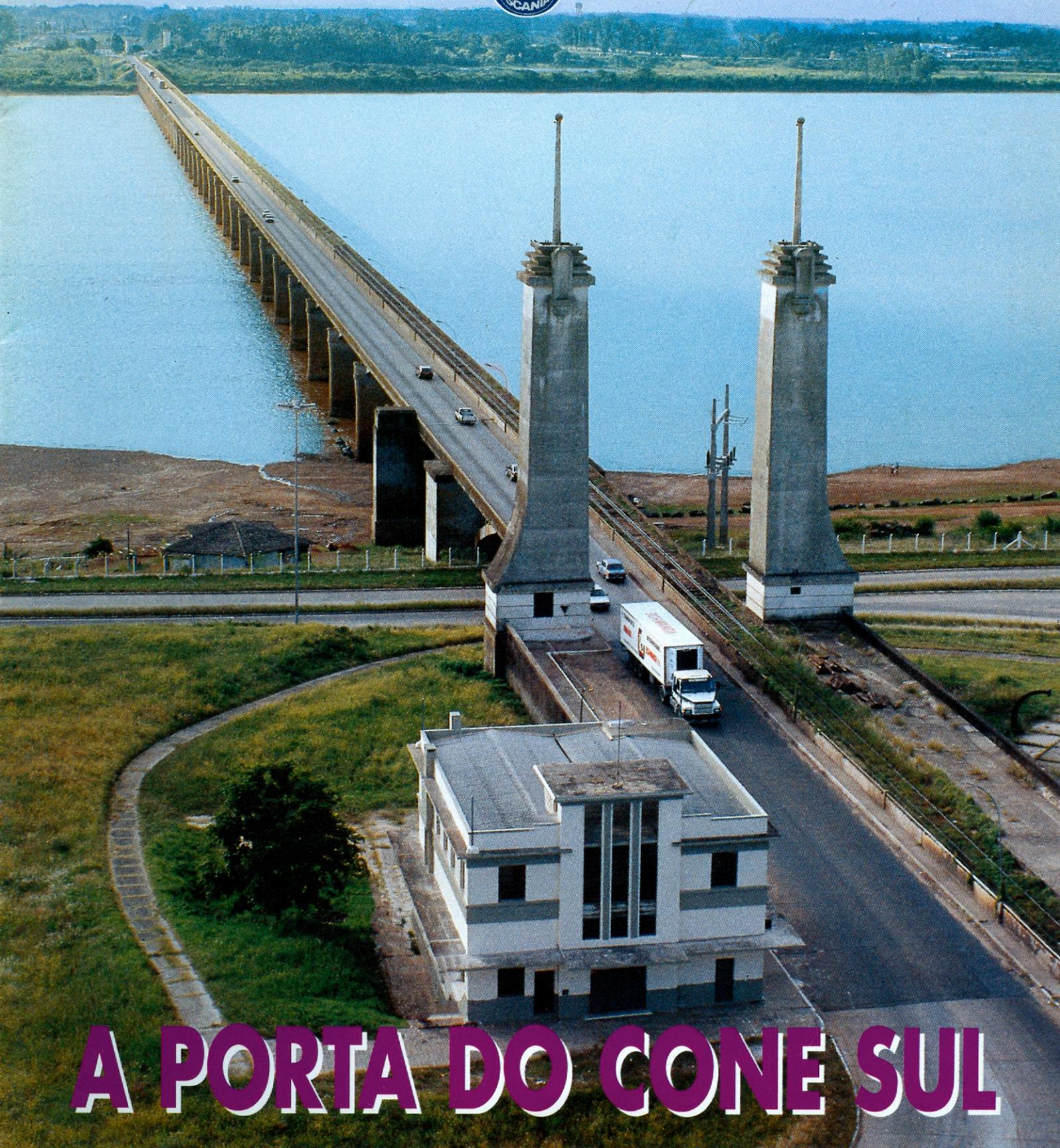


REI DA ESTRADA

ANO XIII Nº 60



MARÇO/ABRIL 1995



A PORTA DO CONE SUL

MAIS FORTE NA AMÉRICA LATINA

Esta primeira metade da década de 90 está mudando rapidamente o perfil econômico da América Latina. Os países da região, acompanhando a tendência mundial, abrem suas economias e finalmente encontram os caminhos do seu desenvolvimento. E tudo indica que a atual tendência de crescimento continuará firme nos próximos anos. A economia latino-americana muda e, junto com ela, mudam as empresas e, em particular, a Scania.

A América Latina representou, em 1994, cerca de 30% da produção e das vendas globais da Scania. É uma participação muito importante. E a tendência é de fortalecimento e expansão desta posição da região nos negócios mundiais da empresa. Por isso, a Scania procura consolidar-se definitivamente como uma das principais fabricantes latino-americanas de veículos de transporte, com firme presença em todos os países.

Para atingir este objetivo, a Scania está se transformando. Com a criação, em fins do ano passado, da Scania Latin America, uma estrutura de coordenação da produção e das operações da empresa nos países latino-americanos, está deixando de ser simplesmente brasileira, argentina ou mexicana, para se transformar em uma empresa supranacional na região.

São várias as atividades que estão sendo desenvolvidas para isto. A Scania inaugurou, recentemente, uma unidade produtiva no México; uma nova filosofia de trabalho está sendo implantada no Brasil e na Argentina; as atividades de produção e comercialização estão sendo coordenadas; o intercâmbio entre as diversas unidades da região está sendo intensificado; e novos investimentos estão sendo realizados no sentido de modernizar e ampliar a produção.

Esta característica supranacional da empresa na América Latina, já se torna uma realidade. E com todas as vantagens que isto pode trazer a nível de eficiência, modernidade, capacidade de produção, menores custos, competitividade, qualidade de produto e, principalmente, confiabilidade para seus clientes.

Ou seja, a Scania é hoje uma empresa que se prepara definitivamente para atender à nova América Latina, investindo, produzindo e oferecendo ao mercado soluções em termos de tecnologia de transporte que possam contribuir para o desenvolvimento dos transportes rodoviários de cargas e passageiros da região.

4 MERCOSUL

Com um movimento de mais de 600 caminhões por dia, a grande maioria Scania, Uruguaiana é o maior porto seco da América do Sul e a principal porta de entrada dos produtos brasileiros na Argentina.

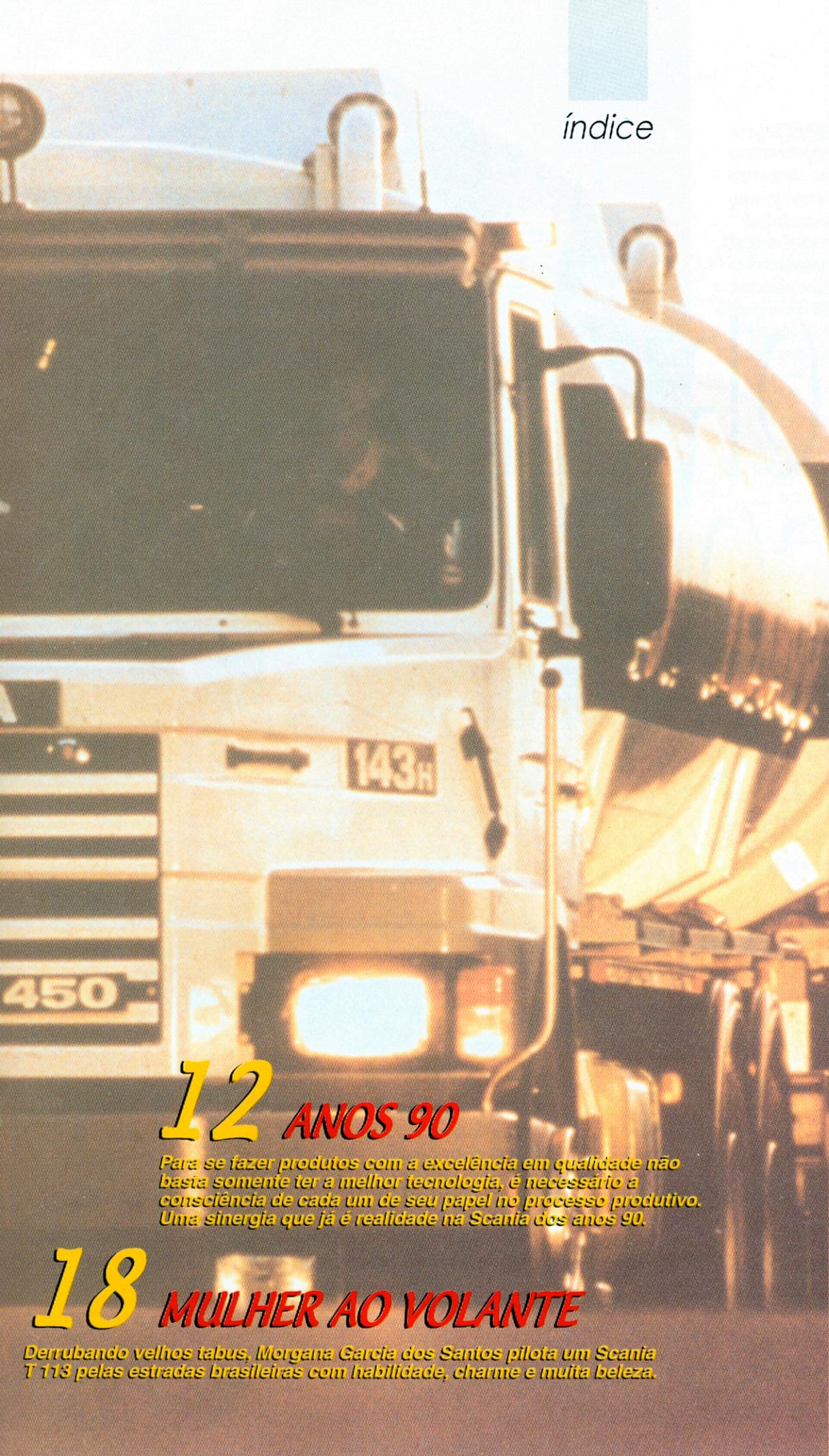
9 MAIOR MERCADO

Há exatamente uma década, o Brasil vem mantendo a posição de maior mercado do mundo para os caminhões e ônibus da Scania.

10 BICAMPEÃO

Pela segunda vez consecutiva, o T 113 foi eleito o caminhão do ano do Brasil.





índice

12 ANOS 90

Para se fazer produtos com a excelência em qualidade não basta somente ter a melhor tecnologia, é necessário a consciência de cada um de seu papel no processo produtivo. Uma sinergia que já é realidade na Scania dos anos 90.

18 MULHER AO VOLANTE

Derrubando velhos tabus, Morgana Garcia dos Santos pilota um Scania T 113 pelas estradas brasileiras com habilidade, charme e muita beleza.

REI DA ESTRADA

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

Diretor:
Mauro Marcondes Machado

Gerente de Comunicação Social:
Ademar Cantero

Editor Responsável:
Márcio Siqueira Stéfani
(Mtb 18.644)

Redator:
Mauro Cassane
(Mtb 19.786)

Colaborador:
Marcos Rozenkwiat

Diagramação:
Multimagem

Editoração Eletrônica:
Grupo M3

Foto capa:
Emanuel A. P.

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

É autorizada a reprodução de qualquer matéria editorial, desde que citada a fonte.

Tiragem desta edição:
55.000 exemplares.

reportagem

A PORTA DO CONE SUL

Nos últimos anos, o movimento de caminhões no porto seco de Uruguaiiana, cruzamento de fronteira entre Brasil e Argentina, aumentou em mais de 500%. Na sua maioria Scania, os pesados encontram ali a melhor infraestrutura aduaneira do Brasil. Ainda há problemas de filas e demora no desembaraço documental, mas soluções mais práticas estão avançando e até o final deste ano as aduanas dos dois países estarão funcionando integradas para agilizar as operações.





Este ano, oficialmente, começaram a vigorar as regras do Mercado Comum do sul - Mercosul. A princípio, participam dessa parceria Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai. Em discussão, pode ser acrescentado a esse grupo o promissor mercado chileno. De 1987, quando foi assinado o tratado entre os então presidentes dos quatro países, até hoje, muitas coisas mudaram na economia de cada um, muitos nós foram desfeitos e outros continuam ainda complicados.

Periodicamente brasileiros, argentinos, paraguaios e uruguaios reúnem-se para discutir tarifas, cotas, legislações e tipos de produtos que devem ter taxações especiais, dependendo, naturalmente, das particularidades de cada país.

Acontece que, apesar da proximidade fronteiriça entre os quatro e, até mesmo, a afinidade linguística, existem centenas de diferenças culturais arraigadas há séculos que dificultam a integração pleiteada pelos países envolvidos. "Esses problemas culturais são

comuns em todas as partes do mundo onde se tenta integrar em blocos comerciais diferentes nações", afirma Emilio Julio Neffa, cônsul geral da Argentina no Brasil.

É certo que o Mercosul é uma realidade distante do Terceiro Mundo e muito mais próxima do Primeiro Mundo. Porém, mais que qualquer discussão acadêmica é importante sentir de perto o que pode ser considerado a melhor radiografia do que já desponta como um dos mais promissores blocos comerciais do planeta. É bem lá, no pequeno município de Uruguaiana, que faz divisa com a Argentina através da cidade de Pasos de Los Libres, que se sente na carne e se conhece de fato o que é e como funciona o Mercosul.

600 caminhões por dia

É o retrato mais fiel de um mercado potencialmente forte mas que precisa ser melhor operacionalizado. Uruguaiana deixou há alguns anos de ser uma cidade tipicamente agrícola para se transformar no maior porto seco da América do Sul. Hoje, já é o quinto maior porto do País, ficando atrás apenas de gigantes como Santos, Paranaguá, Rio de Janeiro e o Aeroporto de São Paulo.

No ano passado, por exemplo, foi movimentada uma média mensal de US\$ 326 milhões entre importação e exportação. Paranaguá, o segundo maior porto do Brasil, movimentou uma média de US\$ 403 milhões mensais. "Não há dúvida que os maiores parceiros do Mercosul são o Brasil e a Argentina. E a passagem mais rápida e viável é pelo porto de Uruguaiana", afirma Samuel Nebenzahl, delegado da Associação Brasileira de Transportadores Internacionais - ABTI.

Passam por Uruguaiana aproximadamente 40% das exportações brasileiras para a Argentina e mais de 30% das importações brasileiras do país portenho. É também por Uruguaiana que flui todo o tráfego rodoviário brasileiro para o Chile. "Por aqui passam, em média, 600 caminhões por dia", comenta Josemar Dalsochio, delegado da Secretaria da Receita Federal de Uruguaiana/RS. Um movimento que, segundo a ABTI, subiu em mais de 500% nos últimos quatro anos.

Todos os caminhões que fazem o transporte internacional são pesados. Desses, seguramente 75% são Scania. "A preferência por Scania é pelo fato de que os transportadores precisam de um veículo confiável e de uma marca com uma boa infra-estrutura em assis-

tência técnica”, assegura Dalsochio. A concessionária Suvesa, de Uruguaiiana, fica bem próxima à aduana e garante um eventual reparo com rapidez, liberando o caminhão antes mesmo dos desembarços aduaneiros.

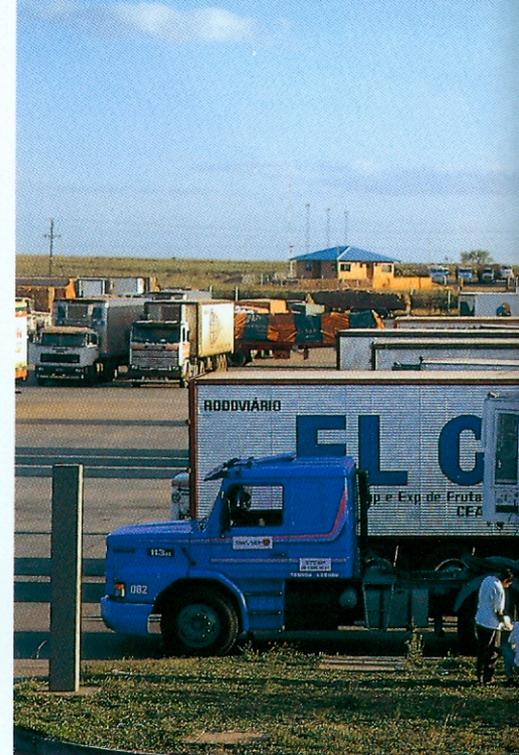
É muito comum, inclusive, o caminhoneiro deixar a carreta na aduana para fazer os desembarços e levar o cavalinho para algum reparo ou revisão na concessionária. “Mantemos uma equipe técnica sempre alerta para atender qualquer problema com agilidade e eficiência. Não podemos comprometer os prazos dos transportadores”, afirma Gernot Ludwig, gerente da casa de Uruguaiiana.

Com o considerável aumento de comércio bilateral entre Brasil e Argentina, as transportadoras rodoviárias foram as que abocanharam a maior fatia de participação no envio de pro-

“O principal problema é de ordem burocrática e administrativa”, continua. Na corrida para participar em uma fatia do transporte internacional, muitas transportadoras, segundo a ABTI, falham na hora de emitir os documentos básicos necessários ao transportador (conhecimento e o manifesto do produto transportado). “Apesar de ser um documento simples, sem ele o caminhão fica retido na aduana”, assegura Dalsochio, da Receita Federal.

Labirintos burocráticos

Outro problema é o surgimento de centenas de despachantes pouco versados no transporte internacional. “Muitas vezes, os caminhões ficam parados na aduana por dias, devido à morosi-



documentação está em ordem, é possível liberar um caminhão em menos de seis horas”, afirma.

Com investimentos da ordem de US\$ 20 milhões, a EAF foi inaugurada em julho do ano passado justamente com o objetivo de dar maior rapidez no desembarço aduaneiro. Seu pátio tem capacidade para 700 caminhões com carretas e tem, ainda, um armazém com 5 mil metros quadrados de área. Lá trabalham 18 auditores fiscais do Tesouro Nacional e mais 24 técnicos, dando expediente em dias da semana das 7h às 19h e, aos sábados, das 7h às 12h.

De acordo com o movimento médio de caminhões na aduana, cada auditor atende aproximadamente 33 veículos/dia. Ou melhor, 3,3 caminhões por hora de trabalho. A Receita Federal julga que esse contingente é suficiente para atender a demanda, e garante que o que é preciso é profissionalizar os demais envolvidos no transporte interna-

mentos. “Atualmente, 70% de todo o comércio bilateral é feito por caminhões”, assegura Nebenzahl, da ABTI. Com esse aumento de volume transportado, alguns problemas operacionais foram surgindo na região.

De olho na intensificação do transporte entre os dois países, em menos de três anos houve um verdadeiro “boom” de transportadoras em busca da autorização para o transporte internacional. “Esse fato, por si só, apesar de ser uma necessidade, causou problemas na aduana devido à falta de preparo e profissionalismo de muitos transportadores que só entraram nesse segmento em busca de fretes mais lucrativos”, adverte Nebenzahl.

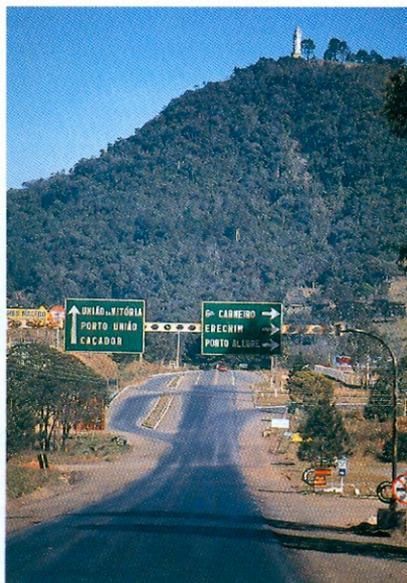
“A principal dificuldade é a falta de capacidade dos despachantes”, comenta Carlos Alberto Fração, da Max Transportes Internacionais. “Com isso, o pátio da Estação Aduaneira de Fronteira (EAF), de Uruguaiiana, fica constantemente abarrotado de caminhões dando a impressão à opinião pública que o sistema da aduana é ineficiente”, diz Dalsochio.

Segundo a Receita Federal, 20% dos caminhões que passam diariamente pela aduana ficam retidos por problemas de documentos. “No ano passado estabelecemos uma multa por embarço à fiscalização e os erros diminuíram em 70%”, assegura Dalsochio. Para ele, medidas mais severas devem ser tomadas no sentido de agilizar a operação na aduana. “Quando a





Fotos: Emanuel A. P.



cional. Já a ABTI considera o número de pessoal pequeno “para se encontrar uma saída rápida desse labirinto de documentos”.

Porém, apesar de toda essa infra-estrutura e mesmo com os documentos em ordem, cargas de origem animal e vegetal, amargam, no mínimo, um dia na aduana. Os exames fitossanitários e zoo-sanitários, feitos por técnicos do Ministério da Agricultura, são morosos e se repetem tanto do lado argentino quanto do brasileiro.

Juntando forças

“Esse problema será resolvido quando as aduanas estiverem integradas”, comenta Neffa, cônsul da Argentina. Nas aduanas integradas, o fluxo de documentos e os trâmites permanecem inalterados. Os desembaraços de importação e exportação são feitos pelos países de origem e os fiscais (brasileiros e argentinos),

por trabalharem no mesmo local, podem diminuir o tempo de retenção dos caminhões na fronteira. Acontece que a Argentina está descapitalizada para bancar as obras necessárias à integração das aduanas. O que já era para ter acontecido no início deste ano, foi adiado, então, para o meio do ano.

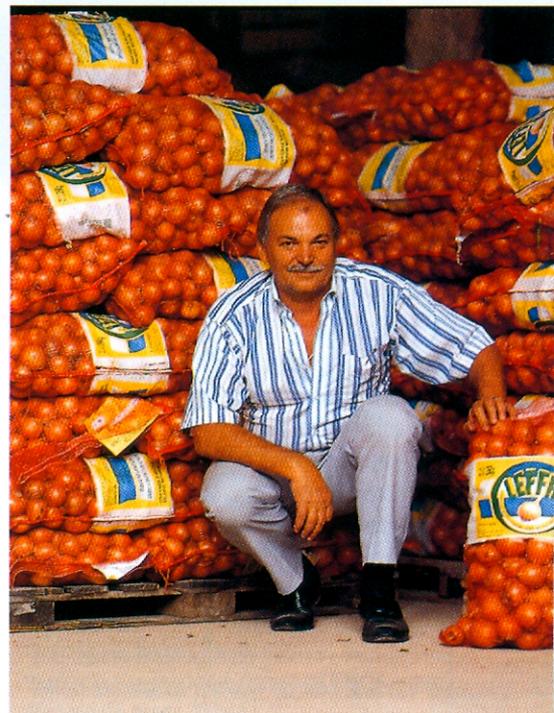
Segundo a Receita Federal, a integração das aduanas simplificará o processo e baixará o desembaraço documental em 50%. Outra medida importante, criada em 1992 para agilizar ainda mais o transporte nas fronteiras, foi o MIC-DTA (Manifesto Internacional de Carga e Declaração de Trânsito Aduaneiro), conhecido como porta-a-porta.

Nesse processo, o desembaraço de exportação é feito completamente na origem e, de importação, no destino. As cargas são liberadas pela Receita Federal e pelo Ministério da Agricultura nas aduanas interiores. “Apesar de o MIC-DTA proporcionar um considerável ganho de tempo, os caminhões fi-

cam mais de um dia parados no desembaraço da carga no destino”, afirma Nebenzahl, da ABTI. É por esse motivo que poucas transportadoras optam por esse procedimento que hoje responde por apenas 10% do movimento de carga internacional rodoviária. “A liberação na fronteira é muito mais rápida e eficiente se a transportadora agilizar a documentação”, diz Fração, da MTI.

Alimentos, a maior preocupação

Um outro problema que está dificultando a vida dos transportadores internacionais é de ordem legal. Os quatro países do Mercosul mantêm legislações de trânsito distintas para o transporte rodoviário de carga. “Além de termos que fazer



inúmeras alterações em nossos veículos para adaptá-los às diferentes legislações, temos que transportar cargas bem abaixo da capacidade dos caminhões devido às variações das leis da balança. Isso prejudica a operação e acaba elevando o custo do transporte”, complementa Fração.

Segundo o Itamaraty, o grupo responsável pelas normas de transporte do Mercosul está avançando nas discussões sobre a padronização da lei da balança nos quatro países, que só será válida aos caminhões que estiverem no transporte internacional. Aos demais, continuam as leis anteriores. Isso quer dizer que, em breve, haverá uma normatização específica para



o Mercosul diferente da legislação vigente nos dois países membros.

Mas, no transporte internacional, não é bem a lei da balança que incomoda os motoristas. “O que irrita mesmo são as filas nas aduanas,



principalmente para quem transporta alimento”, critica Roque Gomes, que dirige um Scania com câmara frigorífica da Transportadora Irmãos Schwanck. Gomes explica que o transporte de carne ainda é mais rápido, moroso mesmo é o transporte de origem vegetal. Nesse assunto, quem pode falar com conhecimento de causa é Walter Leffa Fernandes, da Importadora e Exportadora Irmãos Leffa, uma das três maiores importadoras de cebola do Brasil.

Leffa possui uma frota de 107 caminhões pesados (75 Scania) e há 30 anos opera no transporte de cebola da Argentina para o Brasil. “Nada é pior do que ver toneladas de alimentos correndo risco de apodrecer por problemas técnicos que fogem a qualquer compreensão científica e sanitária”, reclama Leffa. Conhecedora desses problemas, a Transportadora Latino América, uma das maiores no transporte internacional, evita qualquer carga de origem animal ou vegetal.

“Não podemos correr o risco de ficar com uma carga parada na aduana. Temos compromisso com nossos clientes em entregar o produto dentro do prazo”, afirma Elisio Roberto Schnitz, gerente da filial de Uruguaiiana. Segundo ele, a Latino América mantém uma equipe própria de despachantes que acompanham todo o processo burocrático antes mesmo de o caminhão chegar com o produto.

Para garantir esse padrão, ao contrário das demais empresas, 95% dos transportes da Latino América são feitos através do sistema porta-a-porta. “Utilizamos esse sistema porque só carregamos os caminhões na origem quando o importador providenciou junto ao seu despachante toda documentação necessária para o desembarço imediato no destino”, diz Schnitz. A Latino América investiu R\$ 4 milhões em seu terminal de Uruguaiiana, que fica estrategicamente bem ao lado da estação aduaneira.

Estradas privatizadas

Apesar de muitas reclamações, Uruguaiiana oferece uma das

melhores estruturas portuárias de fronteira. Tanto é que, nos últimos cinco anos, dezenas das maiores transportadoras internacionais do Brasil fixaram lá terminais muitas vezes até maiores que os de suas matrizes. A ABTI calcula investimentos de mais de R\$ 30 milhões em infra-estrutura nesses terminais. Isso tudo, fora as transportadoras que têm sede na própria cidade, como a Irmãos Schwanck, por exemplo.

A Schwanck, por sinal, recebeu o prêmio “Os melhores do Cone Sul” da Associação dos Empresários do Rio Grande do Sul, na categoria “Transporte Internacional”. Há 21 anos nesse segmento, a empresa tem uma frota de 107 caminhões, 82 da marca Scania. “Quando começamos a carregar carne da Argentina para o Brasil, há duas décadas, as coisas eram bem mais simples. Não haviam tantos entraves burocráticos”, recorda José Schwanck, presidente da empresa. “Quando criaram o Mercosul, o volume aumentou mas aumentaram também as dificuldades”, alega o empresário decano no transporte internacional.

Schwanck destaca que, apesar da estação aduaneira brasileira estar melhor equipada, em compensação as estradas argentinas, recentemente privatizadas, são bem melhores para trafegar. “Não dá nem para comparar, as estradas argentinas são muito superiores. Isto aumenta em muito a vida útil do caminhão”, diz o

empresário. De fato, a BR 290, que liga Porto Alegre a Uruguaiiana, tem longos trechos em estado que beira a calamidade. “É preferível pagar um pedágio alto e rodar por estradas de boa qualidade a gastar fortunas com manutenção e reparos”, finaliza Schwanck.

O caminhão ideal

Apesar de problemas e reclamações, “às vezes sem razão”, segundo Nebenzahl, da ABTI, o Mercosul melhorou consideravelmente a rentabilidade das transportadoras internacionais. Entre as maiores e mais profissionais, a idade média de suas frotas não é superior a 3,5 anos. Veículo ocioso então, há muito tempo não se ouve falar.

Uma tendência verificada é a predominância de veículos Scania nessa rota e, nos últimos dois anos, segundo a Suvesa, houve um incremento de vendas dos caminhões da linha R (caras-chatas). “Com os caminhões da linha R carrego mais carga útil e esse ganho me possibilita pagar minhas cotas de consórcios para aumentar minha frota com mais veículos deste tipo”, diz Carlos Alberto Fração, da Max Transportes Internacionais, que tem uma frota de 43 caminhões (23 Scania R).

O Mercosul realmente transformou a vida da pequena Uruguaiiana. O que outrora era apenas uma simples cidade de agricultores com uma passagem para a Argentina, hoje é



um município rico, com recursos para ter hospitais e escolas de bom nível. A ponte rodoferroviária internacional, inaugurada em 1943, é o símbolo maior desse crescimento e seus dois pórticos, do lado brasileiro, podem até se confundir com uma possível logomarca do Mercosul.

fatos

CAMINHÕES

BRASIL	6.800
Inglaterra.....	3.850
França.....	2.370
Alemanha.....	2.300
Holanda.....	1.960
Argentina.....	1.700
Itália.....	1.310
Bélgica.....	900
Suécia.....	890
Dinamarca.....	820

ÔNIBUS

BRASIL	770
Argentina.....	190
Suécia	190
Espanha	190
Inglaterra	170
Austrália	125
Dinamarca	110
Tailândia	90
Chile	85
Finlândia	80

O crescimento econômico da América Latina fez com que as vendas da Scania crescessem na região. O Brasil, pela décima vez consecutiva, foi em 1994 o maior mercado mundial para os caminhões e ônibus da marca.

BRASIL É MAIS UMA VEZ O MAIOR MERCADO DA SCANIA

Em 1994, a Scania mundial vendeu um total de 33.500 veículos pesados em todos os cerca de 100 mercados internacionais em que atua, entre caminhões (30.810 unidades) e ônibus (2.690 veículos). E o Brasil, pela décima 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, foram de 7.570 unidades, que corresponderam a cerca de 22,5% das vendas globais da companhia. No segmento de caminhões, o Brasil liderou o ranking mundial da Scania, com a comercialização de 6.800 veículos e uma participação de 22%, seguido da Inglaterra (3.850 unidades) e França (2.370 unidades). No setor de ônibus, o Brasil comercializou 770 unidades, respondendo por 28,6% das vendas da Scania mundial nesse segmento, seguido da Argentina, Suécia e Espanha, com 190 veículos.

Este resultado de 6.800 caminhões vendidos no Brasil em 1994 representou o recorde histórico de vendas de caminhões da marca no País, com uma expansão de 30% em relação a 1993

(5.260 unidades), e a liderança do mercado brasileiro de caminhões pesados, com 38% de participação.

América Latina também cresce

O ano de 1994 também marcou um crescimento da importância da América Latina como um todo para a Scania. A empresa conquistou seu maior volume histórico de vendas da região, com as fábricas do Brasil e da Argentina produzindo cerca de 10 mil unidades entre caminhões e ônibus, que foram comercializados em praticamente todos os países latino-americanos. Ou seja, cerca de 30% dos veículos vendidos pela empresa em todo o mundo.

Este volume de vendas deveu-se, principalmente, ao incremento da demanda, em grande parte de caminhões, e é o resultado do forte crescimento econômico verificado em praticamente toda a América Latina no ano passado. Para se ter uma idéia do desenvolvimento da marca nos países da região, basta dizer que três de seus países colocaram

seus nomes entre os dez maiores mercados mundiais da Scania (Brasil e Argentina, no segmento de caminhões e ônibus; e Chile, especificamente no de ônibus).

No ano passado, a Scania obteve um faturamento de cerca de US\$ 1 bilhão na América Latina. Somente no Brasil, a empresa faturou US\$ 600 milhões, dos quais cerca de US\$ 120 milhões referiram-se à exportações de veículos, peças e componentes para diversos países.

A Scania está presente na América Latina desde 1957, quando foi inaugurada a Scania do Brasil, fabricando caminhões e ônibus pesados e motores diesel industriais e marítimos. Hoje a empresa possui fábricas também na Argentina e no México, além de estruturas próprias de distribuição e de prestação de serviços no Chile e no Peru. ●

fatos

T 113 É NOVAMENTE O "CAMINHÃO DO ANO"

O Caminhão Scania T 113 H foi eleito o "Caminhão do Ano" pela Lótus Editora, empresa responsável pela edição da revista Brasil Transportes, órgão de comunicação oficial da Associação Nacional das Empresas de Transportes Rodoviários de Cargas (NTC) e uma das mais tradicionais publicações brasileiras especializadas em transporte de carga. Este é o segundo ano consecutivo que o T 113 H recebe a premiação máxima.

O troféu simbolizando o "Caminhão do Ano" foi recebido por Hans Hedlund, presidente da Scania do Brasil, em cerimônia que aconteceu no Hotel Maksoud Plaza, em São Paulo, no último dia 27 de março, e que contou com a presença de mais de 300 representantes das maiores transportadoras brasileiras de carga, além de autoridades governamentais e representantes das principais entidades ligadas ao setor de transportes.

O critério utilizado pela revista para indicação do "Caminhão do Ano", foi a preferência dos transportadores brasileiros, traduzida como o veículo com melhor média de vendas em 1994. Com uma média mensal de 437 unidades no ano passado, o Scania T 113 H foi o caminhão mais vendido do mercado brasileiro, com uma comercialização total de 5.244 unidades. Esse resultado representou 10,3% das vendas globais de caminhões no País em 94, que totalizaram 51.091 unidades entre veículos leves, médios e pesados.

No ano passado, a Scania comercializou no mercado interno brasileiro 6.853 caminhões, mantendo a liderança do mercado doméstico de caminhões pesados com uma participação média de 38%.

Pela segundo ano consecutivo, o Scania T 113 foi eleito o "Caminhão do Ano" pela revista Brasil Transportes. Isto porque novamente o modelo foi o mais vendido no mercado brasileiro, com 5.244 unidades comercializadas em 1994.



Do total de caminhões vendidos pela Scania nesse período, 76,5% foram T 113 H.

Na trilha do sucesso

A história do caminhão Scania modelo T começou em meados da década de 70, no Centro Tecnológico da Scania na Suécia. Lá nasceu a concepção mundial da empresa de caminhão modular, um veículo cujo conceito permite a derivação de um leque enorme de modelos indicados às mais variadas aplicações, com mínimas alterações na sua estrutura.

Os novos caminhões da linha T (com capô) e R (com cabina avançada), foram lançados na Europa em 1980 e, no Brasil, em 1981. Isto devido à filosofia da Scania de rápida transferência tecnológica entre sua matriz e suas filiais.

O lançamento da nova linha de caminhões Scania marcou o início de uma verdadeira revolução no segmento de transporte rodoviário de carga no Brasil, uma vez que, a partir daí, os veículos pesados começaram a ganhar um mercado que até então era dominado exclusivamente por veículos médios.

Não é por acaso, portanto, que o T 113 H foi eleito por duas vezes consecutivas o "Caminhão do Ano" no Brasil. Além de ser um dos mais versáteis veículos de transporte do mercado nacional, sendo utilizado com excelente performance em várias modalidades de transporte, historicamente tem o melhor valor de revenda. Como se isto não bastasse, o transportador brasileiro também sabe que a Scania possui uma eficiente rede de assistência técnica estrategicamente espalhada por todo o território nacional, que possibilita efetiva tranquilidade na execução do seu trabalho.

Hans Hedlund, presidente da Scania, recebe o troféu das mãos do diretor da Lótus Editora, José Augusto Ferraz.

SCANIA CONCENTRA PRODUÇÃO DE ÔNIBUS NO BRASIL

Dentro da estratégia de integração da produção que está sendo implantada pela Scania Latin America, o Brasil já é o responsável, desde março, por toda a produção de ônibus da marca Scania na América Latina.

derando-se a existência de uma frota de aproximadamente 142 mil veículos atualmente em circulação no Brasil,

entre urbanos e rodoviários. Especificamente no setor rodoviário, a empresa é a tradicional líder do mercado, com uma participação de cerca de 35%.

A Scania fabrica diversas linhas de ônibus: K e KT 113, para transporte rodoviário; L 113 para transporte urbano e de fretamento; e F 113 para operação sob severas condições de uso.

Produção integrada

A Scania tem uma forte posição na América Latina, com suas fábricas na região respondendo por mais de 30% da produção e das vendas mundiais da companhia. Hoje, as fábricas do Brasil, da Argentina e do México tem conjuntamente uma capacidade de produção superior a 10 mil veículos/ano, com um faturamento anual da ordem de US\$ 1 bilhão. Além disso, vários países latino-americanos apareceram, no ano passado, como alguns dos principais mercados mundiais da marca (veja matéria na página 9).

Em virtude disso e como a tendência, nos próximos anos, é desta importância ser cada vez maior, foi criada, no ano passado, a Scania Latin America, uma estrutura de coordenação das atividades da marca na região, englobando a Scania do Brasil, a Scania da Ar-

gentina e a Scania do México, países onde a empresa tem fábricas, e mais a Scania Servicios, do Chile, e a Scania del Peru, onde possui estruturas próprias de distribuição e de prestação de serviços de pós-vendas. O objetivo é implantar uma política integrada de produção e comercialização, visando uma otimização, mais agilidade e produtividade das empresas Scania na região.

A centralização da produção de ônibus no Brasil é somente um dos passos que estão sendo dados dentro da política que está sendo implantada pela Scania Latin America. Vários outros fatos já estão ocorrendo, tais como a ampliação da capacidade produtiva, criação de uma nova filosofia de trabalho, inauguração de novas unidades, etc, tudo para assegurar um poder de competição cada vez maior para a Scania na América Latina. ●



Foto: Eduardo Mello

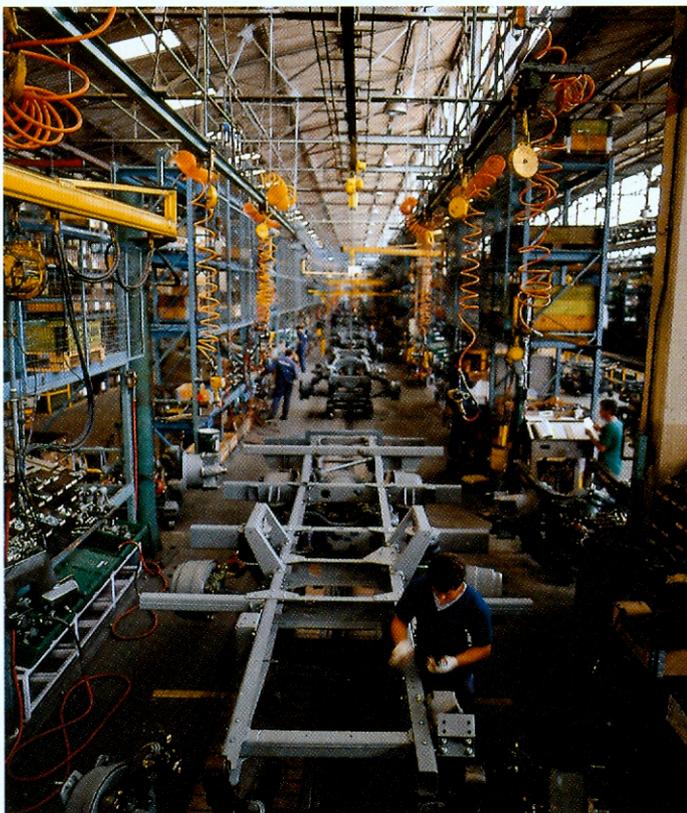


Foto: Emanuel A. P.

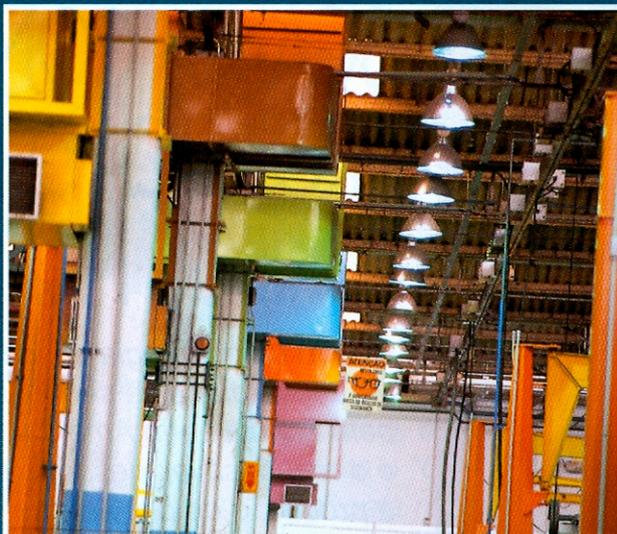
Desde março, toda a produção de ônibus latino-americana da Scania está sendo concentrada no Brasil. Esta estratégia faz parte dos planos de integração da produção e das operações da marca na América Latina e, com isso, a produção de ônibus da unidade da Scania no Brasil que, em 1994, foi de aproximadamente 1.100 unidades, será de mais de 2 mil unidades neste ano.

A Scania vinha fabricando ônibus no Brasil e na Argentina. No primeiro, para abastecer o próprio mercado brasileiro e os demais mercados da América Latina; e no segundo, somente para atender o mercado doméstico argentino. Na prática, a mudança significa que, a partir de agora, a Scania do Brasil passa a fabricar chassis de ônibus também para o mercado argentino, um mercado que é calculado hoje em cerca de 300 unidades/ano.

Em 1994, Brasil e Argentina foram os dois maiores mercados mundiais para os ônibus Scania, com 770 e 190 unidades vendidas, respectivamente. As perspectivas deste ano apontam para um crescimento. Somente o mercado brasileiro deverá absorver, em 1995, de 14 a 16 mil unidades no total, com um crescimento de cerca de 30% em relação ao ano passado.

A Scania é o segundo maior fabricante de ônibus do Brasil, com uma participação histórica de cerca de 10% do mercado global, consi-

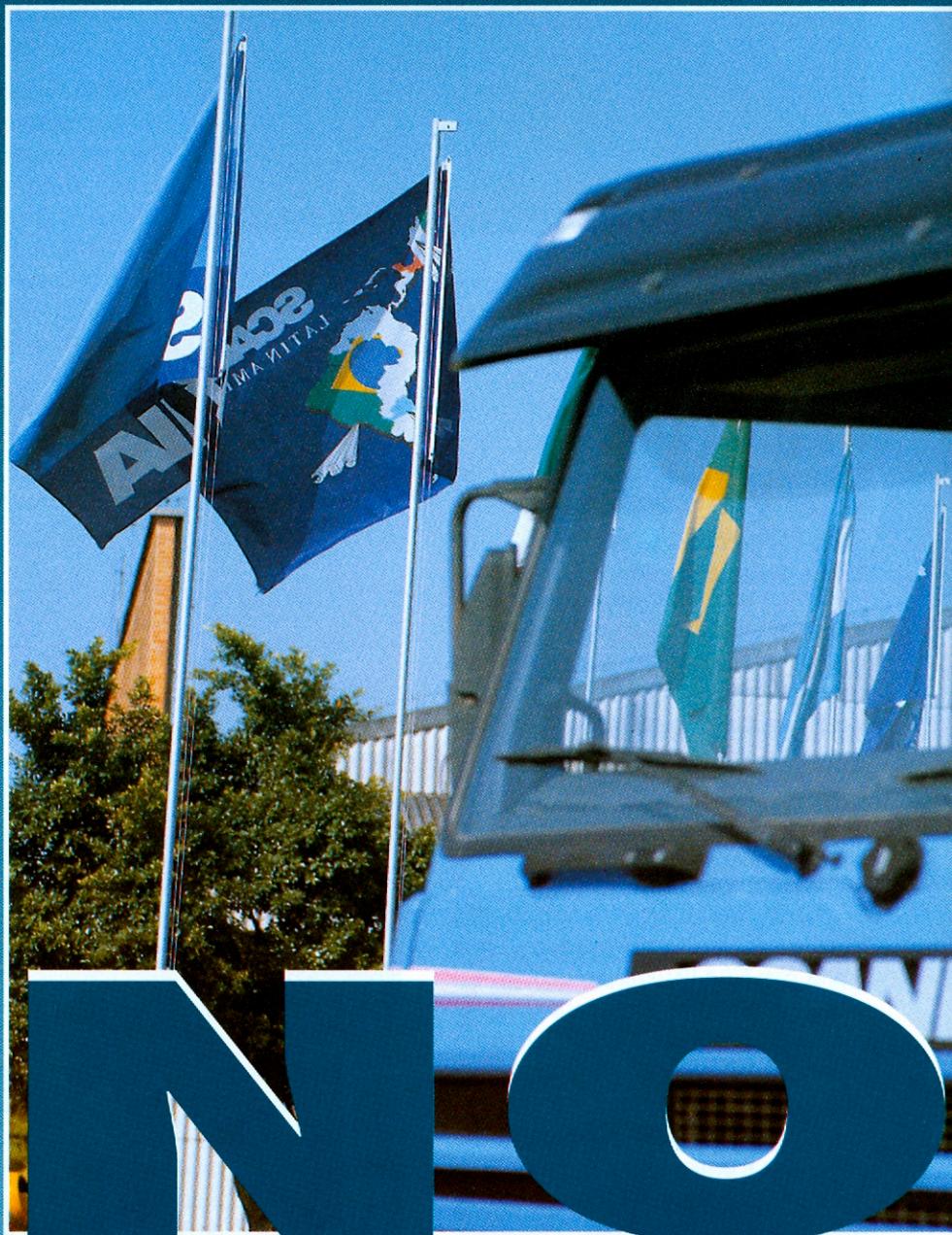
ensaio

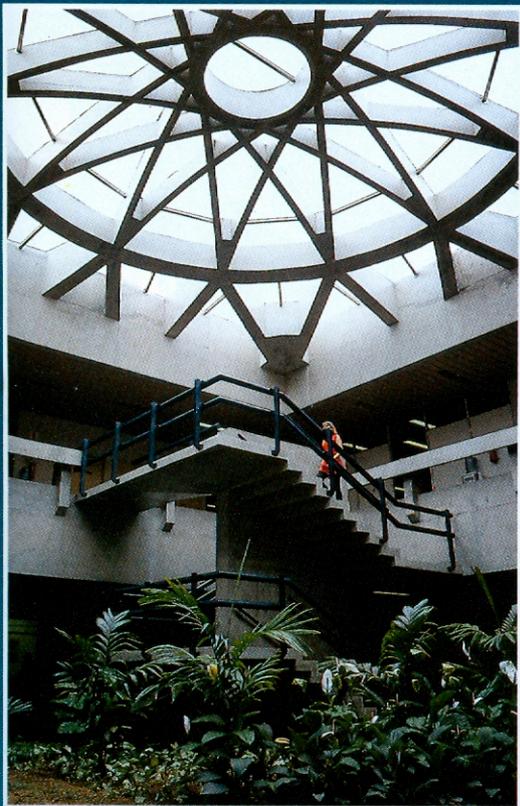


Fotos: Emanuel A.P.

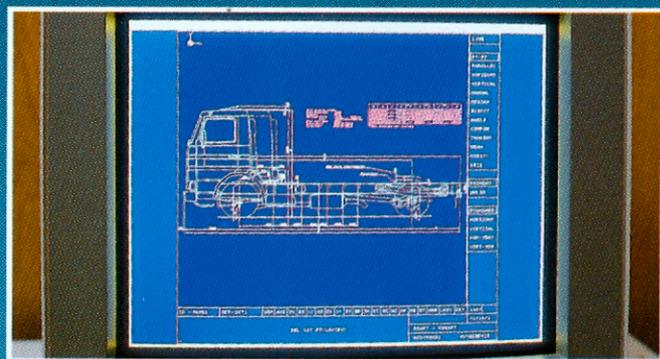
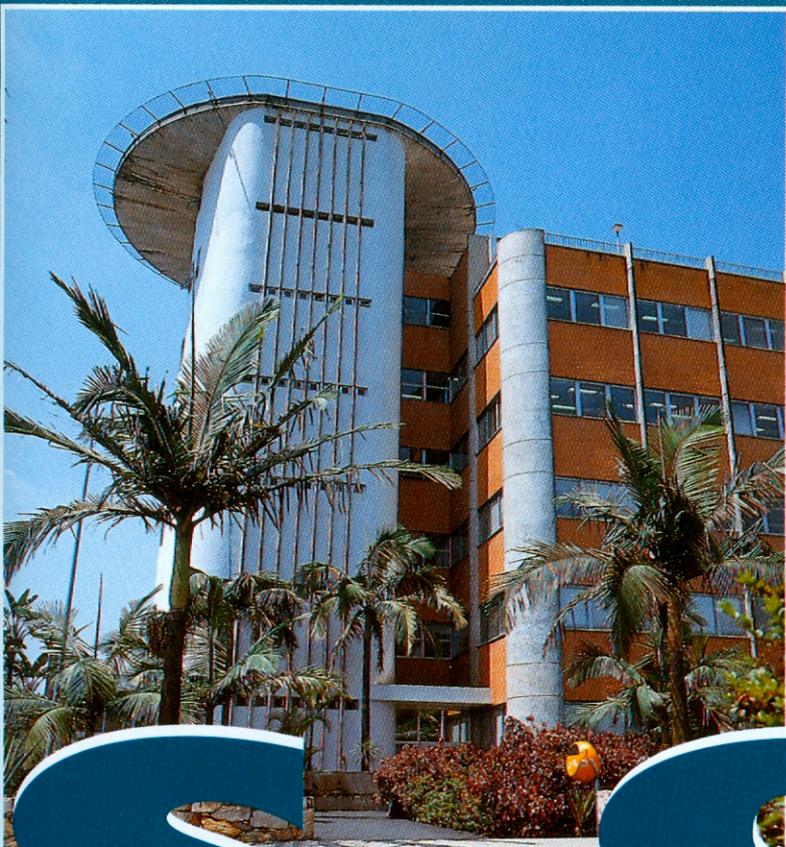


Os novos tempos exigem uma completa reorganização estrutural onde agora a regra é a valorização do ser humano. A valorização de cada indivíduo envolvido no complexo processo da produção é o ponto de partida para que a magia da transformação de um projeto em um produto de qualidade seja efetivada. Cada detalhe e cada passo dessa magia é protagonizado dia-a-dia num cenário onde todos são os atores principais.



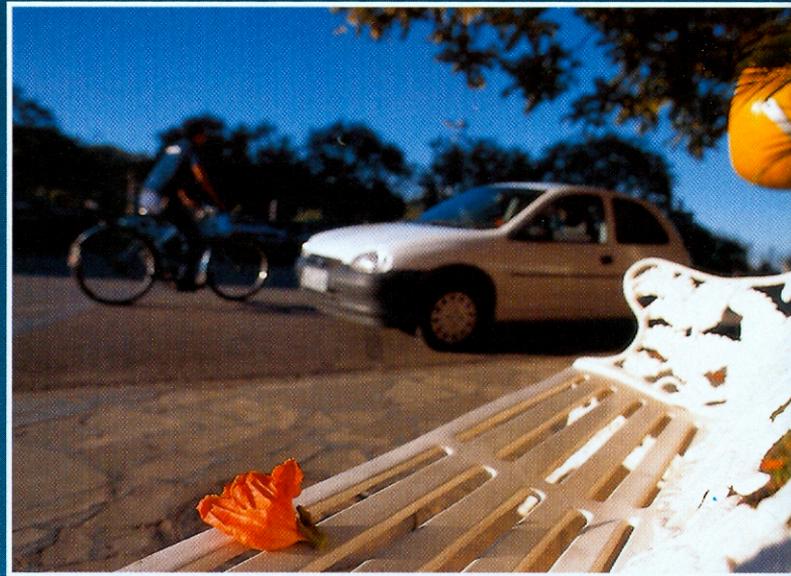
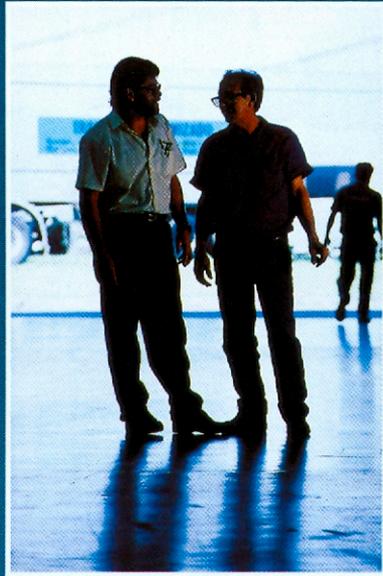


Entra em cena a Scania Latin America, com 4.500 pessoas nas fábricas do Brasil, Argentina e México trabalhando todos com o mesmo propósito. Apesar das evidentes diferenças culturais, falando, todos, a mesma língua da qualidade total.



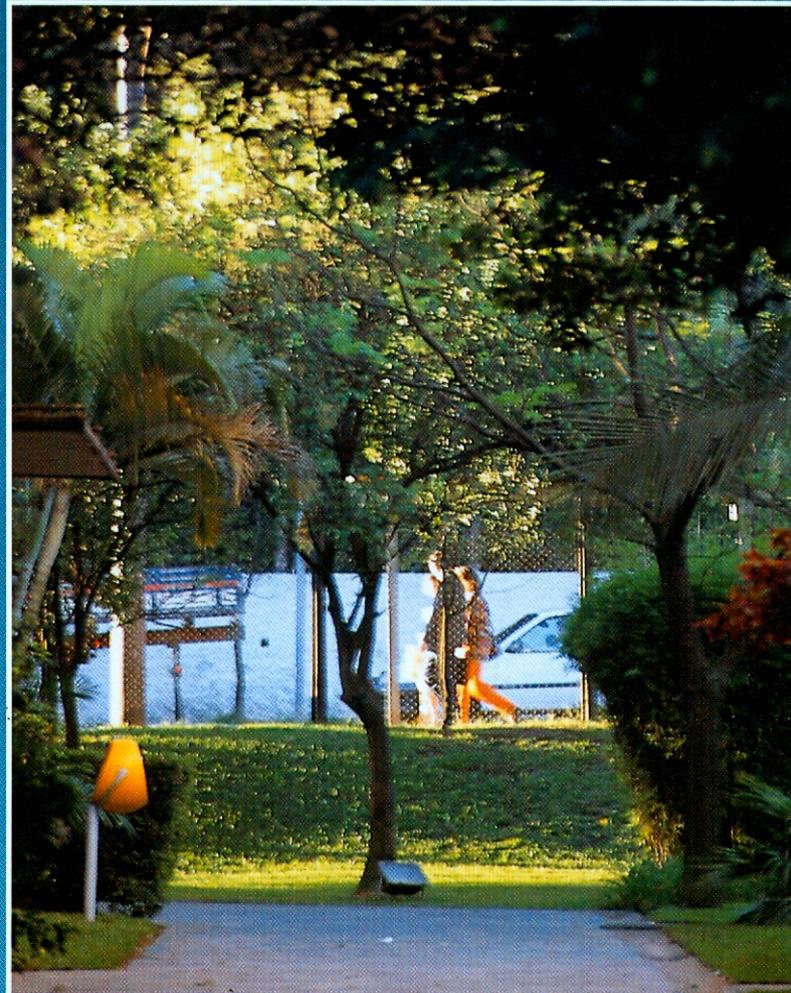
Essa é a lei universal da produção, onde milhões de dólares são investidos em tecnologia, infra-estrutura e pessoal. Tudo para oferecer ao mercado produtos confiáveis, de última geração tecnológica e, o mais importante, garantido por cada integrante desse processo produtivo.

S 90



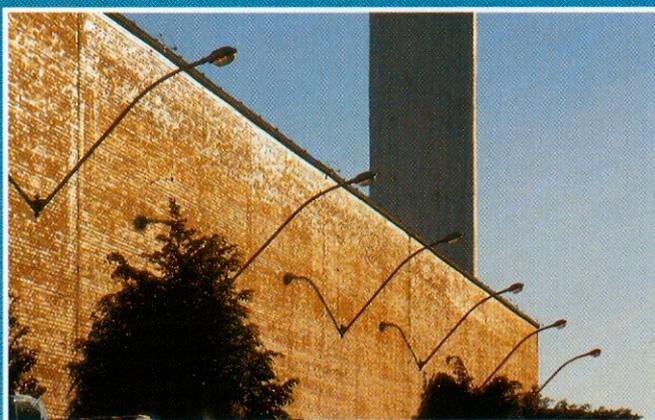
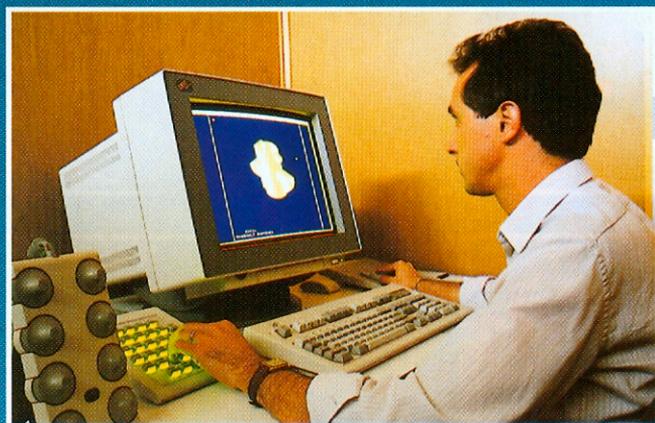
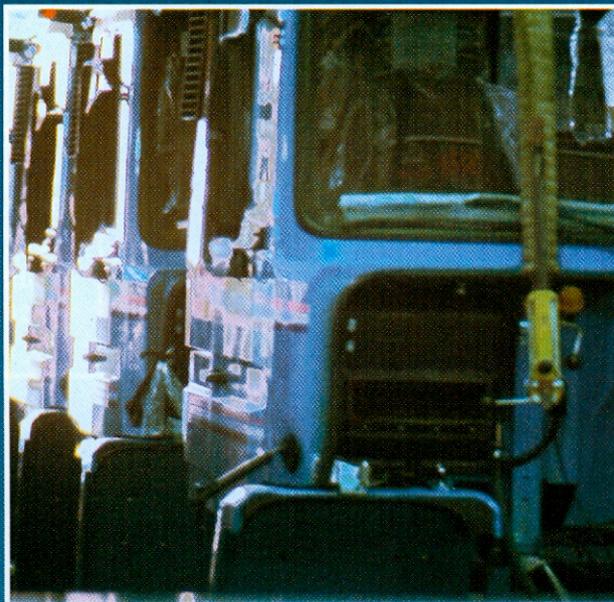
Nessa nova era, a alta tecnologia se alia à humanização do ambiente de trabalho com o objetivo único de se produzir caminhões, ônibus e motores dentro do melhor padrão de qualidade.

Para se atingir a excelência, também na Scania não existe mais o velho ambiente fabril. Ouvindo opiniões de cada participante do processo produtivo, absolutamente tudo vai sendo inovado. E tudo com a participação efetiva dos colaboradores. Cada detalhe, cada cor, cada corredor, teve um autor diferente...



Na Scania dos anos 90, há uma verdadeira revolução na produção. E nenhum detalhe escapa a essas transformações: dos novos uniformes, passando pelas inovadoras células de produção e chegando até mesmo aos sofisticados computadores

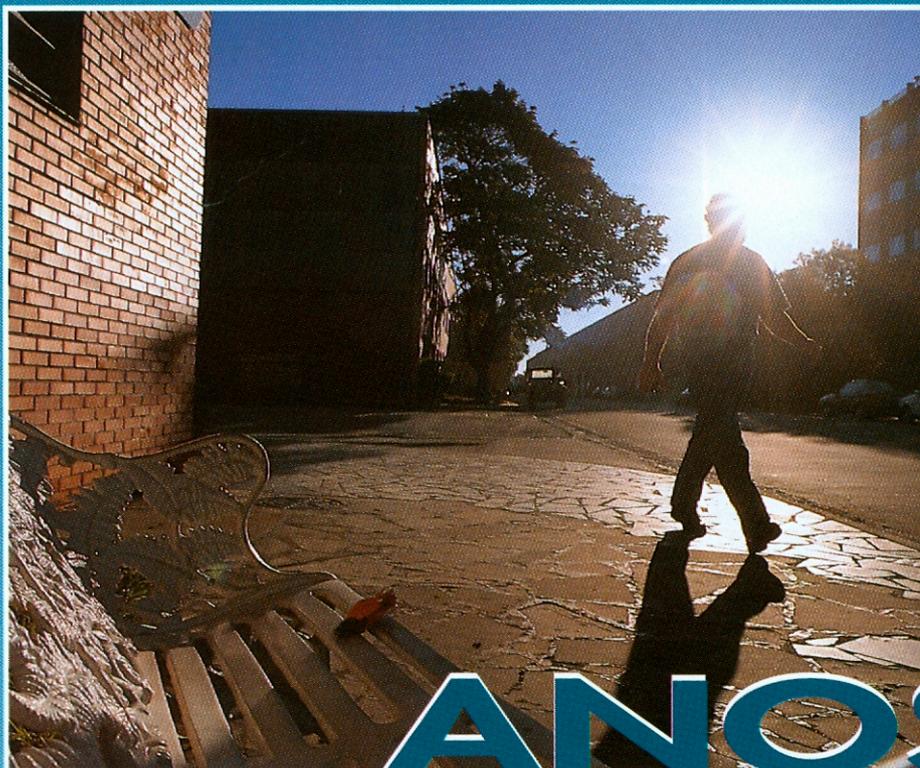
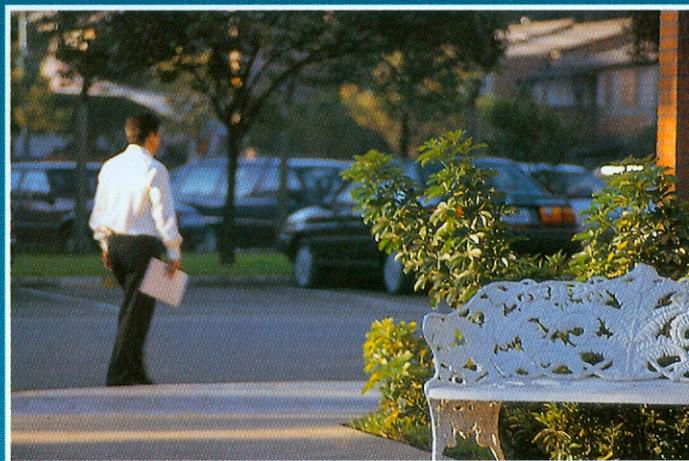
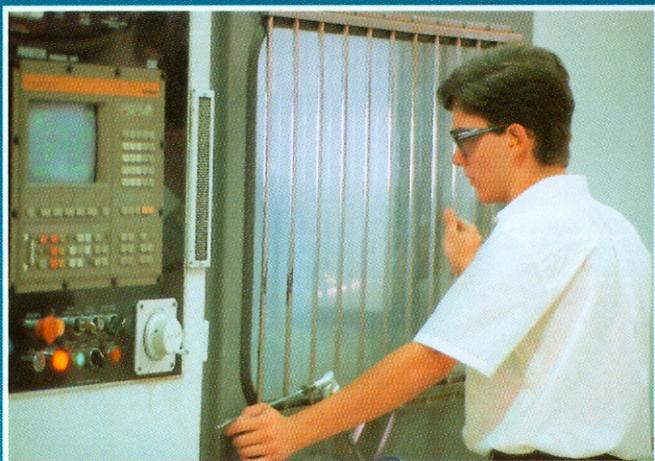
da engenharia. Nesta nova filosofia, é o cliente quem determina o produto adequado à sua operação.



ANOS 90



Com o fim das barreiras comerciais, as indústrias do mundo todo já estão em franco processo de globalização. Agora, todos, indistintamente, têm acesso às mais avançadas e revolucionárias tecnologias.



A sensível e discreta diferença está exatamente aqui. A fórmula da Scania dos anos 90 é, de certa forma, fácil de ser implantada. Não tem muito segredo. O difícil é encontrar um elenco de 4.500 artistas como o nosso.

ANOS 90

serviços

A MANUTENÇÃO DA QUALIDADE

Com uma rede de concessionárias cobrindo todo o território nacional, o serviço de Pós-Venda aos produtos Scania além de oferecer assistência técnica a qualquer hora do dia ou da noite, cuida, ainda, de representar os interesses dos clientes da marca dentro da própria empresa.

Qualidade é a palavra de ordem do Pós-Venda da Scania. Com oficinas adequadamente equipadas, mecânicos treinados e reciclados constantemente na própria fábrica, disponibilidade total de peças de reposição para seus produtos e preços mais competitivos, o objetivo principal do Pós-Venda é prestar, através da rede de concessionárias, o melhor serviço do mercado brasileiro.

Com isso, quem sai lucrando são, sem dúvida, os transportadores de carga e de passageiros que passam a contar com toda uma infra-estrutura para representá-los dentro da própria Scania. O departamento de Pós-Venda está desenvolvendo um trabalho que visa uma maior aproximação entre fábrica, concessionárias e clientes. Em termos globais, isso representa para o cliente uma maior segurança no sentido de que seu produto terá sempre, além da tradicional garantia, toda assistência técnica especializada na hora e no local onde estiver, independente do ano de fabricação de seu caminhão, ônibus ou motor.

Importantes ferramentas

A idéia é fazer com que os produtos da marca permaneçam o maior tempo possível disponíveis para operação. Para tanto, o departamento conta com duas importantes ferramentas: o Acordo de Manutenção e o Scania Plus 24. O primeiro, já em funcionamento, assegura um plano de manutenção preventiva de acordo com as características de cada aplicação dos

caminhões e ônibus da Scania; e o segundo, recentemente instalado, é um serviço de atendimento de emergência 24 horas por dia.

Além disso, o pós-venda da Scania faz um trabalho juntamente com os concessionários, com o objetivo de garantir sempre, em todas as casas, total disponibilidade de componentes genuínos. Para dar conta do recado, uma equipe de 13 representantes visita periodicamente as concessionárias e clientes na busca de uma maior aproximação com o mercado. Outra atividade desenvolvida é o sistemático treinamento de pessoal técnico tanto das concessionárias da marca como dos fro-

tistas de todo o País.

Toda esta atividade visa estabelecer um canal de comunicação eficiente e efetivo, via concessionárias, com todos os clientes da marca. Para isso, toda rede de concessionários está interligada 24 horas com a própria Scania. O pós-venda, como o próprio nome já enuncia, cuida para que a reconhecida qualidade dos produtos Scania se estenda por tempo indeterminado.

É óbvio que, para isso acontecer, o cliente precisa ajudar de uma maneira até simples e econômica: utilizando-se sempre de peças genuínas, fazendo-se as revisões conforme recomendado pelo manual do usuário, operando o produto de forma correta e fazendo a manutenção preventiva e corretiva sempre nas concessionárias da marca que possuem todo um ferramental apropriado e mão-de-obra especializada no produto. ●



reportagem

A bela e o "Rei"



Texto: Renato Mendonça
Fotos: Adriana Franciosi



Morgana Garcia dos Santos é a prova de que beleza também cabe na boléia de um caminhão. Cabelos castanhos, 1m61cm, olhos azuis, 22 anos, ela pode ser vista transportando agrotóxicos e fertilizantes entre o Rio Grande do Sul e São Paulo no volante de um T 113 azul. Ela divide a boléia com seu marido, Adroaldo dos Santos, há três anos, mas desde que começaram a namorar a rota já estava traçada.

Os dois se conheceram em Capela de Santana, cidade a 60 km de Porto Alegre. As terras dos pais de Adroaldo eram perto de onde morava Morgana, e a distância de três quilômetros era percorrida a pé para fazer promessas. "Ele dizia que a gente se casaria assim que ele comprasse um caminhão", lembra Morgana. Com a ajuda do irmão Leandro e do pai, José Nilton, o namorado cumpriu a promessa em 1991, comprando seu primeiro Scania, um L 111, ano 1977. Em 92, Morgana e Adroaldo já estavam casados e na estrada.

A harmonia de um casal que fica junto quase 24 horas por dia passa necessariamente pela divisão de trabalho. "Quando a gente sobe para São Paulo, é o Adroaldo quem leva por-

que a carreta fica muito pesada e mais difícil de manobrar", explica a gaúcha. Mas na volta, é tudo com Morgana. Adroaldo aposta na habilidade da mulher e garante: "Se eu ficar doente ou não puder dirigir, ela faz tudo e faz melhor". Morgana e Adroaldo completam a viagem entre Capela de Santana e São Paulo em cinco dias, com dois de descanso.

Para abalar essa rotina, só mesmo os filhos que, inclusive, já estão nos planos de Morgana: "Quero ser mãe daqui a uns cinco anos, mas como uma boa mãe caminhoneira, em três meses quero estar na estrada de novo".

Sensibilidade feminina

Quando o casal de caminhoneiros foi comprar um caminhão novo, em fevereiro, a sensibilidade feminina de Morgana se impôs. "Saímos direto para uma loja de acessórios", lembra Adroaldo. "Ela queria tudo ao gosto dela". A cabina do Scania T 113 ganhou películas nos vidros e estofamento cinza com detalhes em azul. Foi instalado um aparelho de ar condi-



quando vai negociar prazos de pagamento do combustível”, brinca Adroaldo. Morgana já executou, inclusive, manobras perigosas para livrar colegas de estrada em acidentes.

Sobra pouco espaço para a vaidade da “cigana”, apelido que ganhou pelas saias compridas que costuma usar. “Sempre que dá, vamos a um shopping fazer compras, tomar um lanche no McDonald’s”, diz Morgana. Mas a vaidade feminina se transforma quando ela está na boléia. “Não gosto de ser ultrapassada”, confessa. “Acho legal quando o caminhão é falado e tem fama de andador”, completa. Por iniciativa dela, na saia da carreta está escrito “Máquina Mortífera”.

Adroaldo é um marido orgulhoso que sabe brincar. “Se eu vender o Scania, acho que fico sem minha mulher”. Morgana ri e responde: “Gosto mesmo é de ficar junto do meu caminhão”. E acrescenta rápido: “e do meu marido também”. ●

cionado e um equipamento que alerta quando algum pneu está furado. O assento é um sofá-cama de casal e as calotas ganharam frisos.

No CD player da cabine, Adroaldo ouviu muito rock’n roll. Morgana responde com Zezé di Camargo e Luciano, Leandro e Leonardo, As Marcianas, Sula Miranda e Roberto Carlos.

A paz conjugal está sinalizada no pára-brisa, onde um adesivo da Minnie e Mickey encara uma carranca mal-humorada. “Se nós brigamos e um de nós fica emburrado, é sempre ela quem toma a iniciativa de conversar”, admite Adroaldo. E ele revela qual é a melhor forma de “amansar” a mulher. “Dou o caminhão para ela dirigir e vamos direto para uma loja de acessórios”.

Morgana também pilota um fogão de duas bocas durante as viagens. “Minhas especialidades são galinhadas, carreteiro e carne frita com batatas, sem esquecer do chimarrão”, orgulha-se. O troféu de sua habilidade culinária é uma panela de pressão que ela ganhou de uma turma de caminhoneiros amigos. “Já fiz comida para mais de 10 na beira do mar, lá em Santa Catarina”, conta Morgana. Foi em Itapema, “a praia dos caminhoneiros”.

Habilidade no volante

A “dona de caminhão” mostra toda sua habilidade quando usa o ar comprimido dos postos para secar as roupas que lava. “E também

Mulher ao volante de um caminhão, apesar de ainda raro, já não é novidade como antigamente. Atualmente, muitas mulheres estão pelas estradas dirigindo caminhões, ônibus e até aviões. Mais sensíveis e, muitas vezes, mais prudentes, as mulheres dão o ar de sua graça também do lado do passageiro. É o caso, por exemplo, de Dona Adélia, que viaja ao lado de seu marido, Seu Mathias, há mais de 20 anos.

Natural de Porto Alegre/RS, o casal já fez bodas de prata na boléia de um Scania. Apesar de não dirigir o T 112, ano 1987, é dona Adélia quem cuida de toda infra-estrutura de uma viagem. “Não viajamos todas as vezes juntos porque ela atualmente tem que cuidar do neto, mas confesso que sem ela a viagem se torna cansativa” conta Mathias, 62 anos, 35 deles pelas estradas do Brasil.

Seu Mathias, do alto de sua experiência em estrada, diz que caminhão para ele tem que ser Scania. “Dirijo esses bichos aí há 15 anos, nunca quis saber de outra marca. Esse, por exemplo, estou com ele desde zero km e nunca me deixou na mão”, conta Mathias, que faz questão de colocar que só leva seu neto em algumas viagens porque confia no caminhão.

“Vou me aposentar no ano que vem, por isso nessas viagens faço questão de levar a Adélia e meu neto”, diz Mathias enquanto saboreia tranquilo seu chimarrão. Adélia, vaidosa, cuida em deixar a cabina do Scania sempre em ordem: “Afim, durante as viagens que acompanho meu marido, esse é meu lar”, completa.



clientes



Este Scania já é o sexto de José Florêncio Bezerra.



Seguindo o exemplo de seu pai, Alison Torres Fontinelle adquire seu primeiro T 113.



Este é o primeiro Scania de Domingos Sávio, da cidade de Juru/RO.



Dois T 113H e um R 113 para a Bianchi Ltda, de Xaxim/SC.



Mais um R 113 entregue pela Ediba, de Lages/SC, para a Trans Gheno.



O conglomerado Tozzo já soma, com mais estes dois R 113, vinte caminhões Scania em sua frota.



Estes dois T 113 H são a mais nova aquisição da Transportadora Marvel.



Iris Marques Alves, à esquerda, diretor da Transp. Arco-íris, recebe seu primeiro top-line.



A Visão Transportes, de Goiânia, tem agora mais estes dois Top line em sua frota.



Mauro Duela, caminhoneiro autônomo, recebe seu Top Line da Concessionária Movepa.



A Sanfelice Turismo ficou ainda mais equipada com a aquisição deste ônibus com carroceria Comil.



Este tem história. Depois de rodar milhares de quilômetros pela Transall, foi totalmente recuperado pela Suvesa de Santa Maria.



A cidade de São Sepe/RS conta agora com mais um T 113 0 km, adquirido pelo rodoviário Sepeense.



Este T 113 vai trabalhar no transporte de gado, junto com seu proprietário, Régis Lopes.



Mais um contemplado no consórcio nacional recebe seu Scania: é a Transbegrin.



Waldomiro Catusso na entrega de seu primeiro Scania.



A Transnunes acaba de adquirir mais dois T 113 H da Suvesa de Pelotas/RS.



Cezar Correia Leite, da Construeate, de Penápolis/SP, recebe as chaves de seu T113.



Transportadora Aratu, da cidade de Toledo/PR, aumenta sua frota adquirindo mais um Scania para o transporte de óleo vegetal.



O consórcio nacional Scania entrega mais um T 113, desta vez para a Portantiolo & Filhos Ltda.



A concessionária Transcam entrega o pesado de Euclásio Gareuti, de Piacatú/SP.



O primeiro Top line vermelho da região de Marília/SP é da transportadora Newaska.



Este R 113 vai rodar todo o sul do país, e seu proprietário é Ademar Cadore.



José Aparecido Tomé na entrega de seu novo caminhão.



Mais um R 113 H para a Bohmer & Souza Ltda., da cidade de Pelotas/RS.



Outro feliz proprietário de um Scania T 113 H: Sérgio Luiz Perini, de Dom Pedrito/RS.



A madeireira Pau-Brasil, de Natal/RN, recebe seu primeiro Scania.



Ary Krause Neumann, à direita, recebe seu pesado T113 H.



A frota da Trans Elias é toda composta por Scania. Estes são mais três reforços.

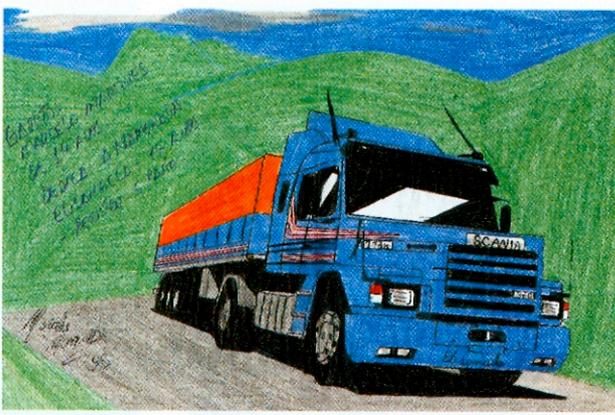


Mais um Scania transportando progresso no Nordeste: é o de Francisco R. Rocha.

clube do rei

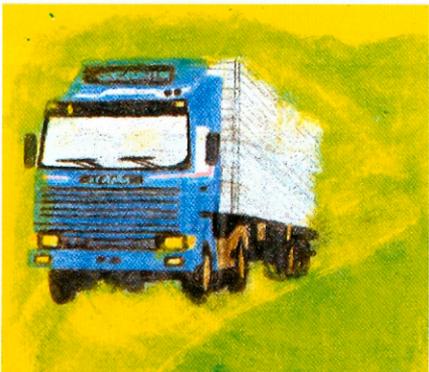


O garoto Marcelo Ribeiro, de Cachoeiro de Itapemirim/ES, homenageou neste belo desenho três paixões: o R143, a Transportadora Jolivan e seu pai.



Foi bem original a maneira que Marcelo Marques, de Registro/SP, encontrou para homenagear sua namorada: colocou seu nome na placa deste T 113H.

Éder G. Castilho criou este desenho, onde mostra toda sua admiração pelos ônibus rodoviários Scania.



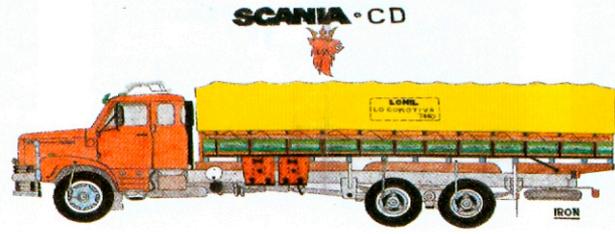
Esta verdadeira obra de arte veio direto de Guariba/SP. O artista é Adriano Lima, e é sua homenagem ao seu amigo caminhoneiro, Odair.



Capricho e detalhismo é o que não falta ao T 113H desenhado por José Luiz Ferreira, da cidade de Ponta Grossa/PR.



É num F 113 como este que Wanderson P. Marques está acostumado a passear em sua cidade, Belo Horizonte.



Este L111 é o mais famoso de Unai/MG: tem até som a laser. O desenho é de Iron F. dos Santos, que reproduziu o bruto de seu tio.

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
 Moveisa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
 Av. Sudene, 2735 - C.J.S. - Tel. (075) 221.3434
Salvador — CEP 41305-280
 Moveisa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
 BR-324, km 11,5 - Tel. (071) 594.9911 - 594.7003
Vitória da Conquista — CEP 45100-000
 Moveisa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
 BR-116, km 837
 Tel. (073) 442.5135 - 422.5136

CEARÁ
Fortaleza — CEP 60864-190
 Covepe - Ceará Veículos Pesados Ltda.
 BR-116, km 7200 - Cajazeiras
 Tel. (085) 295.3355

DISTRITO FEDERAL
Brasília — CEP 71200-020
 Vespasa Veículos Pesados Ltda.
 Setor IAS - Quadra 2, m. 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 Valdirino, 14 - Tel. (027) 522.1044

GOIÁS
Aparecida de Goiânia — CEP 74984-903
 Vespasa Veículos Pesados Ltda.
 BR-153, km 14 - Tel. (062) 283.6363
Rio Verde — CEP 75901-970
 Vespasa Veículos Pesados Ltda.
 BR-060, km 420 - Tel. (062) 621.3233

MARANHÃO
Imperatriz — CEP 65903-390
 Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.
 BR-010, km 1349, m. 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
Curitiba — CEP 78090-000
 Irmãos Lopes & Cia. Ltda.
 BR-364, km 6,5 - m. 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
 Moveisa Mot. e Veículos do Mato Grosso do Sul Ltda.
 Rod. M. da Costa Lima (BR-163), 3341
 Tel. (067) 787.3277
Dourados — CEP 79841-000
 Moveisa 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. Fênix Dias, BR-381, m. 4000 - Tel. (031) 396.1622
Governador Valadares — CEP 35044-050
 Covepe Comércio de Veículos Pesados Ltda.
 Av. Um, m. 5 - Vila Issa - 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
 Vespasa Veículos Pesados Ltda.
 BR-050, km 73 - Tel. (034) 212.2511

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

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

PARANÁ
Cascavel — 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. 7484 - Tel. (041) 362.1515
 Cotrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda. — CEP 81690-300
 BR-116, km 106,5, n. 1749 - Tel. (041) 346.2525

Foz do Iguaçu — CEP 85854-250
 Cotrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.
 Rua Carlos Soltto 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 85025-440
 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

PIAUI
Terezina — CEP 64022-200
 Itaipu Máquinas e Veículos Ltda.
 BR-316, km 03, n. 4785 - Tel. (086) 227.1777 - 227.1767

RIO DE JANEIRO
Barra Mansa — CEP 27335-640
 Equipu Máquinas e Veículos Ltda.
 Rod. Pres. Dutra, km 265,5 - Tel. (0243) 42.2332
Rio de Janeiro — CEP 21535-500
 Equipu Máquinas e Veículos Ltda.
 Rod. Presidente Dutra, 2351, km 2 - Pavuna
 Tel. (021) 474.5040

RIO GRANDE DO NORTE
Paranámirim — 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. (051) 476.2211
Carazinho — CEP 99500-000
 Brasdiesel S.A. Comercial e Importadora
 Av. Flores da Cunha, 5280 - Via FV
 Tel. (054) 331.1122 - 331.1292 - 331.1785

Caxias do Sul — CEP 95010-000
 Brasdiesel S.A. Comercial e Importadora
 Av. Julio de Castilhos, 350 - Tel. (054) 222.5344
 Brasdiesel S.A. Comercial e Importadora — CEP 95055-180
 Rod. BR 116, n. 12.500 - Tel. (054) 222.5577 - 222.5870
Eldorado do Sul — CEP 92990-000
 Suvesa Super Veic. Ind. Com. Transportes Ltda.
 BR-116, km 285 - V. Medianeira - Tel. (051) 481.3900

Ijuí — CEP 98700-000
 Brasdiesel S.A. Comercial e Importadora
 BR-285, km 337, s/n - Tel. (055) 332.3155
Lajeado — CEP 95900-000
 Brasdiesel S.A. Comercial e Importadora
 Rod. BR-356, km 341, s/n - Tel. (051) 714.1481 - 714.1822

Palmeira das Missões — CEP 98300-000
 Mecânica Comercial e Importadora Ltda. - Mecapil
 Rod. RS-568, km 1 - Tel. (055) 342.1770 - 342.1771
Passo Fundo — CEP 99001-970
 Mecânica Comercial e Importadora Ltda. - Meveacas
 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 - m. 4646 - Tel. (0532) 23.0144
Santa Maria — CEP 97070-160
 Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
 BR-392, km 351, m. 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. Mava, s/n - B. Cidade Nova
 Tel. (055) 412.4114 - 412.4994
Vacaria — CEP 95200-000
 Mecânica Comercial e Importadora Ltda. - Mecapil
 BR-116, n. 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
 Eciba Elétro Diesel Battistella Ltda.
 BR-282, km 538 - Colonia Celia
 Tel. (0497) 28.0111
Concordia — CEP 89700-000
 Eciba Elétro Diesel Battistella Ltda.
 BR-153, km 95 - Tel. (0499) 44.2411 - 44.2556

Itajaí — CEP 88311-550
 Mecânica de Veículos Pícarras Ltda. - Mevale
 BR-101, km 117 - Tel. (0473) 46.1447
Joinville — CEP 89217-001
 Mecânica de Veículos Pícarras Ltda. - Meville
 BR 101, km 37 - Tel. (0474) 25.2597 - B. Costa e Silva

Lages — CEP 88514-400
 Eciba Elétro Diesel Battistella Ltda.
 BR 116, km 248 - Área Industrial - Tel. (0492) 22.3411
Pícarras — CEP 88380-000
 Mecânica de Veículos Pícarras Ltda. - Mevepi
 Rod. BR-101, km 101 - Tel. (0473) 45.0577 - 45.0776

Tubarão — CEP 88708-352
 Sobraso Soc. Brasileira de Veículos Ltda.
 BR 101, km 335, B. Humaitá - Tel. (0486) 22.3511 - 22.3132
SÃO PAULO
Aracatuba — CEP 16021-000
 Transcam Comércio de Veículos Ltda.
 Rua Marcos Toquetão, 50
 Tel. (0186) 23.2118

Araraquara — CEP 14808-095
 Arraf Filhos & Cia. Ltda.
 Av. Tarraf, 1086 - Rod. W. Luis, km 269
 Tel. (0162) 22.5766 - 22.5800
Bauri — CEP 17001-970
 Transcam Comércio de Veículos Ltda.
 Rod. Marechal Rondon, km 336
 Tel. (0142) 23.2944

Cacapava — 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
 Moveisa 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
 Moveisa 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. Anhanguera, km 318
 Tel. (0161) 626.9900 - 626.9910

Santo André — CEP 09220-570
 Codema Comercial e Importadora Ltda.
 Av. dos Estados, 2257 - Utinga - Tel. (011) 447.2755
Santos — CEP 11090-001
 Codema Comercial e Importadora Ltda.
 Marginal direita da Via Anchieta, 2645
 Tel. (0132) 30.2978 - 30.2980

São José do Rio Preto — CEP 15057-430
 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.
 Av. Anhanguera, km 114,5 - Tel. (0192) 64.1890

SERGIPE
Aracaju (Nossa Senhora do Socorro) — CEP 49160-000
 Moveisa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
 BR-101, km 93 - Tel. (079) 224.2184 - 224.1204
TOCANTINS
Gurupi — CEP 77402-210
 Vespasa 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 - Retro - Tel. (071) 244.3344

CEARÁ
Fortaleza — CEP 60165-082
 Ceaturo Motores Peças e Serviços Ltda.
 Av. da Abolição, 4140 - Tel. (085) 263.1166
ESPIRITO SANTO
Vitória (Viana) — CEP 29135-000
 Venac Veículos Nacionais Ltda.
 BR-262, km 9 - Tel. (027) 336.8353

MARANHÃO
Imperatriz — CEP 65903-390
 Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.
 BR 010, km 1349, m. 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
Curitiba — CEP 78070-100 (Serviços)
 Maquepaças Com. Máq. Peças e Serv. Ltda.
 Av. Caminho de Campos, 502
 Tel. (065) 627.2529
MINAS GERAIS
Belo Horizonte — CEP 31150-170
 Eummas Máquinas e Equipamentos Ltda.
 R. Itapetinga, 4086 - Tel. (31) 441.2400

PARÁ
Ananindeua — CEP 67100-000
 Guatapará Motores e Veículos Ltda.
 BR-316, km 11, m. 2807 - Tel. (091) 255.3011
PERNAMBUCO
Abreu e Lima — CEP 53420-000
 Leon Heimer Indústria e Comércio Ltda.
 Estr. PE 18, km 1, Distr. 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
Barra Mansa — CEP 27335-640
 Equipu Máquinas e Veículos Ltda.
 Rod. Pres. Dutra, km 265,5 - Tel. (0243) 42.2332
Rio de Janeiro — CEP 21535-500
 Equipu Máquinas e Veículos Ltda.
 Rod. Presidente Dutra, 2351, km 2 - Pavuna
 Tel. (021) 474.5040

RIO GRANDE DO NORTE
Natal — CEP 59063-300
 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/n - 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 Pícarras Ltda. - Mevale
 BR 101, km 117 - Tel. (0473) 46.1447

SÃO PAULO
Pedernales — CEP 17280-000
 Estaleiros Centro-Oeste S.A.
 Barranca Rio Tietê s/n - Tel. (0142) 52.3166 - 52.3087
Presidente Epitácio — CEP 19470-000
 Estaleiro Centro Oeste S.A.
 Barranca do Rio Paraná, s/n
 Tel. (0182) 81.2344 - 81.2023

São Paulo — CEP 05318-000
 Maquiger Ind. Com. Máquinas Ltda.
 Rua Baumann, 1246 - V. Humberguesa
 Tel. (011) 261.9988
SERGIPE
Aracaju — CEP 49085-100
 Leon Heimer Indústria e Comércio Ltda.
 Av. Chanceler Osvaldo Aranha, m. 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 e r i c a

BOLÍVIA
Sta. Cruz de la Sierra
 Coral Corporación Automotriz Ltda.
 km 3 Carretera Norte - Casilla 3571
 Tel. (005913) 42.1444-42.1555-42.1800-42.2229-42.2091
 Telex 4361 - Telefax (005913) 42.0677

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

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

COSTA RICA
San José
 Eurobus S.A.
 Calle 40, Av. Venecias 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 Américas (Ed. Mecanos) Apartado 5608
 Tel. (005934) 269100
 Telex 43264 - Telefax (005934) 280351

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

PANAMÁ
Panamá 5
 Euro Motor S.A.
 Via Simon Bolívar-Ed. Euro Motor Frente al Ed. 16 de Marzo
 de la Caja de Seguro Social P.O. Box 8821
 Tel. (00507) 61.4317/61.4265 - Telefax (00507) 61.4233

PARAGUAI
Assunção
 Diesa S.A.
 Av. Eusebio Ayala, km 4,5 - Casilla de Correo 2523
 Tel. (0059521) 50.3321 a 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
 Atlántica C. por A.
 Maximó 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
 Tel. (005982) 94.1727
 Telefax (005982) 94.1727

VENEZUELA
Caracas
 Reobus C.A.
 Urbanización Industrial Boletia - Norte-Calle Vargas
 P.O. Box 6

SCANIA PLUS 24. ATENDIMENTO DE EMERGÊNCIA 24 HORAS POR DIA/365 DIAS POR ANO.



A importância de rapidez máxima no atendimento de emergência não precisa ser enfatizada. Índices de produtividade mais elevados têm relação direta com o menor tempo do veículo parado.

Com a finalidade de obter maior eficiência de seu Scania, colocamos agora à sua disposição um novo serviço em todo o Brasil: Scania Plus 24 - Atendimento de Emergência. Este serviço funciona 24 horas por dia/365 dias por ano, através de uma simples ligação telefônica gratuita. Desejamos sinceramente que você rode tranquilo e nunca precise utilizar este serviço. Mas, se e quando precisar, o Scania Plus 24 estará a postos para atendê-lo o mais rapidamente possível. Boa viagem.

0800 19-4224



SCANIA

S E M P R E J U N T O D O C L I E N T E