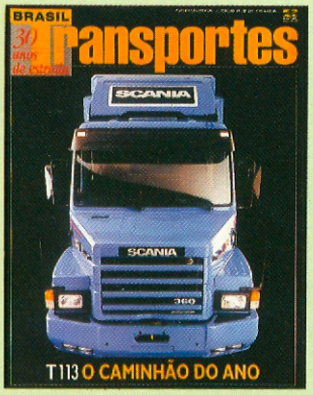
REI DA ESTRADA

ANO XII Nº56 MARÇO/ABRIL 1994

SAAB SCANIA

A FOTOSSÍNTESE DA ENERGIA

O CAMINHÃO DO ANO



A revista Brasil Transportes, uma das mais tradicionais publicações brasileiras especializadas em transportes, elegeu, em sua edição de fevereiro último, o caminhão Scania T 113 como o "caminhão do ano 1993".

O critério para escolha do Scania T 113 como "Caminhão do Ano", foi, de acordo com a revista, o fato deste modelo ter apresentado, segundo pesquisa realizada junto a todos fabricantes nacionais, através da ANFAVEA, a melhor média de vendas no ano passado, com 309 unidades mensais. "O T 113 H é o caminhão do ano. Quem o elegeu não foi nenhum júri de personalidades, nem de jornalistas. Mas, simplesmente, o melhor corpo de jurados que existe : o usuário" , publicou a Brasil transportes em sua edição de fevereiro.

Como já se sabe, o Scania T113 foi o caminhão mais vendido no mercado brasileiro no ano passado, com a comercialização de 4.012 unidades no período. Com esse resultado, o modelo representou 10,5% das vendas globais de caminhões no Brasil em 1993, que totalizaram 38.383 unidades.

Este sucesso de vendas alcançado no ano passado no mercado interno não só pelo Scania T113, mas por todos modelos de caminhões pesados comercializados no País, é mais importante do que pode parecer num primeiro momento. Ele demonstra claramente que o perfil da frota brasileira de veículos vem mudando rapidamente nos últimos anos e se aproximando cada vez mais do que hoje já acontece nos países do Primeiro Mundo, ou seja, de uma utilização cada vez maior dos veículos pesados em substituição aos médios

E, tão ou até mais importante do que isto, mostra que o transportador brasileiro esta cada vez mais atento para o fator custo/benefício na hora de decidir sobre a compra deste ou daquele modelo de caminhão, comprovando que a filosofia da Scania de estar sempre junta ao seu cliente, fabricando somente veículos que lhe proporcionem o máximo de rentabilidade e, conseqüentemente, lucratividade, esta certa.

CANA-DE-AÇÚCAR

4

Foto: The Image Bank

Dividindo opiniões desde o seu surgimento, com fervorosos defensores e aguerridos atacantes, o Proálcool tem, com certeza, uma unanimidade: foi a solução mais eficiente e ecológica para a crise do abastecimento na década de 70. Foi, também, o alavancador de um dos mais poderosos segmentos da economia nacional: o setor sucroalcooleiro que emprega diretamente mais de um milhão de pessoas, fatura perto de US$ 4,5 bilhões e, com modernas técnicas de produção, é atualmente o maior produtor mundial de álcool e açúcar com o menor custo por tonelada produzida.

MINIATURAS

12

O emocionante e lúdico mundo das miniaturas tem o mágico poder de encantar, ao mesmo tempo, crianças e adultos. Essa legião de fãs dessas perfeitas imitações da realidade, fez surgir um eclético setor industrial capaz de produzir tanto uma réplica perfeita em ferro e aço como uma simpática miniatura de madeira feita artesanalmente.

GAFOR

16

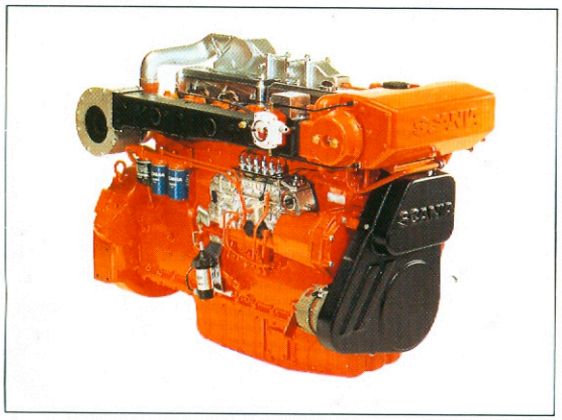
Apostando na vocação rodoviária do Brasil, a Gafor passa a oferecer ao mercado um pacote completo de serviço de transporte que a habilita a operar com qualquer tipo de carga a granel.

TEST DRIVE

18

Pesquisa feita pela Scania após a realização da primeira etapa do "teste drive" com os caminhões de cabina avançada indica que a maioria dos motoristas se surpreenderam com o elevado índice de conforto e visibilidade oferecido por esses veículos.

NOVO MOTOR



20

Com 500 hp de potência, o novo motor DSI1165M foi especialmente projetado para atender o segmento de embarcações de lazer de 40 a 45 pés.

REI DA ESTRADA

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

Diretor:
Mauro Marcondes Machado

Assessor de Comunicação Social:
Ademar Cantero

Editor Responsável:
Márcio Siqueira Stéfani
(MTb nº 18.644)

Redator:
Mauro Sérgio Cassane
(MTb nº 19.786)

Diagramação, Editoração e Arte:
Multimagem

Foto capa:
The Image Bank

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

Tiragem desta edição:
55.000 exemplares.

A FOTOSSÍNTES

Gerando mais de um milhão de empregos no País e movimentando aproximadamente US$ 4,5 bilhões por ano, o setor sucroalcooleiro brasileiro investe pesadamente em produtividade e é o maior produtor de álcool e açúcar do mundo com o menor custo por tonelada produzida.

Neste poderoso segmento agrícola, onde o escoamento da safra deve ser feito simultaneamente à colheita, sob pena de se comprometer o produto, os usineiros não abrem mão de utilizar caminhões pesados Scania, mesmo em curtas distâncias.

Fotos: Emanuel A. P.

E DA ENERGIA

Foto: Valdir Merlini

O Brasil conhece o doce sabor do sucesso econômico com a cana-de-açúcar desde os tempos coloniais. Para ser mais exato, o cultivo foi introduzido no País por volta de 1540 e teve seu apogeu no século XVII quando 528 engenhos produziam, já naquela época, mais de 20 toneladas de açúcar por ano.

Hoje, a história é diferente. No País operam 370 usinas que processam uma média anual de nove milhões de toneladas de açúcar, considerando os resultados dos últimos três anos. Além disso, no ano passado, o setor sucroalcooleiro, que emprega aproximadamente 1,2 milhão de pessoas, produziu, também, mais de 11 milhões de litros de álcool, e obteve um faturamento que beirou US$ 4,5 bilhões, aproximadamente 1,34% do PIB nacional.

O setor sucroalcooleiro é hoje um dos mais fortes e bem sucedidos da economia nacional. Mas, como nem tudo é açucarado é, também, de longe, um dos mais controvertidos. E o ponto de partida da controvérsia e, obviamente, do sucesso, está na criação de um combustível alternativo para fazer frente à crise do petróleo. No caso, o álcool.

Em 1974, com o agravamento da crise mundial de petróleo, foi elaborado um aprofundado estudo sustentando a viabilidade no País do motor movido a álcool. Vinte anos depois, o Brasil é apontado no cenário econômico mundial como o único país no mundo a criar, com sucesso, uma fonte alternativa, renovável e não-poluente de combustível.

Suíça canavieira

O cultivo de cana-de-açucar expandiu da região sudeste para praticamente todo o Brasil. Na safra de 93/94, foi cultivado cana em uma área de 4,115 milhões de hectares. Esta área é maior, inclusive, que a de alguns países da Europa. E esse potencial pode ser muito melhor explorado, considerando que o rendimento agrícola do País está há mais de dez anos na média de 52 toneladas por hectare.

Por outro lado, o rendimento agrícola da região Centro-Sul, responsável por mais de 80% da cana moída no Brasil, registra uma média por safra de 65 toneladas por hectare, considerando que 71,5% de toda mão-de-obra empregada no setor (700 mil trabalhadores) está na região.

Das regiões produtoras, o Estado de São Paulo é, de longe, o primeiro colocado, com 136,6 milhões de toneladas de cana moída registrados na safra passada (92/93), representando 60% da produção do País (216,9 milhões de toneladas). Desse total, a região de Ribeirão Preto, que possui 41 usinas processadoras (a maior concentração de usinas de todo o País) participou com 37,1%, moendo 50,9 milhões de toneladas.

A segunda e a terceira maior produção do Brasil ficam no Nordeste, mais precisamente nos Estados de Alagoas e Pernambuco que moeram, na safra passada, 21 e 17,2 milhões de toneladas de cana respectivamente.

A usina da Barra, na cidade de Barra Bonita, interior de São Paulo, vem a algumas safras liderando o ranking das maiores produtoras de cana no Brasil. Na safra deste ano (93/94), a usina moeu 6,6 milhões de toneladas de cana, respondendo por 3,3% da produção nacional. A Barra, por sinal, é uma grande cliente Scania, com uma frota de 90 caminhões da marca, sendo 22 deles recentemente adquiridos.

No vácuo da Usina da Barra, vem a Usina São Martinho, da região de Riberão Preto, com uma produção de 5,6 milhões de toneladas, índice maior que todo o Estado do Rio de Janeiro (quarto colocado no ranking dos Estados produtores do Centro-Sul), que na safra passada registrou 5,1 milhões de toneladas. Esta usina mantém, também,em sua frota, a predominância de treminhões Scania (50 caminhões da marca).

▷

Abastecimento garantido

Nessas duas décadas, o Proálcool experimentou altos e baixos. Conseguiu firmar-se, definitivamente, de 1983 a 1988, época em que aproximadamente 95% dos veículos de passeio vendidos no País eram movidos a álcool hidratado. Nesse período, também, o álcool anidro começou a ser misturado à gasolina numa proporção de 22%, o que acontece até hoje.

Em 1989 houve a crise do abastecimento do álcool. "Um colapso já esperado e programado com antecedência", relata Plínio Mario Nastari, diretor do Datagro (um dos mais importantes informativos do setor) e consultor econômico da Sopral (Sociedade de Produtores de Açucar e de Álcool). Anos anteriores, segundo ele, as dezenas de associações representativas do setor sucroalcooleiro já vinham alertando o governo sobre a fuga dos produtores às outras culturas devido ao baixo preço pago por safra de cana.

Primeira conseqüência: boato de esgotamento do potencial energético do álcool no País; segunda e mais grave conseqüência:

Atualmente, cerca de 800 caminhões Scania operam no transporte de cana.

em 1987, segundo dados da ANFAVEA (Associação dos Fabricantes de Veículos Automotores) 97,40% de todos os veículos automotores vendidos no Brasil eram movidos a álcool; em 1990 essa participação despencou para 11,55%. No ano passado, a participação de carros a álcool nas vendas totais do País ficou na média de 24,76%, um índice ainda 3,74% inferior à média de vendas de veículos de 1980 (que foi de 28,50%).

Em 1986, 48% da cana moída nas usinas era fornecida por produtores independentes. Após a crise no setor, estes fornecedores passaram a responder pelo abastecimento de apenas 15% do total. "Hoje as usinas cultivam a maior parte da cana que necessitam", afirma Nastari. E as usinas não só aumentaram sua área própria, como também investiram maciçamente na produtividade do setor, buscando técnicas que melhoraram consideravelmente a qualidade da cana cultivada.

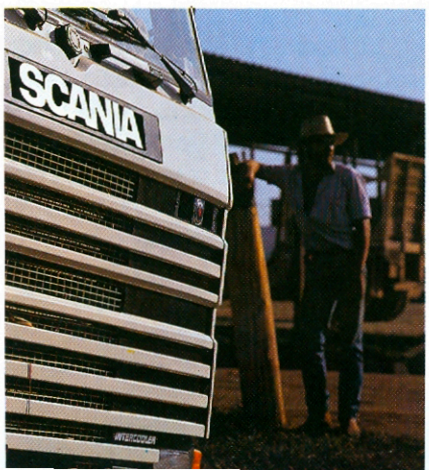
Um exemplo disso é o aumento da produção (a safra de 93/94, de 216,9 milhões de toneladas de cana moída, foi 5% superior à safra de 92/93), com uma considerável redução do custo, numa média anual de 3,5%. "O Brasil além de ser o maior produtor mundial de açúcar, tem, também, o menor custo de produção do mundo", assegura Onório Kitayama, presidente da Sopral.

Impressão equivocada

Para se ter uma idéia da real dimensão do setor alcooleiro no País, basta lembrar que 1/4 da produção mundial de cana-de-açúcar é cultivada em território brasileiro. Desse total, 25% concentra-se na região de Ribeirão Preto, no Estado de São Paulo. "Com um dado desses, as pessoas são levadas à equivocada conclusão que o cultivo de cana se dá em detrimento de outras culturas também essenciais para o País. O que não é verdade", afirma Nastari. "O DIRA (Divisão Regional Agrícola) de Ribeirão Preto tem uma área de 3,61 milhões de hectares cultivados e apenas 720 mil hectares (ou seja, 20% da área) é ocupado por cana-de-açúcar", finaliza o economista agrícola.

"O dado isolado de Ribeirão Preto é importante, pois as pessoas que passam pelas estradas da região, podem ser levados a concluir que lá só há canavieiros. Ledo engano. Ribeirão Preto é, também, um grande produtor de grãos", afirma. Mesmo nas áreas destinadas exclusivamente ao cultivo de cana, há uma sobra de 20% onde são cultivados, principalmente, soja, milho e amendoim.

Segundo Nastari, os canaviais ficam sempre próximos às estradas para facilitar o transporte que deve ser muito rápido após



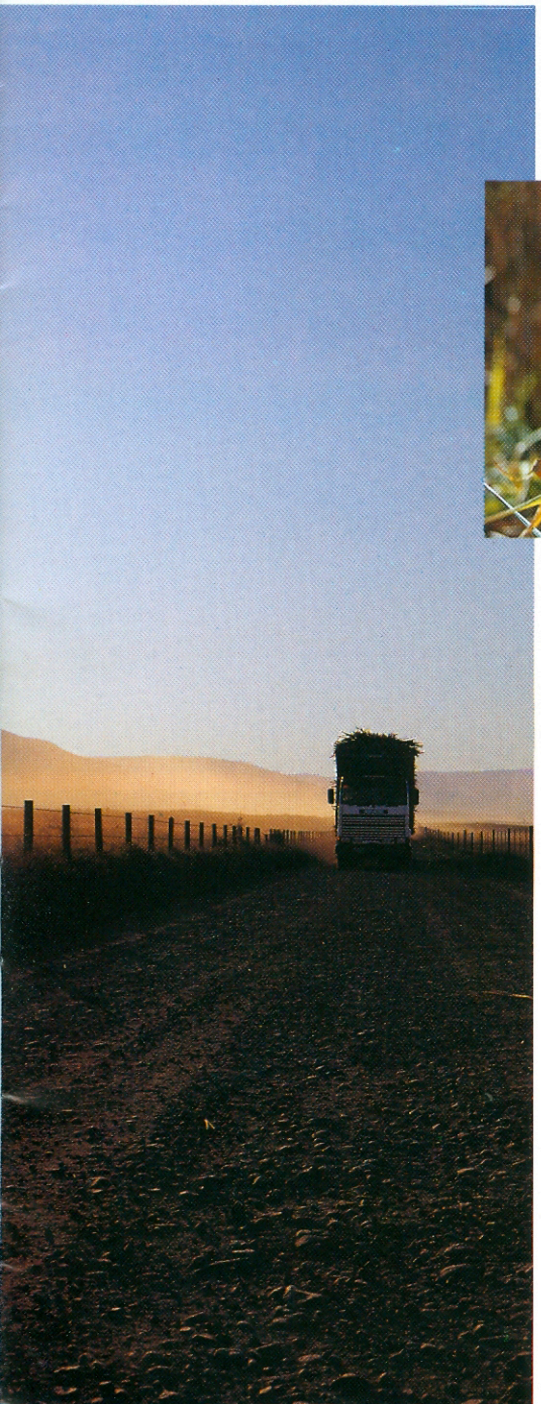
a colheita. "Quando a cana é cortada, o produtor tem no máximo 24 horas para despachá-la, porque é um produto extremamente perecível. É esse um dos principais motivos que leva os agricultores a cultivar próximo às estradas", justifica.

Agilidade no escoamento

Invariavelmente, as áreas cultivadas não excedem 100 quilômetros da usina processadora, justamente para não comprometer o produto no momento de escoar a safra. Para agilizar ainda mais, as usinas não abrem mão da utilização de caminhões pesados nessas curtas distâncias. "Os pesados são imprescindíveis para o sucesso de toda a operação durante a safra. Inclusive, para permitir ainda maior rapidez, fomos os precursores da utilização do treminhão no escoamento da safra", diz Onório Kitayama, da Sopral. Nesse segmento específico, a Scania mantém a liderança absoluta do mercado, com uma participação de 78% dos 220 caminhões pesados 6x4 vendidos no ano passado.

Tomando-se como base os resultados das vendas da Scania para este segmento nos últimos anos, estima-se uma frota atual de, aproximadamente, 800 caminhões da marca operando neste tipo de transporte.

Um modelo de caminhão pesado, em particular, vem sendo muito requisitado neste segmento: os de cabine-avançada, fabricados no Brasil unicamente pela Scania (modelos R). "Os caminhões da linha R são mais fáceis de manobrar no meio do canavial e a manutenção é muito mais rápida", afirma Rodolfo Geraldi, gerente de operações da Costa Pinto, uma das dez maiores usinas do Brasil. No ano passado, a empresa, dentro de seu programa de renovação da frota, comprou 52 Scania, 31 deles do modelo R.



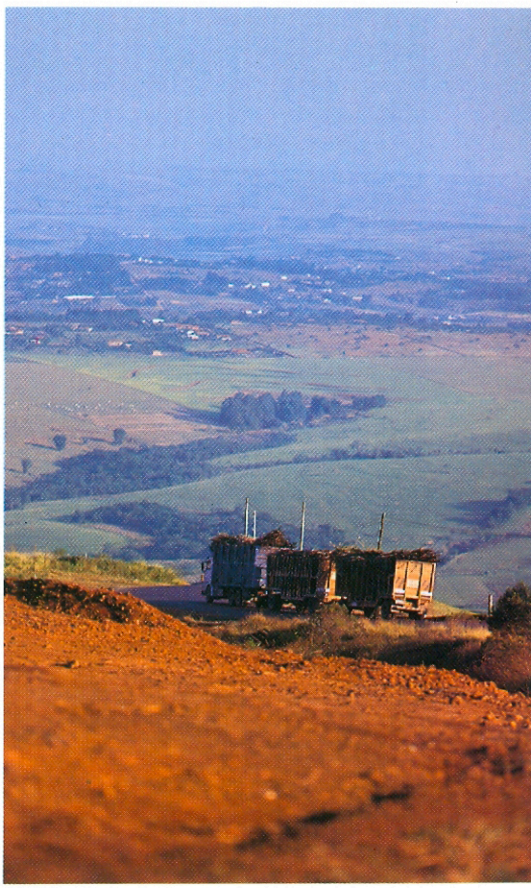
Verdades e mentiras

Muito se fala, mas pouco se conhece do setor sucroalcooleiro no Brasil. Há alguns anos, era comum usineiros serem acusados por grupos ecológicos por despejarem o vinhoto (sub-produto da cana-de-açúcar) nos rios. Hoje, porém, o vinhoto (muito rico em potássio) é utilizado como um eficiente fertilizante natural. "Jogar vinhoto fora seria contraproducente", afirma Nastari. A maioria das usinas utiliza praticamente todo vinhoto na fertilização de suas próprias terras.

É comum, também, o conceito arraigado na cultura nacional, principalmente nos centros urbanos, de que o cortador de cana (o conhecido bóia-fria) executa um trabalho duro e mal remunerado. Mas não é isso, de fato, o que acontece. Os cortadores de cana gozam, hoje, de uma boa posição social que lhes permite casa própria, educação e assistência médica, além, naturalmente, da condução até o local de trabalho.

Isto porque as usinas são obrigadas, por lei, a transferir 2% do faturamento com o processamento de álcool e 1% do faturamento com açúcar a benefícios sociais extras, além daqueles já garantidos pela legislação trabalhista.

No ano passado, por exemplo, foram investidos US$ 124 milhões nesses benefícios. "As usinas utilizam essa verba na construção de escolas, hospitais, creches e até mesmo moradias para os trabalhadores rurais do setor sucroalcooleiro", diz Nastari. Num estudo recente elaborado pela Sopral, inclusive, constatou-se que os trabalhadores do setor são, em média, 80% melhor remunerados que os outros trabalhadores do setor agrícola.



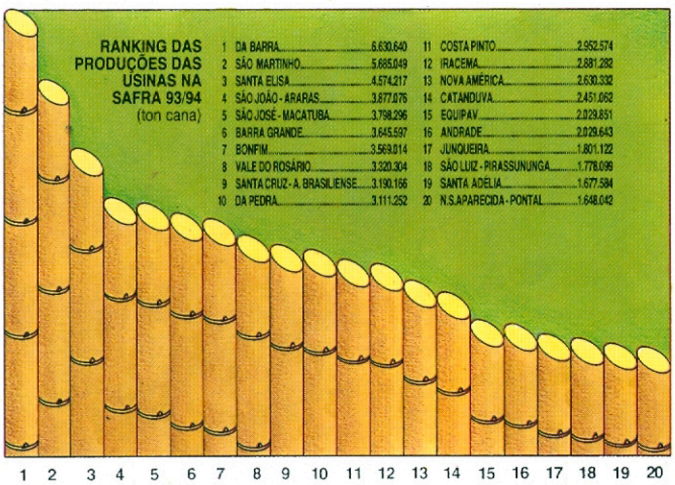
Economia de bilhões de dólares

O setor sucroalcooleiro é sem dúvida, um dos alavancadores do progresso nacional. É praticamente impossível, em qualquer discussão acadêmica sobre formas alternativas de combustível, não se falar sobre o Proálcool que, aliás, vem sendo elogiado e copiado no mundo todo. O álcool combustível emite menos moleculas de carbono que a gasolina na queima e, mesmo o que emite, é praticamente zerado com a biomassa da própria área cultivada no país.

Além disso, segundo o Conselho de Desenvolvimento Industrial (CDI), as usinas investem uma média de US$ 11 mil para cada emprego gerado (considerando, obviamente, instalação industrial, máquinas, equipamentos, transporte, impostos, encargos, etc). Seguindo esse mesmo critério, o setor metalúrgico investe US$ 145 mil e o petroquímico, US$ 220 mil. "O investimento para geração de emprego no setor é baixo porque nossa matéria-prima depende de uma engenhosidade da natureza que é inteiramente gratuita: a fotossíntese", brinca Nastari, explicando que os investimentos pesados são feitos praticamente uma vez só, nas usinas.

Não é desprezível, também, a poupança de divisas com o consumo de álcool carburante no País desde a criação do Proálcool. De 1976 até dezembro do ano passado, foram consumidos pela frota nacional de veículos automotores mais de 126 bilhões de litros de álcool (anidro e hidratado) proporcionando uma economia de US$ 24,4 bilhões. Uma economia gerada com o álcool carburante, só para se ter uma idéia, bem próxima ao Produto Nacional Bruto (PNB) da Hungria, um país de Primeiro Mundo.

Foto: Anders Nordström



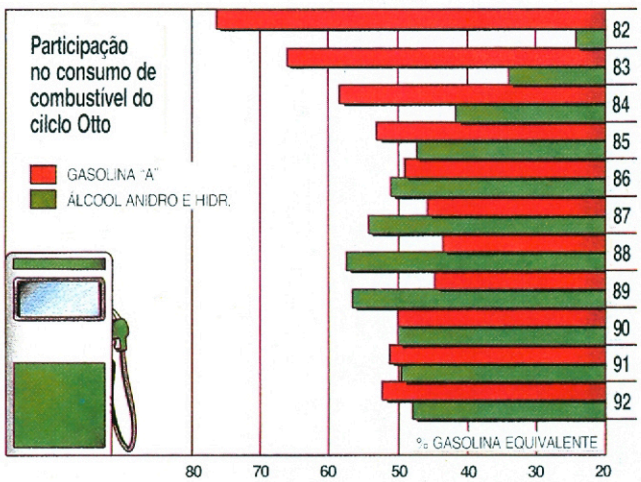


Foto: Anders Nordström

Foto: Anders Nordström

CARRO A ÁLCOOL: UM PRODÍGIO BRASILEIRO

Susete Fierro Davi

Enaltecer a importância do álcool combustível na vida brasileira, em nossos dias, parece desnecessário. Basta dizer que quase todos os motores dos mais de 13 milhões de veículos que circulam no Brasil utilizam pelo menos 22% desse energético como fonte alimentadora. São mais de 4,6 milhões de veículos movidos exclusivamente a álcool — hidratado — e outros mais de 7,3 milhões movidos com gasolina misturada.

Os veículos movidos exclusivamente a álcool — automóveis e comerciais leves — representaram aproximàdamente 20% de toda a venda da indústria automobilística no mercado interno, de 167,9 mil unidades no primeiro bimestre deste ano, segundo a ANFAVEA. E o mercado brasileiro já comprou, desde 1979, quando se iniciou a venda de veículos movidos a álcool hidratado, 5,261 milhões de unidades. A maior presença do carro a álcool no mercado aconteceu em 1987, com 97% de participação.

As primeiras experiências no Brasil do álcool como combustível automotivo datam da década de 20. Mas sua presença constante no cenário brasileiro se iniciou em 1975, quando, em virtude do agravamento da crise internacinal do petróleo, o País se viu obrigado a encontrar uma fonte alternativa de energia. Foi lançado então o Proálcool.

Somente na segunda fase do proálcool, no entanto, em 1979, estabeleceu-se a produção e comercialização de veículos movidos exclusivamente a álcool hidratado, com a assinatura, entre o Governo e a indústria automobilística, de um protocolo estabelecendo a produção em série a partir de 1980.

Foi necessário o desenvolvimento de toda uma tecnologia veicular inédita. Além disso, o agricultor, o usineiro e o consumidor receberam estímulos, de forma a aumentar a produção de cana-de-açúcar, o processamento industrial do álcool e o seu consumo como combustível automotivo.

A entrada da segunda geração de veículos a álcool, em 1983, com marcada evolução tecnológica e a superação de uma série de problemas, solidificou e incrementou as vendas do produto. Por dificuldades momentâneas no abastecimento do combustível ocorridas em 1989, a aceitação do veículo a álcool junto ao consumidor oscilou, perdendo a liderança nas vendas em relação aos demais veículos, e estabilizando-se, hoje, em torno dos 25%.

Todos estes fatos ilustram bem o papel do veículo a álcool na realidade brasileira e atestam a fundamental participação deste combustível como alternativa ao equilíbrio da matriz energética, socorrendo as necessidades mais prementes do País. Além disso, tanto o álcool combustível como os veículos movidos por ele passam, com louvor, em qualquer teste ambiental.

O álcool é, sem dúvida, a melhor e mais brasileira das saídas para o inexorável esgotamento futuro das reservas petrolíferas mundiais e para a preservação da qualidade do ar, no que toca à emissão de poluentes veiculares. A alternativa renovável e "limpa", que o mundo procura. ●

clientes

Nascida no sertão de Pernambuco, a Progresso faz juz ao nome e é hoje uma das mais eficientes e populares transportadoras rodoviárias de passageiros da região Nordeste do Brasil. Seu segredo: a ousadia de ser pioneira e apostar sempre na tecnologia de ponta.

Fotos: Emanuel A. P.

Progresso, com Scania

A maior empresa de transporte rodoviário de passageiros de Pernambuco, a Viação Progresso, com uma frota de 167 ônibus — 156 dos quais Scania — foi uma das primeiras empresas do Nordeste a adquirir ônibus da marca. Pioneiro no transporte de passageiros, já no início da década de 30, João Tude, o patriarca da empresa, levava passageiros de Guaranhus a Recife, num inóspito trajeto de 230 quilômetros feitos "corajosamente", segundo Francisco Tude de Melo Neto, atual presidente da empresa, pelo próprio Tude, em 14 horas.

O pioneirismo lhe rendeu dividendos. Na

década seguinte o nome Tude já era sinônimo de transporte de passageiros na capital pernambucana. Mas no fim da década de 50, João Tude vendeu as linhas municipais de Recife e decidiu dedicar-se apenas à sua vocação estradeira. "Na década de 60, as estradas que ligavam o interior de Pernambuco a Recife eram muito precárias", afirma Tude Neto.

Primeiro Scania em 1966

Para combater o desconforto de estradas inadequadas,o patriarca Tude não hesitou em adquirir seu primeiro Scania em 1966. Quatro anos mais tarde, em 1970, a Progresso já se destacava como uma das maiores e mais bem sucedidas transportadoras de passageiros de Pernambuco. Hoje, a empresa tem linhas para Salvador, Aracaju, Petrolina, Teresina, São Luiz, Natal e Campina Grande.

Mantendo uma reserva técnica de 10% da frota para emergências, a Progresso destina, ainda, outros 10% exclusivamente para fretamento de turismo. "Nesse segmento específico, só trabalhamos com produtos Scania", afirma Tude Neto, ressaltando que foi constatada a preferência dos passageiros por veículos da marca.

Para conquistar ainda mais a preferência dos clientes, a Progresso tem uma política de manter uma frota de carros novos."Trabalhamos com uma frota com idade média de 3,5 anos, mas nosso objetivo é baixar esse índice", diz Neto. Transportando aproximadamente 170 mil passageiros por mês e operando em linhas que variam de 250 a 1.800 quilômetros, muitas das quais em estradas em péssimo estado de conservação, a Progresso mantém um eficiente programa de manutenção e não dispensa em suas instalações um completo estoque de peças originais Scania.

Manutenção de primeira

Todo o trabalho de manutenção preventiva é sistematicamente controlado por computador. "Quando instalamos um componente genuíno em substituição a outro desgastado, fazemos uma identificação e acompanhamento para avaliarmos a vida útil da nova peça", diz Walmir Carvalho de Oliveira, gerente de manutenção da empresa.

Esse minucioso programa de revisão permitiu uma drástica redução das falhas de componentes. "Submetidos a severas condições de trabalho, os ônibus, que antes apresentavam desgastes de peças a cada 20 mil quilômetros, hoje rodam 50 mil sem nenhum problema", conta Oliveira. Naturalmente que o sucesso desse programa deveu-se, principalmente, à adoção de uma política de só utilizar peças genuínas.

"Seguimos rigorosamente as orientações de paradas para manutenção preventiva recomendadas pela fábrica. Além disso, durante essas paradas, aproveitamos para reexaminar outros componentes mais sensíveis às nossas condições peculiares de estrada", afirma Oliveira. A Progresso mantém uma oficina padrão, com boxes de serviço, um razoável estoque de peças originais, além de um quadro de mecânicos especializados, treinados na própria Scania.

Mas não é só com um impecável programa de manutenção que se mantém a liderança do mercado com uma frota de ônibus 100% pronta para operar em qualquer rota. "Investimos intensamente em pessoal, principalmente em treinamento de nossos motoristas", afirma Paulo Jorge Cabral de Lima, diretor técnico da empresa.

Segundo Lima, os motoristas são periodicamente reciclados para uma condução econômica e segura dos veículos. "As condições das estradas do Nordeste não ajudam muito, por isso temos que ter veículos confortáveis e seguros sendo conduzidos por profissionais altamente qualificados", conclui.

A Progresso não esconde que está em curso a total padronização da frota com produtos Scania. "Fomos praticamente os primeiros a utilizar os ônibus da marca em Pernambuco e, com eles, obtivemos nosso maior patrimônio: a fidelidade e a preferência de nossos passageiros. A padronização com Scania é uma conseqüência natural", afirma Tude Neto. Fazendo coro ao patrão, Armando Wanderley Lins Filho, motorista da empresa há 22 anos, arremata: "a potência e o conforto dos Scania não se compara".

A arte de

imitar a realidade

Fotos: Emanuel A. P.

Susete Fierro Davi

As miniaturas de caminhões exercem um verdadeiro fascínio sobre as pessoas. É uma verdadeira magia que faz adultos se transformarem novamente em crianças e crianças brincarem de adultos, e que animou o surgimento de todo um setor industrial dedicado à tarefa de ajudar a imaginação daqueles que amam os caminhões.

A beleza e a perfeição com que imitam a realidade faz das miniaturas algo encantador, uma atração quase irresistível. Um fascínio que prende as crianças às prateleiras e vitrinas das lojas e motiva os adultos a montar verdadeiras coleções dessas pequenas maravilhas, réplicas fiéis dos veículos de verdade.

Nem os próprios aficionados conseguem expressar com exatidão o que sentem diante de um míni caminhão, igualzinho aos vistos nas estradas. Não precisam fazer isso, porque um certo brilho no olhar e a emoção na voz, que afloram quando se começa a falar no assunto, são reveladores.

Toda essa magia animou o surgimento de toda uma indústria, dedicada à tarefa de ajudar a imaginação daqueles que amam caminhões, sejam eles do tamanho que forem. São pequenos e grandes fabricantes de miniaturas confeccionadas em diversos tipos de materiais, vendidas a preços para todos os tipos de bolso e para todos os tipos de apaixonados.

Algumas dessas fábricas nasceram do mesmo fascínio que leva o comprador a procurar seus produtos, como a artesanal Nida Brinquedos, de Limeira, no interior de São Paulo. Seu proprietário, o empresário Célio Van De Velder, declara-se um apaixonado por caminhões, especialmente os da marca Scania, que ele fabrica em duratex e madeira, em tamanho aproximadamente 14 vezes menor que o original.

"Sempre gostei do caminhão Scania", declara Van De Velder, que começou revendendo miniaturas adquiridas de um fabricante paraense, e resolveu partir para a fabricação própria após ter verificado a boa aceitação do produto no mercado. Na sua fábrica, com 15 funcionários, ele produz 800 peças por mês, que distribui nos mercados da capital paulista e cidades próximas.

Confeccionada manualmente, a miniatura Scania da Nida agrada as crianças e se destaca pela riqueza de detalhes. Baseada em catálogos dos produtos da própria montadora, possui as cores que imitam os caminhões originais, faixas e emblemas. No mercado, uma dessas miniaturas custa algo em torno de CR$ 15 mil.

Exportadas até para a Rússia

O segmento de miniaturas de caminhões ocupa também boa fatia da produção dos grandes fabricantes de brinquedos, como a Elka Plásticos Ltda., localizada na Grande São Paulo, que monta, em média, 8 mil unidades/mês, mini cópias de caminhões pesados fabricados no Brasil, inclusive Scania.

São brinquedos para crianças na faixa entre 4 a 7 anos, cavalos-mecânicos idênticos aos de verdade, combinados a carretas dos mais diversos tipos, feitos em material plástico, e com uma riqueza impressionante de detalhes, tais como espelhos ajustáveis e suspensão macia, exatamente como os caminhões originais.

"Começamos a fabricar miniaturas Scania há 11 anos", conta Charles Kapaz, gerente de marketing da Elka. As miniaturas de caminhões representam cerca de 15% das vendas totais de brinquedos da empresa no mercado brasileiro, fatia suficiente para animar o fabricante. Hoje a Elka está entabulando negócios de exportação de mini caminhões para os Estados Unidos, mantém contratos com a Argentina e já exportou até para a Rússia.

O sucesso dos mini caminhões, diz Kapaz, está principalmente na qualidade e semelhança com os de verdade, revelada não somente nas formas, mas também na riqueza de detalhes. "O cliente é exigente, quer algo que seja o mais próximo possível do real, e não abre mão da qualidade", res-

▷

salta. Por esse motivo, a produção dos mini caminhões Elka é parte automatizada e parte artesanal.

Os brinquedos são submetidos a testes de resistência e fabricados em material atóxico, obedecendo as normas do Instituto da Qualidade dos Brinquedos, órgão fiscalizador criado pela Associação Brasileira da Indústria de Brinquedos (Abrinq), e ligado ao Inmetro. Os detalhes e requintes do caminhão são feitos à mão. Os preços podem variar de 9 a 14 dólares, dependendo do modelo.

Verdadeiros apaixonados

Consideramos aqui como miniaturas os brinquedos que imitam os caminhões de verdade. Mas, a rigor, miniaturas são caminhões de verdade, feitos em escala menor, sem a parte mecânica. São engenhos que, quase sempre em função do seu custo elevado, os adultos adoram e não deixam as crianças chegarem perto.

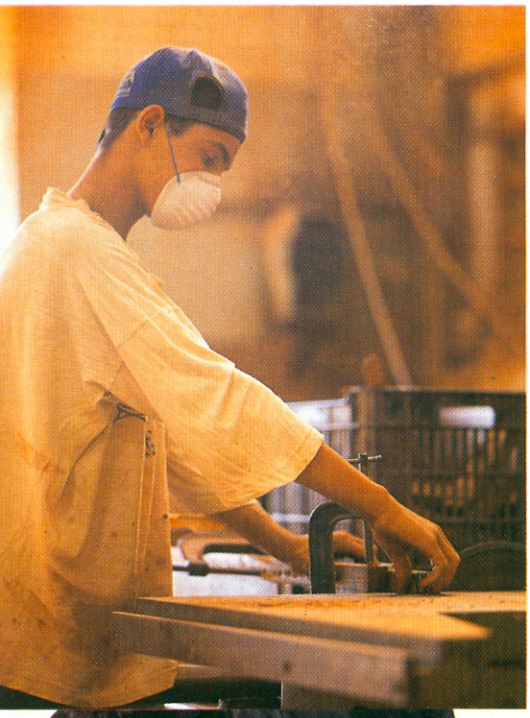
Esse tipo de réplica só é encontrada em sofisticadas lojas de hobby e fazem parte da lista de brindes que algumas empresas oferecem em datas especiais, aos seus melhores clientes. São objeto de desejo para muitas pessoas que normalmente acabam se tornando obstinados colecionadores, dispostos a sacrifícios para obter uma dessas pequenas jóias.

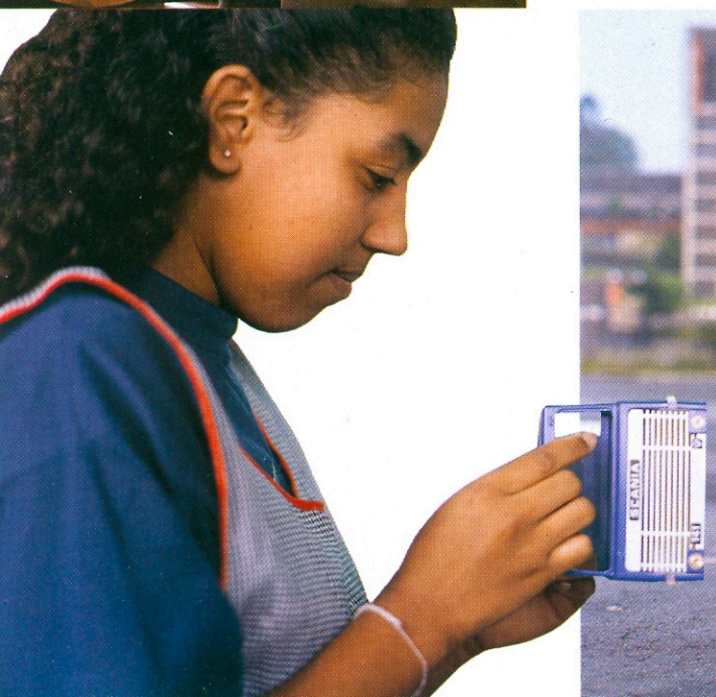
Tanto é assim que, o que não falta no comércio de miniaturas, mesmo nos tempos mais bicudos, é o cliente. "Nossos clientes são, na maioria, pessoas que desejam dedicar-se a algo diferente do seu dia-a-dia, ter um descanso mental", define Sebastião Michilim, proprietário da Vicent's Hobbies, Brinquedos e Modelismo, uma loja localizada em Santo André, município da Grande São Paulo.

Nesta loja pode-se encontrar miniaturas de caminhões, réplicas dos modelos fabricados no Brasil, em metal, bem como tratores, automóveis e trens, nacionais e importados, além de plastimodelos (em plástico, para montagem, todos eles cópias perfeitas dos verdadeiros. É um paraíso para pessoas como Aparecido Rossaneli, motorista profissional e fã confesso das miniaturas Scania, que coleciona desde 1977.

Rossaneli é um desses apaixonados que, sorrindo de indisfarçavel prazer, não hesita em tirar de suas caixinhas as 179 peças que possui e guarda em sua casa, para mostrar, orgulhoso, a quem quiser ver. São cavalos-mecânicos, predominantemente Scania, e variados tipos de carretas que ele catalogou cuidadosamente quanto ao ano de fabricação, data em que foi adquirida, cor, modelo, etc.

Alguns, verdadeiras raridades, como um Scania R 113 trucado, por exemplo, que ele mesmo adaptou para ficar igual ao verdadeiro, uma vez que a miniatura nunca foi fabricada. "Sempre tive paixão pelo caminhão Scania", diz Rossaneli que, na falta de oportunidade para dirigir profissionalmente um Scania, às vezes sai com seu





filho de seis anos e pede carona, só para ter o prazer de viajar em um caminhão da marca.

Pode-se dizer que toda a coleção de Rossaneli foi produzida por um único fabricante, a Metarlúrgica Arpra, que também faz peças automotivas em sua unidade fabril situada em São Paulo. A Arpra é a grande fornecedora de miniaturas para a própria indústria automobilística desde 1976, quando começou a fabricar réplicas de caminhões em atendimento a uma encomenda da Scania. Antes disso, produzia exclusivamente autopeças.

Tecnologia e arte

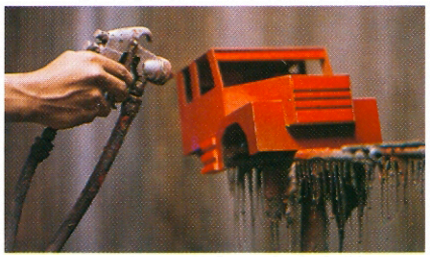
A fabricação dos pequenos veículos é uma atividade onerosa e que exige capacitação técnica, além de mão-de-obra artesanal especializada para o acabamento das peças. Por isso, estas miniaturas são relativamente caras no mercado. O diretor industrial da Arpra, Paulo Archipovas, explica que a produção de uma réplica de metal exige uma autêntica linha de montagem, com diversas fases, partindo do molde (a parte mais cara da miniatura, que define a forma que a peça terá), fundição, pintura e acabamento, com filetes feitos a mão.

Todo esse aparato, com emprego de máquinas de produção e pessoal especializado, lembra, em parte, uma linha de montagem da indústria automobilística real. E, como na montagem dos caminhões de verdade, os pequenos caminhões também teriam um custo menor de produção se houvesse grande volume.

A Arpra, atualmente, fabrica miniaturas somente por encomenda. Seus principais clientes são as grandes montadoras, entre elas a Scania. Sua produção, incluindo ônibus, tratores, automóveis e caminhões, situa-se em torno de 1,2 mil unidades/mês. Já foi de 15 mil unidades/mês antes do governo Collor, lembra Archipovas. "Já tivemos tempos bem melhores, mas as dificuldades econômicas fizeram com que os nossos clientes promovessem cortes drásticos em vários setores, especialmente o de brindes", explica.

A Arpra tem na sua relação de produtos mais de 60 tipos combinados só em caminhões e ônibus, modelos atualizados com os lançamentos das montadoras e simplesmente perfeitos. São detalhadamente iguais aos originais, dos pneus, com ranhuras que reproduzem os verdadeiros, ao chassi, portas que abrem e fecham, espelhos, defletores, cabina basculante, e uma infinidade de carretas que se acoplam perfeitamente aos cavalos-mecânicos.

A razão de tanto esmero? "Um mercado exigente", responde Archipovas. Para ele, o motivo do sucesso das miniaturas Arpra está no cuidado de sua fabricação, mas, justifica-se ainda mais, pelo fato de que "cada um tem um pouco de criança dentro de si". ●



aplicação

GAFOR, O SUCESSO DA LOGÍSTICA

Numa ousada guinada administrativa, a Gafor volta-se totalmente para a segmentação e inova, oferecendo a seus clientes um pacote completo de serviços de transporte. A iniciativa, que demandou milhões de dólares, vem rendendo à empresa resultados no Brasil e no mundo.

Uma das mais tradicionais transportadoras de produtos perigosos do Brasil, a Gafor Transportes, com 43 anos de atuação no mercado nacional, resolveu, há seis anos, deixar o chamariz da tradição de lado e partir para a segmentação total de sua atuação. "Hoje transportamos desde matéria-prima para cerveja até lixo", afirma Sérgio Maggi Jr., diretor da empresa.

Apesar da afirmação de efeito, Maggi não esconde que sua empresa está, atualmente, num elevado estágio de eficiência operacional que a credencia a transportar todo tipo de carga a granel em suas carretas. "Somos, na verdade, especialistas na logística de transporte", acrescenta o empresário.

Essa guinada na forma de trabalho deveu-se, segundo Maggi, à constatação no final da década de 80, que a uma transportadora do porte da Gafor não bastava somente a especialização e a tradição de bons serviços prestados. "A concorrência, na época, fez o frete baixar e, como consequência, provocou o envelhecimento da frota", relembra Maggi.

"Para nos destacarmos e crescermos, partimos para a segmentação com um serviço totalmente diferenciado", acrescenta. O primeiro passo foi a completa reestruturação da empresa com mudanças que começaram na administração e chegaram até ao "layout" das instalações. "A política de qualidade total já faz parte de nossa filosofia de trabalho desde aquela época. Aqui, quem não produzir de acordo está fora. E isso inclui, também, os donos da empresa", enfatiza Maggi.

Fotos: Emanuel A. P.

A Gafor adquiriu, recentemente, 50 caminhões Scania R113 H 360.

Tecnologia de ponta

A Gafor exige, mas garante a contrapartida. Seus motoristas, por exemplo, têm vencimentos acima da média, contam com plano de saúde, cesta básica, convênio farmácia, um médico de plantão na empresa, área de lazer e treinamento. "Para nos tornarmos mais competitivos, priorizamos os recursos humanos e a informática da empresa", acentua Maggi. A preocupação com seu quadro de profissionais é tamanha que a empresa mantém quatro psicólogos num

periódico trabalho de reciclagem de seus motoristas.

Na área de informática, a Gafor investe em tecnologia de ponta. De sua sala, num discreto "lap top" instalado ao canto da mesa, Maggi recebe todas as informações inerentes à sua frota operante. Pode, também, dar respostas imediatas aos clientes sobre prazo de entrega e disponibilidade da frota, além, é claro, saber que caminhão está em processo de manutenção. "Estamos experimentando, também, o sistema Rodosat em alguns caminhões", pondera o empresário.

Outra preocupação da empresa é com o padrão de sua frota. Recentemente, a transportadora adquiriu 50 Scania R 113 que, somados à sua frota, perfaz-se 150 veículos pesados ao todo (50% da marca Scania). "Mantemos uma política de constante renovação da frota para conservarmos a idade média da frota em, no máximo, dois anos", enfatiza Maggi. Segundo o empresário, uma frota com esse nível de idade permite o rendimento ideal dos veículos, além da economia em se fazer só as manutenções preventivas de praxe.

Aliás, manutenção é outro assunto que a Gafor, dentro de sua política de qualidade total, vem estudando com o objetivo de deixar ao cargo de sua concessionária Scania, a Codema. "Estamos discutindo a viabilidade de colocarmos nossa frota dentro do Acordo de Manutenção oferecido pela rede Scania", afirma Maggi. Atualmente, toda manutenção da frota é feita na própria transportadora.

Padrão mundial

O resultado de uma administração profissional voltada totalmente às necessidades do mercado, fez.da Gafor uma prestadora de serviços de transportes por excelência. "Oferecemos às grandes empresas a terceirização de toda logística de transporte. Investimos, por exemplo, em um de nossos clientes, US$ 500 mil na construção de silos de armazenagem", diz Maggi. Mediante um trabalho dessa envergadura, onde demanda-se investimentos volumosos para viabilizar a operação, a Gafor exige, em contrapartida, a garantia, por contrato de no mínimo cinco anos, com serviços de transportes.

"Esse sistema garante a segurança do cliente de que a carga será entregue em tempo hábil e com segurança", assegura Maggi. A Gafor vem trabalhando no sistema "door to door" cuja tradução literal do inglês é "de porta a porta". Nesse sistema, a transportadora se encarrega de toda a logística de transporte da porta do fabricante à porta do cliente, "em qualquer lugar do mundo", garante Maggi.

Os serviços diferenciados e, principalmente garantidos, trouxeram à Gafor bons contratos de transporte numa carteira de clientes dos mais cobiçados: Hoechst, Degusa, Brahma, Gessi Lever, Monsanto e Basf, só para citar alguns dos notáveis. Com esses clientes a Gafor opera, no Brasil, dentro do sistema "just in time" (a matéria-prima chega para ser manufaturada em tempo certo, sem prejudicar a linha de montagem).

Operando em linhas que vão do Recife ao Rio Grande do Sul, com grande participação, também, nos mercados argentino e uruguaio, a Gafor mantém 25% de sua frota no esquema de dois motoristas. "Sem sombra de dúvida esta é a forma mais segura e rápida da carga chegar ao seu destino", afirma Maggi. Dentro dessa política de manter o caminhão parado o menor tempo possível, 30% das 250 carretas da transportadora são do tipo "buggie" (plataforma específica para se acondicionar container).

Com uma eficiente logística de transporte e uma administração profissional, a Gafor é a única transportadora do Brasil a ser a representante oficial da Hoyer (uma das maiores operadoras de tanques containers do mundo). A credencial para essa representação foi em decorrência do atual nível de qualidade em que se encontra a empresa e que, inclusive, dentro dos rigorosos critérios da Hoyer, foi considerada o melhor agente da multinacional do mundo. ●

fatos

DERRUBANDO VELHOS TABUS

Depois de uma bateria de "test drives" por todo o Brasil, a maioria dos motoristas aprovaram o desempenho dos Scania da linha R (cara-chata), e se surpreenderam com o elevado índice de conforto e visibilidade oferecido pelos modelos de cabina avançada da marca.

No final do ano passado, encerrou-se a primeira etapa da promoção Scania intitulada "R - Transporte otimizado", onde três caminhões cara-chatas, nas três faixas de potência (320, 360 e 450 cv) devidamente carregados de acordo com a lei da balança ficaram à disposição de carreteiros para um "test drive" monitorado por orientadores de condução da própria empresa.

Os caminhões foram conduzidos pelos motoristas num percurso médio de 15 quilômetros nas seguintes localidades: São Paulo/SP, Rondonópolis/MT, Maringá/PR, Curitiba/PR, Itajaí/SC e Porto Alegre/RS. Segundo o Departamento de Suporte às Vendas da Scania, mais de 1400 motoristas participaram desta primeira etapa da promoção.

E, neste universo de motoristas, foi possível tirar uma série de conclusões importantes para o setor de transporte rodoviário de cargas. Em uma delas, inerente à condução, constatou-se o grande potencial de ganhos que uma empresa pode obter com investimentos em treinamento e na melhoria das condições de trabalho dos motoristas.

Para melhor ilustrar este fato, foram constatados números totalmente dispares de consumo de combustível em trajetos e veículos absolutamente iguais. Se considerarmos os resultados do R 320 testado em São Paulo, como exemplo, há uma diferença de 53% do pior para o melhor consumo, o que resultaria em um custo 20% superior por tonelada transportada.

Só para se ter uma idéia da importância da condução adequada do veículo, em Maringá, no Paraná, o motorista Marcos de Almeida Azevedo, da Teixeira Rosa Tranportes, obteve, com um R 113 de 320 cv, uma média de 3,05 km/l (a melhor média em toda a promoção). Com o mesmo veículo, nas mesmas condições, outro motorista não conseguiu mais que 1,88 km/l. Isso mostra perfeitamente que um motorista bem treinado consegue tirar um melhor rendimento do caminhão e, consequentemente, trazer maior eficiência e lucratividade para a empresa transportadora.

Mudando de opinião

Outras constatações importantes foram obtidas com o resultado de uma aprofundada pesquisa de opinião feita pela Scania entre os participantes da promoção. Das 481 respostas apuradas, 32% dos motoristas achavam que os caminhões da linha R eram menos confortáveis que os da linha T antes do "test drive". Após pilotar os novos caminhões de cabina avançada, 45% dos motoristas com opinião negativa em relação ao R passaram a considerá-lo mais confortável que o T, numa mudança radical de opinião.

Com este resultado, a Scania derruba, na prática, velhos e equivocados tabus com relação aos veículos de cabina avançada que, por suas vantagens em determinados tipos de operação, são os mais vendidos na Europa. No Brasil, com a maciça campanha da Scania esclarecendo os clientes sobre a otimização do transporte com o emprego dos veículos da linha R, a participação deste tipo de caminhão nas vendas da empresa no ano passado chegaram a 25%, um índice inédito.

Os caminhões de cabine avançada proporcionam uma maximização da carga, ou seja, um melhor aproveitamento das seis toneladas permitidas por lei no eixo dianteiro. Esse tipo de caminhão possibilita o avanço da carreta sem comprometer a cabina do motorista, permitindo o transporte de uma tonelada a mais de carga em relação às composições normais. A promoção "R - Transporte Otimizado" foi um sucesso por provar que os veículos de cabina avançadas oferecem, além das vantagens operacionais, melhor conforto, visibilidade e segurança. ●

fatos

O BRASIL É MAIS UMA VEZ O MAIOR MERCADO DA SCANIA

Em 1993, a Scania mundial vendeu um total de 25.800 veículos pesados em todos os cerca de 100 mercados internacionais em que atua, entre caminhões (23.100 unidades) e ônibus (2.700 veículos). E o Brasil, pela nona vez consecutiva, foi o maior mercado doméstico para a marca nos dois segmentos, segundo os dados mundiais da empresa recentemente divulgados.

As vendas da Scania do Brasil no mercado interno, no ano passado, chegaram a 6.211 unidades, que corresponderam a cerca de 25% das vendas globais da companhia. No segmento de caminhões, o Brasil liderou as vendas mundiais da Scania, com a comercialização de 5.260 veículos e uma participação de 22,7% seguido da Grã-Bretanha (2.970 unidades) e Alemanha (2.034 unidades) . No setor de ônibus, o Brasil comercializou 951 veículos,respondendo por mais de 35% das vendas da Scania mundial nesse segmento.

No ano passado, a Scania do Brasil obteve um faturamento superior a US$ 500 milhões, dos quais cerca de US$ 100 milhões referiam-se à exportações de veículos, peças e componentes para diversos países, principalmente da América Latina

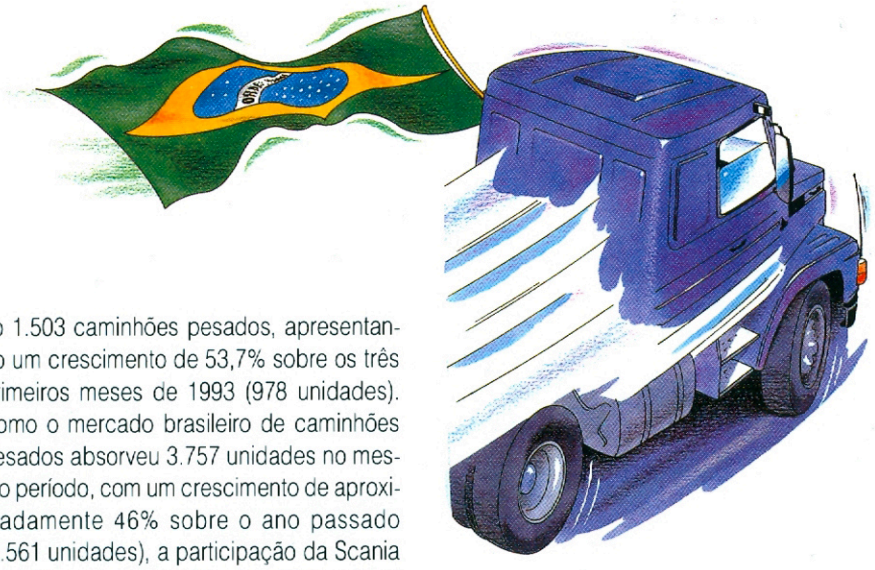
Distribuição dos dez maiores mercados mundiais da Scania em 1993

CAMINHÕES		ÔNIBUS	
Brasil	**5.260**	**Brasil**	**951**
Grã-Bretanha	2.974	Argentina	261
Alemanha	2.034	Suécia	157
França	1.608	Inglaterra	143
Argentina	1.260	Noruega	128
Holanda	1.133	Austrália	126
Itália	1.022	Espanha	111
Suécia	739	Alemanha	85
Bélgica	714	Chile	83
Tailândia	634	Egito	68

O resultado de 5.260 caminhões vendidos no mercado brasileiro em 1993 representou o recorde histórico de vendas de caminhões da marca no País, com uma expansão de quase 63% em relação a 1992 (3.211 unidades). Essas vendas foram inclusive, 25% superiores ao recorde anterior da marca, de 4.099 unidades em 1989, fortalecendo a posição de liderança da Scania no mercado brasileiro de caminhões pesados, com uma participação de aproximadamente 38% das vendas no setor.

A Scania está no Brasil desde 1957 fabricando caminhões e ônibus pesados, e motores diesel industriais e marítimos. 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, emprega, atualmente, 3,2 mil funcionários e tem uma capacidade para produzir cerca de 8 mil veículos/ano. ●

NOVO RECORDE DE VENDAS EM MARÇO



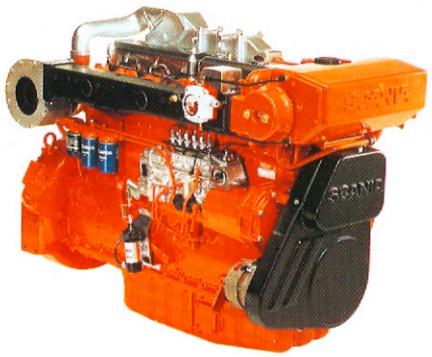
Com a venda de 747 caminhões pesados em março e uma participação no mercado de 46% nesse mês, a Scania do Brasil registrou um novo recorde absoluto de vendas em um único mês. Esse resultado representou um crescimento real de 48,5% sobre fevereiro (503 unidades) e de 60,6% sobre o mesmo mês do ano passado (465 unidades).

No acumulado do ano (período janeiro/fevereiro), a Scania vendeu no mercado interno 1.503 caminhões pesados, apresentando um crescimento de 53,7% sobre os três primeiros meses de 1993 (978 unidades). Como o mercado brasileiro de caminhões pesados absorveu 3.757 unidades no mesmo período, com um crescimento de aproximadamente 46% sobre o ano passado (2.561 unidades), a participação da Scania também cresceu, passando de 38% no final de 93 para 40% neste primeiro trimestre.

lançamento

SCANIA LANÇA NOVO MOTOR DE 500 HP PARA LANCHAS

A Scania do Brasil está colocando no mercado brasileiro um novo motor de 500 hp para lanchas. Trata-se de um motor que oferece excelente desempenho e que já sai pronto da fábrica para ser aplicado na embarcação.



Para atender às necessidades do mercado náutico, mais especificamente do segmento de embarcações de lazer de 40 a 45 pés, a Scania do Brasil está lançando no mercado brasileiro o novo motor marítimo DSI1165M, de 500 hp (360 Kw) de potência, que tem como características principais oferecer um excelente desempenho mesmo em baixas rotações, em função do seu alto torque, fator este importante principalmente em condições de mar mais pesado.

O novo motor DSI1165M é um motor de 11 litros, com 6 cilindros em linha, que tem como características técnicas principais o fato de ser turbo-alimentado, com intercooler, e desenvolver sua potência de 500 hp a 2.100 rpm, com consumo específico de 219 g/kwh.

Pronto para aplicação

Uma outra característica importante do novo motor de 500 hp da Scania, é o fato de que ele já sai pronto da fábrica para ser aplicado na embarcação, com todos os coxins e com a curva de escape arrefecida (que ajuda na refrigeração dos gases de escape, diminuindo a temperatura da sala de máquinas), com conseqüente redução do custo de instalação para o construtor da lancha.

Além disso, como a carcaça do volante desse novo motor é de alumínio (no modelo anterior era de ferro fundido), seu peso total é de cerca de 1.070 kg, ou seja, aproximadamente 40 kg mais leve que o seu antecessor, conseguindo, em virtude disso, uma melhor relação peso/potência (0,467 hp/Kg).

Em termos ambientais, o novo motor marítimo Scania DSI1165M também merece destaque, uma vez que seu projeto, a exemplo dos motores veiculares da marca, foi concebido para atender a norma Euro I de proteção ambiental, antecipando-se, inclusive, à própria legislação que ainda não definiu nenhum tipo de regra específica para aplicações marítimas.

Lançamento simultâneo à Suécia

O lançamento do novo motor DSI1165M no Brasil está acontecendo quase que simultaneamente à Suécia, uma vez que este motor foi apresentado naquele país somente no final do ano passado. Ele foi mostrado pela primeira vez ao público brasileiro durante o XII Salão Náutico, que aconteceu de 19 a 24 de maio, no Rio de Janeiro/RJ.

Assim, a Scania do Brasil mantém a sua tradição de ser sempre pioneira, no País, no lançamento de seus produtos e de estar sempre atualizada em relação aos demais lançamentos mundiais da companhia. 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 Brasil 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 motor diesel para serviços pesados utilizam motores da marca. E no segmento de lazer, especificamente, cerca de 70% das embarcações são movidas por motores Scania. ●

clientes

Optando pelo transporte otimizado, a Transform, de São Bernardo do Campo/SP, adquiriu seu oitavo Scania R 113 da Codema de Santo André.

Mais duas unidades do R 113 para integrar a frota de Luiz Fernando Bandeira, da cidade de Marmeleiro/PR.

Francisco J. Vieira Neto, autônomo, lutou muito e conseguiu adquirir seu Scania zero quilômetro. Para recebê-lo fez questão de estar acompanhado por seus filhos Emerson e Everton, ambos admiradores da marca.

Duas das mais importantes transportadoras da região de Realeza/PR, a Toso e Toso e a ACM Baldissera, adquiriram, cada uma, três unidades do T 113 para incrementarem suas frotas, exclusivamente da marca, no transporte de alho e cebola na rota Brasil/Argentina.

Para competir com vantagens no acirrado mercado entre os países do Mercosul, a Irmãos Leffa adquiriu quatro Scania T113.

Buscando conforto e qualidade para seus clientes, a Genovatur Agência de Turismo, de São José do Cedro/SC, recebeu seu primeiro ônibus Scania, um K 113 TL da Ediba, Lages/SC.

Com 11 caminhões Scania em sua frota, a Transmagno, de Macaé/RJ, recebeu da Equipo seu T 113 H.

A Codema de Santo André/SP, dentro de seu programa "Novo de novo", reconstruiu este L 111 S, ano 80, de Maria Aparecida Pedracci Carrer e deixou-o com a cor da nova linha 94.

A Moper Cerâmica, de Dourados/MS, recebeu da Movema, seu T 113 Top Line.

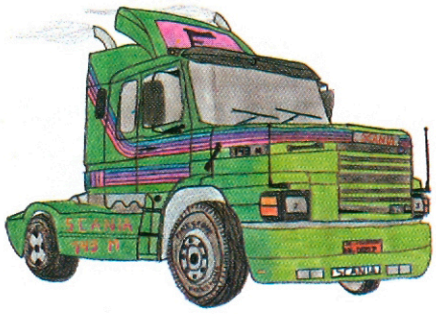
O Grupo Mecânica entregou mais este T 113 para o cliente Antenor Faccenda.

Mais um T 113 para compor a frota da SG Transportes, de São Gonçalo/RJ.

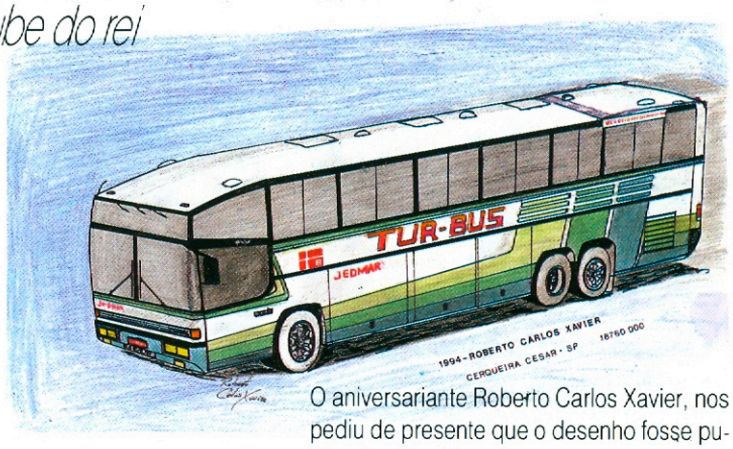
A Madeireira Ita, de Cabo Frio/RJ, adquiriu seu primeiro Scania, um T113 H.

Este T 113, foi o primeiro Top Line entregue na região do Alto do Paranaíba, na região de Contagem/MG.

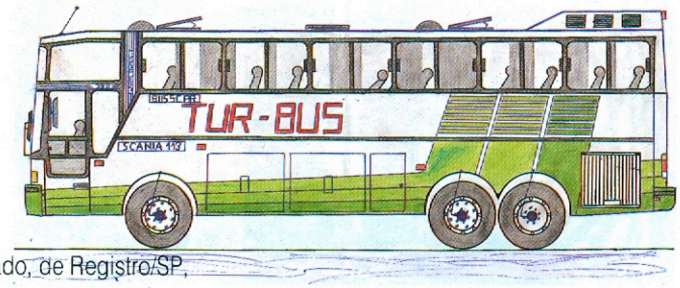
clube do rei



Este é o desenho de Fábio Bizzari, segundo ele próprio se denomina, o admirador número 1 da Scania.

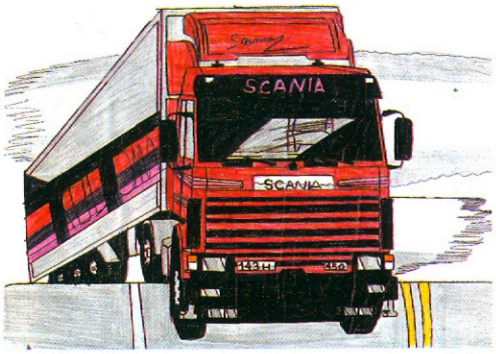


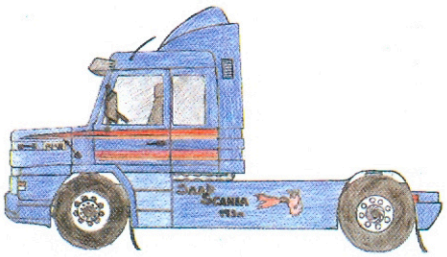
O aniversariante Roberto Carlos Xavier, nos pediu de presente que o desenho fosse publicado. Aí está.



Wanderson Pereira Marques, 20 anos, tem pouco tempo de carta mas já sonha dirigir um desse que já conhece desde os tempos de garoto. ◁

A garota Marcela M. Prado, de Registro/SP, provou, neste desenho, que as meninas também entendem do traçado com os caminhões pesados. ▽

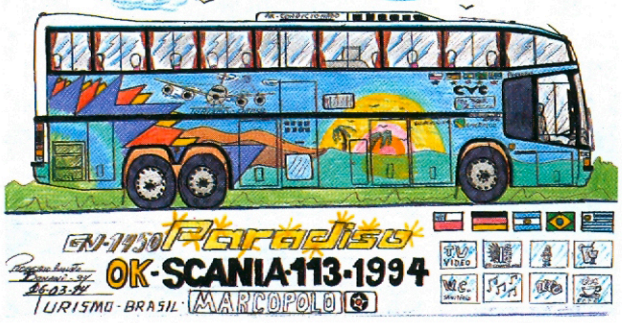




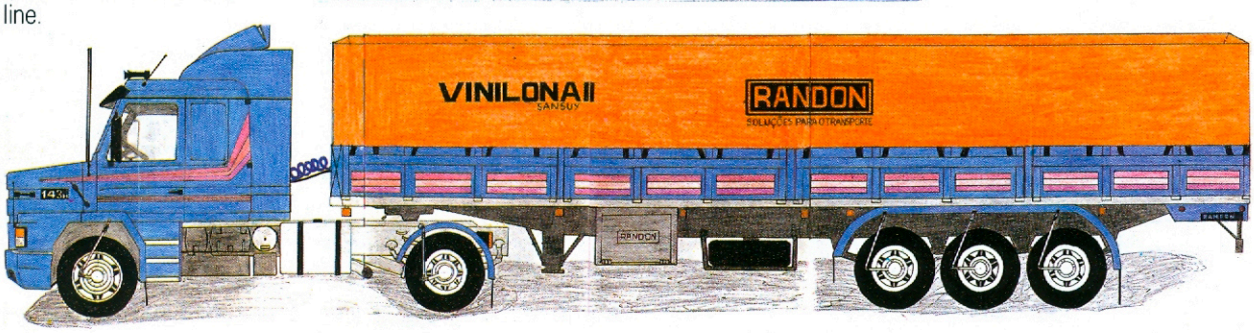
Rodrigo Andrade da Silveira, 12 anos, não mediu esforços para ver seu principal desenho publicado na revista.

André Gustavo Borin, de Lençóis Paulista/SP, caprichou neste T 113 verdinho.

Rogério Augusto Bonani, de Campinas/SP, é mudo e surdo, mas com um papel e lápis de cor na mão ele faz maravilhas como essa. ▷



O filho do motorista Josevaldo A. Pinheiro, o garoto Rosevaldo, tem talento e prova neste impecável top line.



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
Novepe 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
Movesa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Av. Sudene, 2735 - C.I.S. - Tel. (075) 221.3434

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

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

CEARÁ

Fortaleza — CEP 60864-190
Cevepe - Ceará Veículos Pesados Ltda.
BR-116, nº 7200 - Cajazeiras
Tel. (085) 295.3355

DISTRITO FEDERAL

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

ESPÍRITO 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, nº 506
Tel. (098) 723.1922

São Luis — CEP 65051-070
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.
Av. Guajajaras s/nº - Quadra 65 - Tirirical
Tel. (098) 245.1919

MATO GROSSO

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

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

MATO GROSSO DO SUL

Campo Grande — CEP 79063-000
Movema Mot. e Veíc. 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 Veíc. de Mato Grosso do Sul Ltda.
BR-163, km 9 - Tel. (067) 421.0133

MINAS GERAIS

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

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

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

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

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

PARÁ

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

PARAÍBA

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

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

Foz do Iguaçú — CEP 85854-250
Cotrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.
Rua Carlos Sotto 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, 2601 - Tel. (0422) 22.2366

PERNAMBUCO

Recife — CEP 51170-001
Novepe Nordeste Veículos de Pernambuco Ltda.
Av. Mal. Mascarenhas de Moraes, 2160
Tel. (081) 339-3911

PIAUÍ

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

RIO DE JANEIRO

Barra Mansa — CEP 27335-640
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 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, nº 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. Mecianeira - Tel. (051) 481.1900

Ijuí — CEP 98700-000
Brasdiesel S.A. Comercial e Importadora
BR-285, km 337, s/nº - Tel. (055) 332.3155

Lajeado — CEP 95900-000
Brasdiesel S.A. Comercial e Importadora
Rod. BR-386, km 341, s/nº - Tel. (051) 714.1481 - 714.1822

Palmeira das Missões — CEP 98300-000
Mecânica Comercial e Importadora Ltda. - Mepal
Rod. RS-569, km 1 - Tel. (055) 342.1770 - 342.1771

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

Pelotas — CEP 96070-560
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
BR-116, km 519,5 - nº 4646 - Tel. (0532) 23.0144

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

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

Uruguaiana — CEP 97500-162
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Rua Dr. Maya, s/nº B. Cidade Nova
Tel.(055) 412.4141 - 412.4994

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

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

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 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 - Área 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. (0186) 23.2118

Araraquara — 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
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

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

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

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

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

Santo Ándre — 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
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

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

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

TOCANTINS

Gurupi — CEP 77402-210
Vepesa Veículos Pesados Ltda.
BR-153, km 624 - Tel. (063) 851-1440 - 851-1564

MOTORES

ALAGOAS

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

AMAZONAS

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

BAHIA

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

CEARÁ

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

ESPÍRITO SANTO

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

MARANHÃO

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

São Luis — CEP 65051-070
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.
Av. Guajajaras s/nº, - Quadra 65 - Tiririca
Tel. (098) 245-1919

MATO GROSSO

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

MINAS GERAIS

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

PARÁ

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

PERNAMBUCO

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

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

RIO DE JANEIRO

Barra Mansa — CEP 27335-640
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

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

RIO GRANDE DO SUL

Porto Alegre — CEP 91110-000
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/nº - 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 88311-550
Mecânica de Veículos Piçarras Ltda. - Mevale
BR 101, km 117 - Tel. (0473) 46.1447

SÃO PAULO

Pederneiras — CEP 17280-000
Estaleiros Centro-Oeste S.A
Barranca Rio Tietê s/nº - Tel. (0142) 52.3166 - 52.3087

Presidente Epitácio — CEP 19470-000
Estaleiro Centro Oeste S.A.
Barranca do Rio Paraná, s/nº
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

Aracajú — CEP 49085-100
Leon Heimer Indústria e Comércio Ltda.
Av. Chanceler Osvaldo Aranha, nº 2020 - B. Vermelho
Tel. (079) 224.5124 - 224.6258

R e p r e s e n t a n t e s L a t i n o a m é r i c a

BOLÍVIA

Sta. 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
Kleinkopf 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, 1795
Tel. (00562) 555.3496/555.2644/555.0480
Telefax (00562) 555.1945

COLOMBIA

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

COSTA RICA

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

EQUADOR

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

NICARÁGUA

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

PANAMÁ

Panamá 5
Euro Motor S.A.
Via Simon Bolivar-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

Assuncão
Diesa S.A.
Av. Eusébio 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
Telefax (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

Montevidéo
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

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

T113
O CAMINHÃO DO ANO