenvolvimento conjunto da Scania com a marinha sueca. Assim, a Scania do Brasil mantém a tradição de ser sempre pioneira, no País, no lançamento de seus produtos. A história da empresa, por sinal, registra diversos fatos que comprovam esta filosofia. Foi

assim com o primeiro motor turbinado, o primeiro intercooler e diversos outros produtos e inovações tecnológicas colocados no mercado brasileiro e que permitiram ao País manter-se atualizado em relação às últimas novidades dos países europeus.

A Scania calcula que, hoje, no Brasil, cerca de 90% das embarcações equipadas com motores diesel para serviços pesados utilizam produtos da marca. E no segmento de lazer, especificamente, cerca de 70% das embarcações são movidas por motores Scania. Com este novo lançamento, a empresa espera poder equipar mais 5% dos barcos deste segmento específico. ●



clientes

# UMA LOCOMOTIVA CHAMADA

# E X C E L S I O R

*Com uma frota de 98 Scania com idade média de 1,5 ano, a Excelsior é uma transportadora que não vê seus caminhões no pátio. Operando com 100% de sua capacidade (60% comprometida com a Companhia Siderúrgica Nacional), a transportadora ainda encontra espaço para diversificar no segmento de combustíveis e carvão.*

**E**m 1960, a transportadora Excelsior era apenas um nome no papel com uma antiga autorização que a credenciava para transportar ferro e aço para a Companhia Siderúrgica Nacional (CSN). Neste mesmo ano, João Loureiro, que já transportava para a siderúrgica com três Scania, comprou a Excelsior e juntou seus três caminhões para lhe dar vida nova. Dessa forma, de um nome no papel com um contrato, a empresa passa efetivamente à ativa. De lá para cá, não parou de crescer.

Como para o setor siderúrgico não existe entressafra, salvo crises econômicas, a Excelsior manteve, nos seus primeiros anos de ativa, uma política de ampliação de frota e, a partir de 1978, passou a adquirir, religiosamente, uma dúzia de Scania por ano. "Hoje possuímos uma frota de 98 caminhões com idade média de 1,5 anos", diz Sérgio Sales Loureiro, filho do fundador, e atual presidente da empresa. Sem dúvida, a Excelsior está atualmente no seletor grupo das grandes transportadoras que mantêm uma frota com idade média tão baixa.

A transportadora está credenciada, também, a participar de outros grupos bem mais seletos, como por exemplo, o das transportadoras que estão operando com capacidade total. "Estamos com zero, absolutamente zero de ociosidade", diz Sérgio, "e há muito tempo", enfatiza. Com os pátios vazios e os caminhões operando a todo vapor, 24 horas ininterruptamente, a Excelsior



trabalha nos períodos de safra de grãos no limite máximo de sua capacidade. "Na safra, os autônomos e pequenas transportadoras abandonam o aço na busca de fretes mais vantajosos no Sul e Centro-Oeste, mas a produção da CSN tem que ser escoada", afirma Sérgio.

## 50 mil toneladas/mês

A Excelsior concentra 60% de suas operações no transporte para a CSN. Outros 40% ficam por conta de carga geral. Normalmente são cargas de retorno, além de trans-

portes de aço também para a Cosigua e Açominas. "Mantemos filiais no interior e na capital de São Paulo, em Minas Gerais, Espírito Santo e Rio de Janeiro, para distribuímos as cargas da CSN e providenciarmos carga de retorno", diz Loureiro. Com esse esquema estratégico, a transportadora assegura 90% das cargas de retorno. "Porém, no período de safra de grãos nosso ritmo de trabalho aumenta consideravelmente e somos obrigados a sacrificar 50% dos retornos para não comprometermos nossos compromissos com a CSN", explica o presidente da transportadora.



**A transportadora  
adquire, religiosamente,  
uma dúzia de novos  
Scania por ano.**

Com a retomada do fôlego econômico do País e o acordo no setor automobilístico que permitiu um "boom" nas vendas de veículos, a CSN vem produzindo à plena carga. "Só para se ter uma idéia, 43% de nossas entregas vão para o ABC paulista", ressalta Loureiro. Outra grande parte da produção da CSN vai para Betim/MG, onde a Fiat produz seus automóveis. "Estamos trabalhando feito loucos para escoar a produção da CSN que, por sua vez, está a todo vapor para abastecer a retomada das indústrias, principalmente do setor automobilístico", afirma Loureiro. Cada Scania da Excelsior é carregado com duas bobinas de aço com aproximadamente 20 toneladas a unidade. Só de olhar fica a impressão que o caminhão está vazio, "mas está no limite do peso permitido por lei sobre os eixos", ressalta o empresário.

### Renovação constante

Tendo um volume de carga transportada da ordem de 50 mil toneladas por mês, num esquema de trabalho onde os motores dos caminhões praticamente não esfriam, uma das principais premissas da Excelsior é a constante renovação da frota. "Compramos caminhão com ou sem crise porque, devido ao nosso tipo de operação, não podemos perder tempo com manutenção corretiva", diz Loureiro. Toda manutenção preventiva é feita na concessionária Equipo, de Barra Mansa, que, por sinal, em razão do bom desempenho das transportadoras que operam com ferro e aço na região, foi uma das revendas Scania que mais se destacaram em vendas e serviços no ano passado.



Para incrementar ainda mais o faturamento da Excelsior, Sérgio Loureiro diversifica o quanto pode. "Com uma frota de 98 caminhões, mantemos 130 carretas, sendo que cinco delas são específicas de combustíveis", conta, acrescentando que é grande, também, o fluxo de carvão que transporta para a Siderúrgica Barra Mansa. "Com essa explosão da demanda muitas vezes recorremos a terceiros", explica Loureiro, "mas as cargas da CSN transportamos sempre com frota própria", ressalta.

Um volume imenso de trabalho mobiliza toda a família Loureiro. São três os filhos de Sérgio: Ronaldo, Rogério e Roberto que ocupam, respectivamente, a direção operacional, financeira e administrativa da transportadora. "Eles foram preparados por mim para dirigir a Excelsior e receberem

a incumbência de, sempre, oferecer o melhor em transporte", afirma o empresário. "Crescemos junto com a CSN por oferecermos qualidade nos transportes além de garantirmos respeito total aos prazos de retirada na usina e entrega nos centros consumidores", diz Loureiro. "Nossa maior garantia está sustentada no tripé profissionalismo, honestidade e Scania novos", conclui o transportador. ●



## AVANÇANDO NO SETOR CANAVIEIRO

A Scania do Brasil está registrando, neste ano, um novo recorde nas suas vendas para as usinas de cana-de-açúcar, já comercializando, até agora, 181 caminhões pesados para 22 usinas de São Paulo, Paraná e Mato Grosso. Este resultado significa um crescimento de 123% sobre as vendas da empresa para este segmento no ano passado (81 unidades).

O crescimento nas vendas de caminhões pesados canavieiros neste ano deve-se, segundo a direção comercial da Scania, principalmente ao fato de que os usineiros estão se conscientizando cada vez mais para a

importância da otimização dos transportes em suas usinas. Dentro disso, existe, hoje, no segmento de cana-de-açúcar, uma tendência de verticalização para os veículos pesados, devido ao menor custo por tonelada transportada apresentado por este tipo de caminhão.

Com estas vendas da Scania neste ano, estima-se que do total de cerca de 1.200 caminhões pesados atualmente em operação nas usinas canavieiras de todo o Brasil, cerca de 850 sejam da marca Scania, ou seja, aproximadamente 70% da frota brasileira deste tipo específico de caminhão. Até

## TRÊS DÉCADAS DE SUCESSO

A Cotrasa começou humilde em 1963. Numa pequena oficina próxima a Curitiba, a concessionária operava com apenas oito funcionários e dois boxes de serviços. Porém ficou pequena por pouco tempo. Com muito trabalho e investimento sempre na qualidade dos seus serviços, hoje, completando 30 anos, a Cotrasa é a maior revendedora de caminhões Scania do mundo.

Com sete casas distribuídas estrategicamente por todo Paraná, são duas em Curitiba, e filiais em Ponta Grossa, Guarapuava, Pato Branco, Cascavel e Foz do Iguaçu, a

*fatos*

o final do ano passado, os veículos da marca representaram aproximadamente 57% do total.

### O avanço do "cara-chata"

Desse total de 181 caminhões vendidos pela Scania neste ano para o setor canavieiro, 154 foram do modelo R (cara-chata), ou seja, cerca de 85% do total. As vendas desse modelo específico também foram maiores que as do ano passado, registrando um crescimento de 117% em relação a 1992 (71 unidades).

Este crescimento é explicado pelo fato que os caminhões de cabina avançada (modelo R) oferecem características mais adequadas ao transporte canavieiro no que se refere ao fator manobrabilidade e, principalmente, melhor capacidade de transporte, uma vez que apresentam uma maior capacidade volumétrica de carga em relação aos caminhões convencionais (cerca de 3 toneladas).

### Entrega histórica

Entre as 181 unidades vendidas neste ano, o maior negócio foi realizado com a Usina Costa Pinto, de Piracicaba (SP), que adquiriu 52 caminhões (31 R e 21 T). Esta entrega também foi a maior já realizada pela Scania para uma só usina de cana-de-açúcar nos 36 anos de história da empresa no Brasil.

Cotrasa presta serviços para caminhões Scania de todo o País por encontrar-se em regiões de grande fluxo de carga.

Considerando todas suas casas, a Cotrasa possui 55 mil metros quadrados de área construída e 157 mil metros quadrados de terrenos para manobra e estacionamento. Suas oficinas somam 160 boxes que permitem um atendimento médio mensal de 4.500 veículos.

A Cotrasa tem uma política de trabalho totalmente voltada ao cliente. Prova disso são seus 450 funcionários treinados e reciclados, periodicamente, na própria Scania. Embasada nessa filosofia e com trinta anos de tradição, a Cotrasa é hoje sinônimo de eficiência. Sinônimo de Scania.

clientes



Atacadão Comércio de Alimentos adquiriu seu primeiro caminhão pesado da Suvesa, Canoas.



Transportadora Refrigerantes do Oeste, de Campo Grande/MS, recebeu da Movema seu primeiro caminhão Scania.



Frigorífico Rio Jamari, de Arquemes/RO, recebeu mais três T 113 para incorporar sua frota de 12 pesados, sendo sete Scania.



A primeira unidade equipada com freios ABS da transportadora Dalla Valle foi um T 113 entregue pela Suvesa, de Canoas. Na ocasião, foi entregue, também, um R 113.



Equipo, do Rio de Janeiro, entregou o primeiro Scania à Madeireira Serra-Forte, da cidade de Campos/RJ.



Covepe, de Muriaé/MG, entregou mais dois Scania T 113 através do Consórcio Nacional Scania. Um foi para Pedro Gilmar e outro para José Cruz.



Ediba, de Concórdia/SC, entregou dois R 113, para a Ourocap Cereais Capinzal Ouro.



Essas são as duas primeiras unidades, de um total de cinco, adquiridas pela Fergal Ferragem Gral, de Chapecó/SC.



Outra estréia no universo Scania, a empresa Silvio Gheno & Cia, de Xaxim/SC.



Transportes Tope, de Xaxim/SC, também, adquiriu seu primeiro Scania.



Com uma frota de 17 pesados da marca, a Transportadora Bombonato, de Toledo/PR, adquiriu mais três T 113, da Cotrasa, de Cascavel/PR.



TWO Transportes, de Pirassununga/SP, incrementou sua frota com mais três T 143 adquiridos da Quinta Roda, de Sumaré/SP.



Em Franca/SP, a Transportadora Painel está operando com um L 76, de 1962, em perfeitas condições. A empresa é tradicional cliente Scania e já conta com sete pesados da marca em sua frota.



Esses 17 R 113 foram adquiridos pela Cia. Vale do Rio Doce, para operarem com mineração de ouro no interior da Bahia.

**GRANDE ARTISTA**

João Francisco de Oliveira Neto, de Maringá/PR, é um verdadeiro artista. basta conferir a perfeição de sua obra. ▼



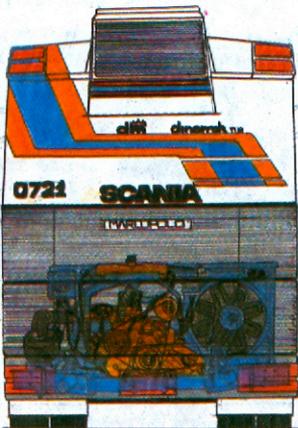
**HOMENAGEM**

Esta é a homenagem de Luiz Otávio de S. Mello para os trinta anos da Cotrasa. ▼



**ÔNIBUS EM RAIO X**

Vanderlei Luís A. Gonçalves, de Mococa/SP, sofisticou seus desenhos e, agora, mostra o ônibus com o chassi e o motor em destaque, como Raio X. ▼



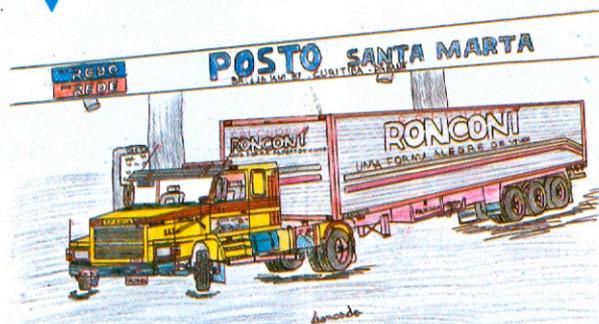
**SÃO CRISTÓVÃO**

Pessoal da Transportadora Debastiani na abertura da festa de São Cristóvão, realizada em agosto do ano passado, em Cascavel/PR. ▶



**DE FILHO PARA PAI**

O garoto Leonardo Ueliton Taverna, de Colombo/PR, registra sua homenagem ao pai caminhoneiro. ▼



**STREAMLINE**

Desenho de Ivan A. Vieira, de São Bernardo do Campo/SP. ▶



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

**VEICULOS**

**ALAGOAS**  
**Maceió (Rio Largo)** — CEP 57100-000  
 Novope Nordeste Veículos Pesados Ltda.  
 BR-101, Norte, km 175 - 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  
 Moveva Motores e Veículos do Nordeste S.A.  
 Av. Sudene, 2735 - C.I.S. - Tel. (075) 221.3434  
**Salvador** — CEP 41305-280  
 Moveva Motores e Veículos do Nordeste S.A.  
 BR-324, km 11,5 - Tel. (071) 594.9911 - 594.7003  
**Vitória da Conquista** — CEP 45100-000  
 Moveva Motores e Veículos do Nordeste S.A.  
 BR-116, km 837  
 Tel. (073) 422.5135 - 422.5136

**CEARÁ**  
**Fortaleza** — CEP 60864-190  
 Covepe - Ceará Veículos Pesados Ltda.  
 BR-116, n.º 7200 - Cajazeiras  
 Tel. (085) 273.3355 - 273.2767

**DISTRITO FEDERAL**  
**Brasília** — CEP 71200-020  
 Vepesa Veículos Pesados Ltda.  
 Setor I A-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 Valcino, 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 - 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  
 Moveva 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  
 Moveva 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 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

**PARAIBA**  
**João Pessoa (Bayeux)** — CEP 58309-600  
 Novope Nordeste Veículos da Paraíba Ltda.  
 BR-101, Norte, km 158 - Tel. (083) 232.1866

**SANTA CATARINA**  
**Chapecó** — CEP 89801-960  
 Ediba Elétro Diesel Battistella Ltda.  
 BR-282, km 538 - Colonia Cella  
 Tel. (0497) 28.0111  
**Concordia** — CEP 89700-000  
 Ediba Elétro Diesel Battistella Ltda.  
 BR-153, km 95 - Tel. (0499) 44.2411 - 44.2556  
**Itajaí** — CEP 88311-550  
 Mecânica de Veículos Piçarras Ltda. - Mevale  
 BR-101, km 117 - Tel. (0473) 46.1447  
**Joinville** — CEP 89217-001  
 Mecânica de Veículos Piçarras 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 - Area Industrial - Tel. (0492) 22.3411  
**Piçarras** — CEP 88380-000  
 Mecânica de Veículos Piçarras 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. (0166) 23.2118  
**Araraquara** — CEP 14808-095  
 Tarral Filhos & Cia Ltda.  
 Av. Tarral, 1086 - Rod. W. Luis, km 269  
 Tel. (0162) 22.5766 - 22.5800  
**Bauru** — CEP 17001-970  
 Transcam Comércio de Veículos Ltda.  
 Rod. Marechal Rondon, km 336  
 Tel. (0142) 23.2944  
**Caçapava** — CEP 12280-000  
 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, 2559 - Tel. (011) 705.9900  
**Durvinhos** — CEP 19900-000  
 Moveva 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  
 Moveva 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. Anhangüera, km 318  
 Tel. (016) 626.9900 - 626.9910  
**Santa 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 Anhangüera, km 114,5 - Tel. (0192) 64.1890

**SERGIPE**  
**Araçaju (Nossa Senhora do Socorro)** — CEP 49160-000  
 Moveva 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

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

**Curitiba**  
 Cotrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda. — CEP 82590-400  
 BR-116, km 400, 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 Sotelo Maior, 1011 - J. Jupira  
 Tel. (0455) 22.2022 - 22.2205  
**Guarapuava** — CEP 85030-230  
 Cotrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.  
 BR-277, km 350 - Bairro Trevo - Tel. (0427) 23.7945  
**Londrina** — CEP 86025-440  
 Irmãos Lopes & Cia. Ltda.  
 Av. Brasília, 3126 - Tel. (0432) 29.0780  
**Maringá** — CEP 87045-000  
 Irmãos Lopes & Cia. Ltda.  
 BR-376, km 120 - Parque Industrial - Tel. (0442) 28.5757  
**Pato Branco** — CEP 85503-300  
 Cotrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.  
 BR-158, km 339 - Tel. (0462) 24.2598 - 24.2841  
**Ponta Grossa** — CEP 84062-000  
 Cotrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.  
 Av. Souza Naves, 2801 - Tel. (0422) 22.2366

**PERNAMBUCO**  
**Recife** — CEP 51170-001  
 Novope Nordeste Veículos de Pernambuco Ltda.  
 Av. Mai. Mascarenhas de Moraes, 2160  
 Tel. (081) 339-9911

**PIAUI**  
**Terезina** — CEP 64022-200  
 Itaipu 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  
 Equip. Máquinas e Veículos Ltda.  
 Rod. Pres. Dutra, km 265,5 - Tel. (0243) 42-2332  
**Rio de Janeiro** — CEP 21535-500  
 Equip. Máquinas e Veículos Ltda.  
 Rod. Presidente Dutra, 2351, km 2 - Pavuna  
 Tel. (021) 474.5040  
**RIO GRANDE DO NORTE**  
**Parnamirim** — CEP 59150-000  
 Carajás Veículos Ltda.  
 BR-101, km 109,5 - Tel. (084) 272.2693 - 272.2849  
**RIO GRANDE DO SUL**  
**Canoas** — CEP 92020-240  
 Suveva Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.  
 Rua Liberdade, 1051 - Tel. (081) 476.2211  
**Carazinho** — CEP 99500-000  
 Brasdiesel 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  
 Brasdiesel S.A. Comercial e Importadora  
 Av. Júlio de Castilhos, 350 - Tel. (054) 222.5344  
 Brasdiesel 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  
 Suveva Super Veic. Ind. Com. Transportes Ltda.  
 BR-116, km 285 - V. Medianeira - Tel. (051) 481.1900  
**Ijuí** — CEP 98700-000  
 Brasdiesel S.A. Comercial e Importadora  
 BR-285, km 337, s/n.º - Tel. (055) 332.3155  
**Lajeado** — CEP 99900-000  
 Brasdiesel S.A. Comercial e Importadora  
 Rod. BR-386, km 341, s/n.º - Tel. (051) 714.1481 - 714.1822  
**Palmeira das Missões** — CEP 98900-000  
 Mecânica Comercial e Importadora Ltda. - Magpal  
 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, Vaihinhos - Tel. (054) 312.3692 - 312.3000  
**Petrolas** — CEP 96070-560  
 Suveva Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.  
 BR-116, km 519,5 - n.º 4646 - Tel. (0532) 23.0144  
**Santa Maria** — CEP 97070-160  
 Suveva Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.  
 BR-392, km 351, n.º 2425 - Tel. (055) 222.2544  
**São Leopoldo** — CEP 93115-540  
 Suveva Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.  
 Av. Senador Salgado Filho, 2857 - Scharfau  
 Tel. (051) 592.3144  
**Uruguaiana** — CEP 97500-162  
 Suveva 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. - Mecaail  
 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 81 - Setor 06 - Tel. (069) 321.3715

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

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

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

**CEARÁ**  
**Fortaleza** — CEP 60165-082  
 Ceatulo 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) 336.7944

**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 - Quadra 65 - Tirirical  
 Tel. (098) 245-1919

**MATO GROSSO**  
**Cuiabá** — CEP 78080-000  
 Maquigeral Ind. Com. Máquinas Ltda.  
 Av. Fernando Correa da Costa, 5.221  
 Tel. (065) 361.1605 - 361.1650

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

**PARÁ**  
**Ananindeua** — CEP 67100-000  
 Guatapará Motores e Veículos Ltda.  
 BR-316, km 11, n.º 2807 - Tel. (091) 255.3011

**PARANÁ**  
**Curitiba** — CEP 82530-040  
 Maquigeral Ind. Com. Máquinas Ltda.  
 Rua Frei Orlando, 1453 - Alto Cajuú - Tel. (043) 262.4323

**PERNAMBUCO**  
**Abreu e Lima** — CEP 53420-000  
 Leon Heimer Indústria e Comércio Ltda.  
 Estr. PE 18, km 1, Dist. Ind. Paulista - Tel. (081) 542.1222  
**Recife** — CEP 50750-000  
 Leon Heimer Indústria e Comércio Ltda.  
 Estrada dos Remédios, 1462 - Tel. (081) 445-2855

**RIO DE JANEIRO**  
**Rio de Janeiro** — CEP 21041-020  
 Maquigeral Ind. Com. Máquinas Ltda.  
 Av. Paris, 408, Bonsucesso - Tel. (021) 280.5346

**RIO GRANDE DO NORTE**  
**Natal** — CEP 59083-000  
 Leon Heimer Indústria e Comércio Ltda.  
 Rua Senador Salgado Filho, 1904 - Tel. (084) 231.0611

**RIO GRANDE DO SUL**  
**Porto Alegre** — CEP 91110-000  
 Orbid S.A. Indústria e Comércio  
 Av. Assis Brasil, 4750 - Tel. (051) 344.1822  
**Rio Grande** — CEP 96200-410  
 Orbid S.A. Indústria e Comércio  
 R. Francisco Campelo, 465 - Tel. (0532) 32.5373 - 32.6641

**RONDÔNIA**  
**Porto Velho** — CEP 78900-000  
 Arapaima Porto Velho Motores e Veículos Ltda.  
 BR-364, km 2, s/n.º - Tel. (069) 222.2766 - 222.1211  
**Vilhena** — CEP 78995-000  
 Arapaima Vilhena Motores e Veículos Ltda.  
 BR-364 - Quadra 81 - Setor 06 - Tel. (069) 321.3715

**SANTA CATARINA**  
**Itajaí** — CEP 88301-030  
 Maquigeral Ind. Com. Máquinas Ltda.  
 Rua Dr. Pedro Ferreira, 180 Tel. (0473) 44.5079

**SÃO PAULO**  
**Pedernheiras** — CEP 17280-000  
 Estaleiros Centro-Oeste S.A.  
 Barranca Rio Itié 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  
 Maquigeral 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

**Representantes Latinoaméricana**

**BOLÍVIA**  
**Sta. Cruz de la Sierra**  
 Coral Corporation Autotriz 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**  
 Kleinkopf Autos S.A.  
 Alameda 333  
 Tel. (00562) 839.3055-639.3056-639.3057  
 Telex 340022 — Telefax (00562) 639.2197  
 Scania Servicios S.A.  
 Vicuña Mackenna, 1796  
 Tel. (00562) 555.3486-555.2644-555.0480  
 Telefax (00562) 555.1945

**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 (Ed. Mecanos) Apartado 5608  
 Tel. (005934) 289100  
 Telex 43264 — Telefax (005934) 280351

**NICARÁGUA**  
**Managua**  
 NIMAG - Nicaragüa 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**  
 Diosa S.A.  
 Av. Euzebio 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. Republica de Panama, 4679 Apartado 3190  
 Tel. (005114) 45.9190/45.0585  
 Telex (005114) 45.1718

**REPÚBLICA DOMINICANA**  
**Santo Domingo**  
 Atlantica C. por A.  
 Maximo Gomez, 61  
 Tel. (001809) 565.3161  
 Telex 3460086 — Telefax (001809) 566.5066

**URUGUAI**  
**Montevideo**  
 Jose Maria Duran S.A.  
 Nicaragua, 1239/43 - Casilla de Correo 373 - 11800  
 Tel. (005982) 94.0433/94.0435/94.0450/94.0451  
 Telefax (005982) 94.1727

**VENEZUELA**  
**Caracas**  
 Reobus C.A.  
 Urbanizacion Industrial Boleíta — Norte-Calle Vargas  
 P.O. Box 67158 - Plaza las Americas  
 Tel. (00582) 239.2094/239.2260  
 Telex 25246 — Telefax (00582) 238.2903



## "EU CONHEÇO CADA PALMO DESTE CHÃO."

A qualquer momento, em qualquer lugar, nas ruas e estradas do Brasil, você cruza com um Scania. São caminhões pesados transportando cargas essenciais ou ônibus levando gente num ir e vir sem fim por esse País afora.

É a presença constante da Scania na vida brasileira, neste momento em que chegamos a mais um marco histórico: 100.000 veículos Scania produzidos no



**100.000°  
SCANIA  
BRASIL**

Brasil. São caminhões e ônibus de primeiro mundo, com avançada tecnologia e que, ao longo de nossos 36 anos de Brasil, mudaram profundamente o conceito e o perfil do transporte rodoviário do País.

Agora, a marca dos 100.000 veículos produzidos é um novo ponto de partida para nós, rumo ao futuro. Rumo ao Brasil do Scania 100.001, 100.002, 100.003...

**TRANSPORTANDO O DESENVOLVIMENTO**