

REI DA ESTRADA

ANO I

MARCO-ABRIL/1984

Nº 6

OS PASSAGEIROS SABEM RECOMPENSAR QUEM OFERECE SCANIA.



SCANIA
O nome mais respeitado em ônibus.

Por que empresários de ônibus preferem Scania?

São muito comuns os comentários de passageiros sobre o desempenho e conforto dos ônibus Scania. Naturalmente, essas opiniões chegam também até os empresários e refletem o grau de qualidade do serviço oferecido, tanto no transporte urbano como rodoviário. Desde abril,

depoimentos de empresários compõem um anúncio publicitário veiculado nas principais publicações ligadas ao transporte de passageiros, e que é abordado, com destaque, na Página 12 desta edição do "Rei". Acompanhe a opinião dos grandes frotistas e verifique o que podem oferecer com os ônibus Scania.



Semana Técnica: governador Montoro, ladeado pelos reis suecos

O Brasil convive com a nova tecnologia sueca

Cerca de 100 empresas suecas operam atualmente no Brasil, empregando 35 mil pessoas, principalmente nos setores de transportes, eletrodomésticos e telecomunicações. E a Scania do Brasil representa hoje, o maior investimento sueco no Exterior, com transferência imediata de avançada tecnologia em caminhões, ônibus e motores. Estes aspectos, somados a

muitas novidades que visam ampliar o intercâmbio tecnológico entre os dois países, foram mostrados e discutidos durante a Semana Técnica Brasil-Suécia, realizada em abril, em São Paulo. A cobertura completa desse importante acontecimento está na Página 3, onde você encontra, também, detalhes interessantes sobre a família real sueca. Confira.

*Em 3 meses,
Intercooler
já ganha*

Os cuidados com
filtro de ar e
os resultados de
uma boa oficina.
Páginas 8 e 9

o seu mercado

Com apenas três meses de comercialização, o "Intercooler" Scania — equipamento de pós-resfriamento do ar de admissão dos motores turboalimentados — já está encontrando plena aceitação por parte de frotistas e carreteiros autônomos, interessados em reduzir os custos operacionais de seus caminhões. Mais de 90 veículos equipados com o "Intercooler" já estão rodando pelo Brasil e, em abril, o novo equipamento correspondeu a 15% das vendas da Scania no mercado interno de caminhões. Na Página 7, os clientes Scania relatam os primeiros resultados obtidos com o novo equipamento. E com a entrada do "Intercooler" em linha comercial, associada às boas safras, a preferência pelos veículos Scania aumentou sensivelmente, a ponto da empresa registrar, em março, participação recorde de 60% no mercado de caminhões pesados, como mostra a reportagem da Página 4. Veja também, na Página 2, a opinião de Ake Norrman — presidente da Saab-Scania do Brasil — sobre os visíveis sinais de reativação da economia nacional.

UMA POLÊMICA: O DIESEL "B"

De repente, o Diesel "B" se transformou em assunto do momento, quando se fala em alternativa imediata para o consumo de combustível. Ao entrar nos tanques de ônibus para as primeiras

experiências práticas, o novo combustível começa também a gerar certa polêmica entre os especialistas e técnicos em geral: de um lado, o Diesel "B" pode reduzir os custos no transporte de passageiros; mas,

de outro lado, acarretaria no aumento de poluição ambiental. Na Página 6, estamos explicando o que é essa nova alternativa, como pode ser obtida e, principalmente, o que pode mudar com sua utilização.



OPINIÃO

Jamais deixamos de acreditar



"Rei da Estrada", dezembro de 1983.

Quando anunciamos, no final do ano passado, neste mesmo "Rei da Estrada", que encarávamos com otimismo cauteloso o ano de 84, apesar da onda de pessimismo reinante, não estávamos enganados e, muito menos, recorrendo às palavras de conforto tão comuns nas passagens de ano. A prova aí está: o mercado apresentou boa reação, de dezembro passado até este mês de abril, o que determinou, prontamente, o aumento de nossa produção para 15 veículos diários. Com isso, estamos procurando ampliar a oferta de produtos e, ainda, gerando mais empregos, fato realmente inovador nos últimos anos. Assim, como todos já devem ter sentido, a Scania também está compartilhando dessa lenta, porém gradativa e segura, recuperação da economia brasileira.

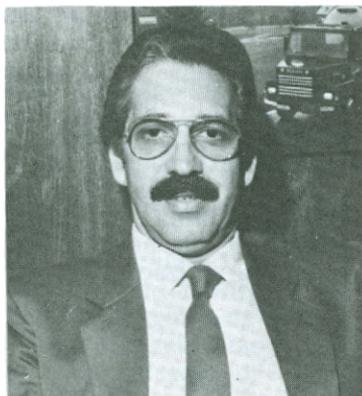
Estamos conscientes que todos - fabricantes, revendedores e clientes - começam a respirar pouco mais aliviados os ares de 84, que, inclusive, já vão varrendo para longe as chamadas ondas de negativismo. E se mantivermos o raciocínio tranqüilo, vamos notar claramente que nada indica um futuro negro para o País. Afinal, já ocorrem aumentos nas produções agrícola e mineral, além do incremento das atividades de exportação. E, para completar, sabemos que, no segundo semestre deste ano, o Brasil já estará produzindo 500 mil barris diários de petróleo, o que corresponde a mais de 50% do consumo interno; enquanto os programas destinados ao álcool combustível avançam igualmente a largos passos.

Não se esqueçam que o Brasil, apesar das dificuldades enfrentadas em vários níveis, apresenta atualmente a oitava economia mundial e que chegará à quinta posição no final do milênio, distante apenas a 16 anos de hoje. São razões como estas, bastantes concretas, que deixam todos nós animados. Embora mantendo a já referida cautela, continuamos a injetar otimismo em nossos negócios. Isso porque temos certeza que otimismo, em doses homeopáticas, jamais teve contra-indicações.

AKE NORRMAN

(Presidente da Saab-Scania do Brasil)

SCANIA COM NOVO DIRETOR



Mauro Marcondes Machado, profissional com larga experiência na indústria automobilística, onde atua há mais de 25 anos, é o novo Diretor de Assuntos Governamentais e Institucionais da Saab-Scania do Brasil. Psicólogo e administrador de empresas, ele respondia até então pela diretoria executiva da ANFAVEA - Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores, cargo que assumiu em 1982, depois de uma bem sucedida carreira na Volkswagen do Brasil. Mauro Marcondes continuará ligado às atividades da Anfaeva, como vice-presidente para Assuntos Institucionais, na qualidade de representante da Saab-Scania do Brasil.



Scania obtém aprovação para caminhão a álcool

O Presidente da Saab-Scania do Brasil, Ake Norrman, comunicou no final de março ao Ministro da Indústria e do Comércio, João Camilo Penna a aprovação oficial concedida pelo Conselho de Desenvolvimento Industrial, para que a empresa introduza veículos e motores movidos exclusivamente a álcool no País. A partir dessa decisão, que representa o reconhecimento da alta tecnologia desenvolvida pela Scania com alternativas energéticas nos últimos anos, a fábrica coloca à disposição do mercado brasileiro motores a álcool na faixa de 200 a 400 CV de potência, que não encontram similares em qualquer outra parte do mundo. E além dos veículos originais de fábrica, preparados para operarem com essa opção de combustível, a Scania comercializará, ainda, motores para aplicações em tratores, implementos e maquinaria agrícola de uso no âmbito das usinas de açúcar e álcool.

Já no lançamento do "Programa Scania", em 1981, o Ministro Camilo

Penna foi informado, pelos diretores da empresa, das pesquisas com respeito à substituição do óleo diesel, promovidas especialmente na área de agro-indústria. Após alcançar avançada tecnologia própria, a Scania do Brasil passou a desenvolver, junto com usineiros, seguidos testes práticos para a avaliação do caminhão movido a álcool e os resultados foram plenamente satisfatórios. Atualmente, 26 caminhões Scania a álcool, operando como treminhões, atuam no Interior de São Paulo, atendendo às usinas de cana-de-açúcar.

Ao se preparar para comercializar normalmente caminhões pesados movidos a álcool, a Scania optou pela melhor alternativa tecnológica, ou seja, aquela que permite aos usuários a maior flexibilidade e a mais pronta resposta para a urgente substituição do óleo diesel.

A técnica utilizada para a substituição integral do diesel consiste na aplicação de um aditivo corretor das condições de inflamabilidade do álcool,

que elimina inclusive o consumo residual do óleo diesel como chama-piloto. Por outro lado, a produção do aditivo está assegurada por grande número de possibilidades técnicas, já que muitos produtos desse tipo são derivados do próprio álcool ou de subprodutos gerados nas usinas. O aditivo mais promissor é o Nitrato de Tetrahydro-Furfurila (NTHF), cuja matéria-prima é a celulose do próprio bagaço de cana.

A solução tecnológica desenvolvida pela Scania se tornou ainda mais eficaz, considerando-se que, além dos veículos já movidos a álcool que sairão de fábrica, pode-se ajustar e adaptar aqueles que funcionam com diesel, para receberem o combustível alternativo. E ainda: os veículos podem, posteriormente e se for o caso, retornar à operação com diesel. As opções do usuário dessa tecnologia se completam com a viabilidade do veículo poder, também, consumir óleos vegetais processados, como os esteres metílico e etílico.

Diretores suecos visitam usinas

Dois diretores da Saab Scania da Suécia, Stig Erickson e Gunnar Lindquist (ex-presidente da empresa no Brasil), acompanhados por Ake Norrman, presidente da Scania brasileira, Hans Schlupepmann, diretor comercial, e Augusto Cézard Aguiar, assessor da Diretoria Industrial, visitaram recentemente duas das maiores usinas de cana-de-açúcar do Estado de São Paulo: a Usina São José, em Macatuba; e Usina Santa Elisa, em Ribeirão Preto. A visita teve por objetivo discutir a futura produção de caminhões pesados movidos a álcool, para operação de transportes nas usinas.

A Usina São José, do Grupo Zillo Lorenzetti, é quase uma extensão dos laboratórios de pesquisas da Scania, por ser a primeira empresa a aplicar a tecnologia Scania para motores a álcool. Durante o encontro, José Augusto Zillo, presidente da usina, reafirmou sua confiança nos motores Scania ao anunciar a aquisição de mais unidades, e falou que o Grupo Zillo

estuda agora novas aplicações para o produto.

Zillo explicou que os novos motores serão também aplicados em irrigação, numa experiência piloto, em que a água do processo industrial de produção é bombeada para irrigar o canavial, com canhão de aspersão com 75 metros de alcance. Um outro motor será aplicado no sistema de bombeamento do vinhoto, aplicado no canavial como fertilizante. O álcool é energia solar líquida - esclarece Zillo - e todos os nutrientes que o pé de cana retira do solo ficam depositados no vinhoto. Aplicá-lo no canavial significa devolver à terra os nutrientes que, temporariamente, a planta incorporou. Antigamente visto como um problema, hoje, o vinhoto é um importante insumo para a melhoria da produtividade agrícola.

Na Usina Santa Elisa, em Ribeirão Preto, a Diretoria da Scania discutiu com seu diretor Maurílio Biagi a futura aplicação de unidades Scania, com

motor a álcool, no transporte de cana. Atualmente, a frota de veículos da usina tem Scania T 112E 6x4 operando como "treminhões", embora se caracterize pela grande concentração de veículos de porte médio movidos a álcool. A Santa Elisa testará no início de junho a primeira unidade Scania a álcool.

Maurílio Biagi, como líder empresarial no setor de açúcar e álcool no País, expressou pontos de vista importantes para a estratégia de comercialização de caminhões e motores Scania em usinas. Agora, a Scania está iniciando um programa de testes de campo envolvendo cerca de 120 unidades entre as maiores usinas do País, para avaliação de desempenho da nova tecnologia Scania aplicada ao álcool. Esses veículos e motores começam a ser comercializados a partir de junho próximo e, além de caminhões, a Scania também vai avaliar motores destinados a tratores, máquinas agrícolas, entre outras.

REI DA ESTRADA

Publicação bimestral da Saab-Scania do Brasil S/A, editada pela Diretoria de Assuntos Governamentais e Institucionais, Setor de Imprensa.
Diretor de Assuntos Gov. e Institucionais:
Mauro Marcondes Machado

Editor Responsável: José Eduardo Ramos Gonçalves (MTb 12.120-SP)

Redação: José Eduardo R. Gonçalves e Maria Teresa B. Plagerani.

Fotografias: José de Oliveira.

Diagramação: Milton Alves Júnior.

Ilustração: Gilmar Godoy (Gil)

Composição: Diário do Grande ABC

Impressão: Centro Gráfico Scania.

Correspondência: Av. José Odorizzi, 151

(Via Anchieta, km 21) - São Bernardo do Campo - SP - CEP 09.700 - Fones: 452-9131 - 452-9112.

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



O Rei Gustavo: abrindo os trabalhos.



Scania: A. Norrman, João Baptista L. Figueiredo e H. Schluepmann.



César de Aguiar: energia alternativa.



Intercâmbio tecnológico favorece desenvolvimento

Durante a visita do Rei Carlos Gustavo e da Rainha Sílvia, da Suécia, ao Brasil, foi realizada em São Paulo, de 2 a 8 de abril, a Semana Técnica Brasil-Suécia, com objetivo de ampliar o intercâmbio tecnológico entre os dois países, através da realização de seminários e exposições. O tema central do evento, organizado pela Câmara de Comércio Sueco Brasileiro e Conselho de Comércio Exterior da Suécia, foi "A Suécia participa do desenvolvimento brasileiro".

A Saab Scania do Brasil, empresa sueca instalada há 26 anos no País, participou da promoção com a apresentação de duas palestras técnicas liga-

das ao setor de transportes. Ake Norrman, presidente da empresa, abordou o tema "Transportes, Desenvolvimento Técnico e Utilidade Social", enfocando a evolução técnica do caminhão e sua operacionalidade; enquanto que Augusto César de Aguiar, Assessor da Diretoria Industrial, falou sobre "Energia alternativa, uma promessa para o futuro", mostrando os resultados de pesquisas com novos combustíveis e a participação da Scania nos programas governamentais de substituição de energia.

Paralelamente aos seminários e palestras, a Semana Técnica Brasil-Suécia apresentou

uma exposição de painéis fotográficos, mostrando os produtos e serviços de 42 empresas suecas instaladas no País. A Scania, em dois painéis fotográficos, mostrou sua linha de produtos e instalações industriais, em São Bernardo do Campo.

Presença marcante no Brasil

A presença industrial sueca na região de São Paulo é hoje maior do que em qualquer outro lugar fora das fronteiras da Suécia, chegando a ser o terceiro maior pólo industrial sueco, depois de Estocolmo (capital do país) e Gotemburgo. Operam no Brasil cerca de

100 empresas suecas, empregando 35 mil pessoas, principalmente nos setores de transportes, energia elétrica e eletrodomésticos, máquinas impressoras e reprografia, telecomunicações, entre outros.

A Saab Scania do Brasil mantém presença marcante no País, sendo o maior investimento do grupo fora da Suécia. Empregando mais de dois mil empregados, e com instalações em São Bernardo do Campo, a Scania produz caminhões pesados a diesel e a álcool, chassi para ônibus urbanos, rodoviários, articulados e plataformas para trolebus, além de motores marítimos, industriais e como geradores de energia.

As relações entre o Brasil e a Suécia datam, oficialmente, de 1825, quando o primeiro representante sueco visitou o Brasil e aqui encontrou radicadas no Rio Grande do Sul várias colônias de seu país, iniciadas no final do século XVIII. Em 1908, dentro deste quadro de aproximação, foi iniciada uma ligação regular marítima entre a Suécia e o Brasil.

Os suecos são tradicionais bebedores de café, produto que representa mais da metade dos itens vendidos pelo Brasil, seguido de suco de laranja e têxteis. De lá recebemos material elétrico, componentes para veículos e equipamentos mecânicos.

Sílvia, a "rainha brasileira"

"Espero que não demore muito para voltar", disse a Rainha Sílvia, da Suécia, ao se despedir do Brasil, onde, ao lado do Rei Carlos Gustavo, permaneceu duas semanas em visita. Na volta à Estocolmo ela confessava que passou dias maravilhosos aqui e fez uma promessa: "Da próxima vez que viermos ao Brasil, quero trazer meus filhos, Vitória, de 6 anos, que já canta em português, e Carlos Felipe, de 5 anos, para que eles se familiarizem com o idioma português, disse a Rainha.

Morena, sorriso largo, falando bem o português dos paulistas, ela pode dar a impressão de ser brasileira. Mas, na verdade, é alemã. Entretanto, dos 3 aos 14 anos de idade, morou em São Paulo, com toda sua família.

Seu pai, o alemão Walter Sommerlath, viveu em São Paulo nos anos 30, onde se casou com a brasileira Alice de Toledo. Aqui tiveram os dois primeiros filhos, e em 1938 foram para a Alemanha. Foi lá que a Rainha Sílvia nasceu, em 23 de dezembro de 1943, em plena guerra mundial. Uma bomba destruiu a fábrica que seu pai dirigia, e a família decidiu voltar para o Brasil, onde Sílvia passou sua adoles-



O Casal Real

cência até os 14 anos de idade, quando voltou à Alemanha.

A grande mudança na vida de Sílvia Sommerlath aconteceu em 1972, quando foi escolhida para ser recepcionista dos hóspedes especiais dos jogos olímpicos de Munique, onde morava na época. E foi lá que conheceu o jovem príncipe herdeiro, Carlos Gustavo, e se apaixonaram. Ela ainda não falava o sueco, mas em compensação, tinha fluência no português, espanhol, inglês e alemão. Carlos Gustavo subiu ao trono em 1973, aos 27 anos de idade e em 1976 se casou com Sílvia, numa cerimônia solene, mas sem exageros.

No Brasil, a Rainha Sílvia impressionou por sua simpatia e elegância. Apresentando-se sempre de maneira muito discreta, todo povo brasileiro sentiu-se orgulhoso, por receber a visita de uma Rainha, que como todos dizem "é um pouco brasileira". Na Suécia, ela também agrada muito a seu povo. Uma recente pesquisa de opinião pública, feita no país, revelou que ela é, ao lado do Rei, a pessoa que tem maior credibilidade entre os suecos. Fala perfeitamente a língua do país, e impressiona a todos com sua classe, bom gosto e dinamismo.

Participação recorde. Debates. Prêmios.

No Rio, os gerentes de vendas analisam o mercado de caminhões

“No mês de março, a Scania alcançou a marca recorde de 60% de participação no mercado interno de caminhões pesados. Podemos afirmar que esse resultado decorreu das boas safras, verificadas principalmente nas regiões Centro-Oeste e Sul do País; porém, o fato decisivo que está influenciando o incremento das negociações é o próprio reconhecimento dos clientes nacionais, quanto ao programa de transferência imediata de tecnologia que a Scania está desenvolvendo, como, por exemplo, o lançamento pioneiro do **Intercooler**. Isso fica evidente ao depararmos com os números gerais do mercado: a nossa participação recorde de 60% é três vezes superior àquela do concorrente mais próximo”.

Esta análise foi feita por Antônio Flávio Mermejo, gerente de Vendas de Caminhões da Scania, durante o IV Encontro Nacional de Gerentes de Vendas de Caminhões da Rede Scania, realizado em meados de abril, no Hotel Intercontinental, Rio de Janeiro, e que contou com a participação de cerca de 50 representantes das concessionárias da marca.

Ao falar na abertura do encontro, Flávio Mermejo destacou que o **Intercooler** (equipamento de pós-resfriamento do ar de admissão dos motores turbo-alimentados dos caminhões e que possibilita economia de 7 a 9% no consumo de combustível) já conta com 90 unidades comercializadas, desde o seu lançamento em linha comercial, ocorrido em março passado.

O encontro prosseguiu com a exposição de temas relacionados ao desempenho da área de vendas da Scania em 1983 e seus objetivos para o presente ano. Como acontece tradicionalmente nessa reunião de gerentes, casos práticos e detalhes ligados à comercialização dos produtos, a âmbito interno, foram amplamente debatidos entre os participantes.

No final, o Presidente da Saab Scania, Ake Norrman, comentou os objetivos da empresa para este ano, período em que, segundo ele, é esperado aumento de vendas de até 20%, em relação a 1983. À noite, o Grupo Supergasbrás ofereceu um jantar, seguido de “show”, a todos os participantes do encontro, no Restaurante Plataforma Um.



Destaque de Vendas: Cotrasa.



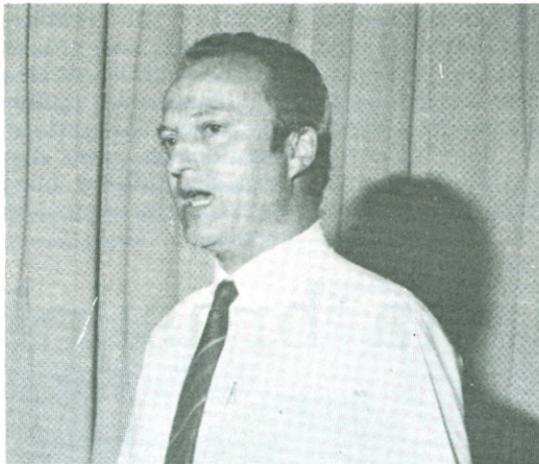
Destaque de Desempenho: Arapaíma.



Destaque de Marketing: Quinta-Roda.



Destaque Empresarial: Irmãos Lopes.



Ake Norrman, no encerramento: crescimento será de 20%



Flávio Mermejo: tecnologia e safras ajudam nas vendas.

PRÊMIOS ESPECIAIS

Outro assunto que chamou a atenção no encontro foi o desempenho da equipe de vendas das concessionárias, na comercialização de cotas do Consórcio Nacional Scania. Esse plano de financiamento, introduzido no mercado de caminhões pesados em meados de 1982, já possibilitou a entrega de cerca de 350 veículos, além de reunir quase 1.000 cotistas, em oito grupos. O consórcio continua se expandindo e, através de um concurso motivacional, a Scania e a Associação Brasileira de Concessionários Scania - Assobrasc aproveitaram a oportunidade do encontro do Rio de Janeiro, para entregarem vários prêmios aos vendedores de melhor desempenho. Assim, foram entregues um Chevette 0 km, ganho por Dorvelino Gallina (Brasdiezel/Caxias do Sul); um aparelho de vídeo-cassete, recebido por José Reinato Fernandes (Cotrasa/Curitiba); e um televisor a cores com vídeo-game, que também acabou ficando para Dorvelino Gallina.

As premiações prosseguiram com a

homenagem “Destaques da Área Comercial em 1983”. O prêmio “Destaque de Vendas” foi entregue à concessionária Cotrasa, em nome de suas quatro casas do Paraná, por ter alcançado o maior número de retiradas de veículos da fábrica em 1983, com 385 unidades. A concessionária Arapaíma, de Manaus/AM, ficou com o prêmio “Destaque de Desempenho”, por ter chegado, no período, ao maior volume na relação retiradas x cotas, superando em seis vezes a sua previsão inicial. O “Destaque de Marketing” foi entregue à concessionária Quinta-Roda, de Sumaré/SP, pelo seu destacado trabalho mercadológico em 83, composto de técnicas avançadas que possibilitaram o alcance de todos os segmentos de mercado de sua região. O prêmio “Destaque Empresarial” coube à concessionária Irmãos Lopes, com sede em Londrina/PR, pelos maciços investimentos e bons resultados nos negócios de 1983, destacando-se a inauguração de suas amplas e modernas instalações de Londrina, além da aquisição da concessionária de Cuiabá/MT.

Diversificação já comanda estratégia do E. Araçatuba

"Aqui aparece serviço de todo tipo, então, nada mais lógico que termos uma frota adequada à qualquer carga". Essa posição está sendo defendida pela tradicional empresa Expresso Araçatuba, que aos 32 anos de atividades, conta com 350 caminhões em sua frota, dos quais 80% semi-pesados, ou seja, ela praticamente só agora parte para seu próprio veículo pesado.

No mês de março, a concessionária Scania Codema, de São Paulo, entregou 10 T 112, todos equipados com defletores de ar, para que o Expresso Araçatuba pudesse entrar,

com frota própria, nas boas cargas proporcionadas pela atual safra de grãos. Afinal, somente na safra passada, a empresa precisou recorrer a terceiros - carreteiros autônomos - para movimentar cerca de 70 mil toneladas em grãos, "um segmento fácil de se mexer", conforme comenta o vice-presidente Osvaldo Dias de Castro, que, por sinal, é também o presidente da Fenatac e ex-presidente da NTC.

"Agora, fiz questão de ter os caminhões rapidamente - disse Osvaldo Dias de Castro -, porque dependemos ainda do resultado de uma concorrência na área governamental que, para ser atendida, preciso da frota totalmente à postos. O problema de uma transportadora, sempre, é o cumprimento de prazos na entrega da carga, daí a nossa opção pelo Scania que, além de tudo, ajuda a reforçar a imagem de eficiência de nossa empresa".

"Parece estranho o que vou falar, mas o Expresso Araçatuba é uma empresa meio diferente, porque pouco importa a nós quanto vamos faturar e, sim, quanto será nosso custo de tonelada/quilômetro", chega a afirmar Osvaldo Dias de Castro.

Crescimento de 5%

Diferente ou não, o Expresso Araçatuba é, de fato, uma empresa que vem dando certo.



Codema e E. Araçatuba: 10 T 112 para a safra.

Com mais de 30 anos de existência, reúne 1.380 funcionários e mantém nada menos que 38 filiais, atendendo as regiões Centro, Centro-Oeste, Norte e Sudeste do País.

Nas proximidades da Marginal do Tietê, em plena capital paulista, o Expresso Araçatuba conta com um fenomenal terminal de cargas, centralizando escritórios, garagens e todas as funções diretivas. E de São Paulo é que partem, em média, de 35 a 40 caminhões por dia, levando cargas em geral. A empresa opera em vários modais - ferroviário, fluvial e marítimo, além do rodoviário - e, portanto, recorre aos "containers".

Os 10 Scania T 112 recentemente adquiridos, segundo o presidente Antonio Dias de Castro, já têm roteiro definido: "Eles deverão operar justamente na safra de grãos, nas regiões de Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e Rondônia. O que queremos, mesmo, é aumentar a potência e diminuir o prazo de entrega. E, ainda, com os defletores de ar, poderemos economizar aproximadamente 9% no consumo de combustível".

"Os Scania rodarão de 10 a 12 mil quilômetros/mês cada, de início. Mais tarde, poderão aumentar esse desempenho em 20%. Quanto à empresa, cresceremos 5% este ano", explicou.

Trans-rítmo: êxito no transporte internacional

A experiência acumulada com a entrega de veículos OK da Scania nos mercados da América Latina, serviu de base para que a Trans-Rítmo planejasse uma empresa de transportes internacionais, em condições de entregar qualquer carga no Exterior, com o máximo de eficiência no menor tempo possível de viagem. Para tanto, a empresa elaborou um programa de trabalho, onde realiza a entrega de uma carga, que sai de São Paulo com destino a Santiago, no Chile, em apenas 7 dias; em 12 para Lima, no Peru; ou até mesmo em 20 dias para Guayaquil, no Equador, tornando-se a primeira empresa de bandeira brasileira a entregar veículos naquele país.



Antonio Guedes

Antonio Matias Guedes, diretor comercial da empresa, conta que a Trans-Rítmo iniciou suas atividades em 1971, fazendo o transporte de funcionários da Scania, com peruas Kombi, em linhas onde a demanda de passageiros não justificava a presença de um ônibus. A partir daí, em 1973, passaram a realizar a entrega de veículos OK para a rede brasileira de concessionários Scania, até que, em 1980, absorveram também a entrega no Exterior, levando, inicialmente, 20 veículos Scania para o Uruguai. No ano seguinte, já estavam estruturados para atender a entrega, em apenas um ano, de 300 unidades para o Peru, 142 para o Chile e 30 para o Uruguai.

O diretor comercial da empresa explica que, para poder cumprir os prazos estipulados, foi criado um programa de operações, onde os veículos deveriam seguir, sempre, em comboios, para evitar atrasos. Assim, a Trans-Rítmo montou pontos de apoio nas cidades de Uruguaiana, no Brasil; Passos de Los Libres, Buenos Aires e Mendonça, na Argentina; Los Andes, Santiago e Arica, no Chile; TÁCNA e

Trumbez, no Peru; e Huaquillas, no Equador. Nestes pontos, explica Guedes, fazemos a recepção do veículo, liberação alfandegária e informamos à empresa sobre a posição de sua mercadoria no percurso de viagem.

Somente nos anos de 81 e 82 a Trans-Rítmo levou cerca de 800 veículos para o Chile e Peru. Essa experiência proporcionou-lhe condições de desenvolver uma empresa de transportes internacional, onde o serviço é comparável ao transporte aéreo. Assim, paralelamente, ao serviço de entrega de veículos OK, a Trans-Rítmo passou a operar, em 1983, com o transporte internacional de tecidos, ferramentas, produtos químicos e de higiene pessoal, entre outros, para os mercados do Chile e Peru, com uma frota de 12 caminhões Scania.

"Só Scania aguenta o tranco"

Antonio Guedes é taxativo ao afirmar que para o transporte internacional só o Scania é que aguenta o tranco. "As grandes variações de temperatura são o maior problema do transporte na América do Sul. Do clima tropical de até 44°C no Pampas Argentino, a temperatura cai para até 18°C negativos, durante as nevascas de inverno, na Cordilheira dos Andes, o que nos obriga a usar anti-congelante no radiador".

Guedes aponta alguns fatores que fazem do Scania o veículo ideal para o transporte internacional: o turboalimentador, que é fator preponderante para operar em altitudes de até 4.850 metros como em determinados trechos do Peru; e a assistência técnica de fábrica que cobre toda a América Latina. Sem contar o principal, que é a economia de operação do veículo.

Para ele, outro aspecto que deve ser considerado, principalmente no transporte de longa distância, são as condições de trabalho do motorista. "O Scania é muito mais confortável, silencioso, além de oferecer maior segurança durante a viagem", conclui Guedes.



Cartas ao Rei

Numa época em que a palavra "diálogo" volta à moda - muito em razão do que ocorre no cenário político do País -, parece bastante saudável que a seção "Cartas ao Rei" ganhe novos colaboradores e, melhor ainda, já comece a reunir algumas críticas. Afinal, este espaço está aberto ao leitor e do conjunto de opiniões - favoráveis e contrárias - é que podemos ajustar sempre o "Rei da Estrada" no caminho mais adequado.

Vamos às cartas!

Estórias de Caminhoneiro

"Venho apresentar sugestão de uma campanha de promoção para estimular o público caminhoneiro, através de um grande concurso Scania de Estórias de Caminhoneiro, ou estórias de estrada, fatos acontecidos ou uma lenda. O importante é que seja realmente interessante. Ao final de cada mês, as melhores estórias seriam premiadas. Gostaria de ganhar de brinde uma camiseta promocional Scania, tamanho 48. A seguir, estou enviando uma estória, algumas frases de para-choques e versos de elogio para o Scania. OSWALDO SILVA - SANTA BÁRBARA D'OESTE/SP.

Gostamos da idéia, Oswaldo, e a promoção pode até sair futuramente. Por enquanto, vamos deixar a seção "Cartas ao Rei" aberta a todos que, como você, tenham algo interessante para contar. Aliás, a estória que você enviou não podemos publicar porque, na verdade - como você mesmo ressaltou no texto - trata-se de um caso de pescador! Quanto aos versos e frases de para-choques, estão ótimos e aqui vão alguns: "Se o Scania fosse cruzeiro, como valeria o nosso dinheiro!"; "Em time que

está ganhando não deve mexer; trocar meu Scania por outro, isso eu nunca vou fazer"; "No dia em que chover mulher, quero uma goiteira na minha cama". Criativo, hein?!

Pedindo Correções

"Solicitamos correção na reportagem da edição de novembro-dezembro/83, publicada na página 10, sobre "Codema homenageia clientes tradicionais", sendo que um dos homenageados, o Sr. Manuel Casquel, é dono da empresa Viação Casquel S/A, de São Paulo, e não da E.A.O. São Manoel, de São Manoel". JOSÉ ROBERTO BERNARDES - CODEMA - SÃO PAULO/SP.

Com a publicação da carta, agradecemos que a correção está feita. Agradecemos pela colaboração.

"Estranhamos a reportagem da página 11 do Rei da Estrada de janeiro-fevereiro/84, sob título "Cotrasa lidera vendas de caminhões em 1983", cujos dados acreditamos incorretos. Outrossim, queremos frisar que, se considerarmos as vendas de 1983, individualmente, por cada estabelecimento, a Mevepi estaria colocada em primeiro lugar, uma vez que a mesma possui somente uma casa, enquanto que as demais colocadas de quarto a primeiro lugar possuem mais de uma casa cada. Assim sendo, gostaríamos que nos fizessem o obséquio de providenciar o devido reparo na reportagem". ANTONIO PACKER - MEVEPI - PICARRAS/SC.

Antonio, como toda estatística, esta também pode ter várias abordagens e, portanto, sua opinião até tem lógica. Todavia, quando se trata de um balanço anual de comercialização como este, parece-nos muito mais lógico que o

volume de vendas esteja relacionado à concessionária em geral, já que as várias casas que cada uma tem são filiais. E filial, como o próprio nome demonstra, é uma extensão da matriz. A sua observação prevaleceria, provavelmente, se a classificação fosse por regiões, o que não é o caso. Enfim, o que achamos mais interessante disso tudo - e procuramos enfatizar naquela edição do "Rei" - é o desempenho espetacular alcançado pelas concessionárias Scania em tantas diferentes localidades do País.

Gente da Casa

"Nossos cumprimentos pelas reportagens 'O Articulado venceu em Brasília' e 'Goiás em fase de expansão da Frota', inseridas na última edição do Rei da Estrada. Parabéns a toda equipe pelo bom trabalho realizado". CARLOS ALBERTO - VEPESA - BRASÍLIA/DF.

"Excelente o Rei da Estrada nº 5. Parabéns. Esperamos ter bom material para divulgar a nova carroceria Marcopolo Paradiso, sobre o chassi Scania K-112". VALTER GOMES PINTO - MARCOPOLO S/A - CAXIAS DO SUL/RS.

Agradecemos os elogios e lembramos que estamos à disposição dos concessionários e encarregadores, que consideramos "gente da casa".

Falam os Transportadores

"Tem a presente a finalidade de solicitar junto à Vs. Sas., o envio da conceituada publicação 'Rei da Estrada', uma vez que aborda assuntos de nosso interesse. Somos uma empresa de pequeno porte, que opera no interior do estado, no ramo de compra e venda de veículos. E possuímos, também, um departamento de transportes

que conta atualmente com diversos veículos Scania, que trabalham a frete. Ainda a respeito da já referida publicação, informamos que quaisquer despesas referentes a assinatura ou envio correrão por nossa conta". WILSON CORBO JÚNIOR - MC CAMINHÕES - PINTANGUEIRAS/SP.

Informamos Vs. Sas. nosso novo endereço para correspondência. Aproveitamos para cumprimentá-los pelo excelente trabalho que Vs. Sas. vem desenvolvendo em o 'Rei da Estrada'. H.S. TRANSPORTES - CAMPINAS/SP.

Ficamos gratos pelos cumprimentos e estaremos enviando o "Rei", regularmente, para os endereços mencionados, sem qualquer despesa.

Hospital quer o "Rei"

"Tendo em vista o interesse que possuo por tudo o que se relaciona com o transporte de passageiros e carga, gostaria de ter o meu nome incluído na relação dos que recebem o jornal 'Rei da Estrada'. Tenho já há vários anos assinatura das publicações 'O Veículo' e 'Transporte Moderno'. Minhas ligações com o transporte são afetivas e indiretas (meu pai trabalhou por aproximadamente 30 anos no setor). Minha área de atuação é relacionada com a Saúde (Medicina)". DR. MARCO ANTONIO GOLDANI - HOSPITAL UNIVERSITÁRIO DA PUC - PORTO ALEGRE/RS.

Na verdade, para nós causa até surpresa o 'Rei da Estrada' chegar a um hospital, devido aos temas abordados. Porém, temos prazer em atender a um leitor tão inusitado. Enviaremos o jornal regularmente.

Em busca de Emprego

"Venho por meio desta dizer que estou imensamente alegre por estar me correspondendo com este jornal, que, para mim, é o melhor que já pude ler. Não sou caminhoneiro, mas é a profissão mais maravilhosa na minha opinião. Estou me correspondendo com vocês, pois sei que podem me ajudar neste ponto que é o de arrumar um emprego de caminhoneiro, se possível. E aproveito, também, para pedir a vocês que, se for possível, mandem outros exemplares do jornal 'Rei da Estrada', pois só tenho em minhas mãos o nº 5. Gostaria, também, que vocês me mandassem um poster do Scania 'Jubileu de Prata', de propriedade da Transportadora Giglio". JACOB RIBEIRO AMORIM - SÃO BERNARDO DO CAMPO/SP.

Prezado Jacob, ficamos contentes com seu interesse pelo jornal e pelos produtos Scania, mas, infelizmente, não temos condições de resolver o seu problema de trabalho. Sugerimos que você procure uma das tantas transportadoras da região de São Bernardo e, desde que devidamente habilitado, manifeste pessoalmente o seu pedido, acompanhado das explicações que nos deu. Quanto ao poster, já estamos providenciando. Boa sorte!

Outro Pedido

"Gostaria que me enviassem o jornal publicado pela Saab-Scania, 'Rei da Estrada'. JOÃO BAPTISTA DA COSTA - SÃO BERNARDO DO CAMPO/SP.

Os jornais serão enviados rotineiramente.

A todos, agradecemos pelo envio das cartas.

DIESEL

Nos últimos meses a Imprensa tem noticiado quase diariamente que a Petrobrás e alguns órgãos do Governo estão desenvolvendo estudos com um novo tipo de óleo diesel, conhecido como "diesel B". Para alguns, o produto irá, realmente, solucionar o problema de redução do custo de transportes, principalmente o de passageiros; para outros, a situação se agravará com este novo combustível, provocando maior poluição ambiental.

Augusto César de Aguiar, responsável pelos estudos com combustíveis alternativos da Saab Scania do Brasil, explica

que, o "diesel B" é bastante parecido com o diesel convencional, apenas com especificações mais brandas, devido a presença de algumas frações insaturadas, o que provoca uma certa instabilidade quanto à permanência em estoque, uma coloração mais escura e a formação de borras. Isto significa que o "diesel B" não pode ser armazenado por mais de 30 ou 40 dias, porque algumas de suas características vão sendo gradualmente modificadas com o passar do tempo.

Segundo estudo elaborado pela Comissão Nacional de Energia, a maioria dos grandes usuários consomem o diesel após 15 dias de sua produção. Isto significa, então, que não seriam necessários os tratamentos especiais normalmente feitos pelas refinarias para garantir a estabilidade do óleo, uma vez que será consumido dentro de seu prazo de armazenagem. Os grandes usuários, principalmente empresas de ônibus, serão os beneficiários deste programa governamental.

Novo diesel

Tanto se fala sobre o assunto que, à primeira vista, o "diesel B" parece um "bicho de sete cabeças"; mas Aguiar explica que não é nada disso. "Este novo combustível contém alguns componentes que normalmente não fazem parte da composição do óleo diesel convencional, e cuja entrada irá produzir uma variação em suas características". Segundo ele, a principal delas é a estabilidade da produção quanto à sua armazenagem, por isso mesmo, que a Petrobrás irá destinar o produto as grandes frotas de ônibus, onde é grande a rotatividade de estoque. Com isso não haverá tempo para ocorrer qualquer variação importante no óleo armazenado.

Ainda não se sabe como será.

Devido à não necessidade de tratamento especial, o "diesel B" terá um custo menor, o que permitirá a redução do preço das tarifas de transportes urbanos. A eficiência deste combustível será avaliada durante um ano, num programa conjunto com os fabricantes de veículos, a Petrobrás e as empresas escolhidas para o teste, o que irá permitir o ajustamento de suas especificações.

Na realidade, ainda não existe uma especificação exata para este novo diesel, o que há é a proposta de um novo combustível que tenha seu custo de produção reduzido.

A Petrobrás tem informado que o novo diesel permitirá ao Brasil economia de divisas, importando menos petróleo, além de incorporar frações de refino que normalmente não são comercializadas (ou têm baixo valor de mercado) e necessitar processamento mais simples, com menor custo de produção.

Hoje, apenas 32% de um barril de petróleo são destinados a produção de óleo diesel. Com novo processo de refino, a partir de 1986, este percentual de aproveitamento poderá subir para 60%. Isto reverterá em duas medidas de ordem prática. Em primeiro lugar, irão sobrar menores excedentes de outros derivados, principalmente a gasolina, que no caso, é exportada a preços inferiores ao do mercado interno; e por outro lado, com melhor aproveitamento do petróleo, o Brasil precisará de menos óleo cru para obter toda a energia necessária para propiciar seu sistema de transportes.

Aguiar explica que assim será possível atender a um novo perfil de demanda, onde é cada vez menor a participação da gasolina e outros derivados, reduzindo, assim, a necessidade de importação de petróleo especialmente destinado à produção de óleo diesel.

O que ainda não se sabe - explica Aguiar - é qual o efeito que este novo diesel terá, a longo prazo, sobre os motores e também sobre o meio ambiente, decorrentes dos seus gases de escape. Segundo ele, esta deverá ser uma experiência inédita, que ainda não tem paralelo em outros países, mas poderá servir até de exemplo para aqueles que tenham problemas energéticos semelhantes ao Brasil, com dependência externa de suprimento de petróleo e o óleo diesel como derivado crítico.

Obrigatório uso de cinto de segurança em caminhões

Os cintos de segurança também têm presença obrigatória nos caminhões e, portanto devem ser usados em todas as rodovias. O esclarecimento foi dado pelo presidente do Conselho Estadual de Trânsito, desembargador Geraldo Pinheiro, em matéria publicada na Folha de São Paulo, dia 25 de abril, diante de versões de que o uso de cinto de segurança em veículos de carga só seria exigido no próximo ano.

Quanto à utilização de cintos de segurança em ônibus, o desembargador informou que a ideia foi afastada diante do problema representado pela fiscalização. Mas admitiu que seria aconselhável a obrigatoriedade do uso de cintos pelos passageiros dos bancos dianteiros, que em caso de choque não têm qualquer proteção. Além do transporte coletivo, as crianças até a idade de 7 anos também estão livres da obrigatoriedade do uso do cinto.

A importância do cinto de segurança para a diminuição dos índices de vítimas fatais e graves, a partir do momento que este impede o lançamento do usuário contra o pára-brisa ou painel do veículo, vem sendo objeto de esclarecimento junto aos motoristas e acompanhantes através de operações e fiscalizações da Polícia Rodoviária. A multa para o não cumprimento à lei é de 5% do salário mínimo referência (Cr\$ 414,74) e Cr\$ 1.420 pela ausência do equipamento no veículo.

Segurança efetiva

O cinto de segurança é considerado pelos técnicos como a medida mais efetiva de proteção às pessoas ao evitar ou reduzir lesões em acidentes de trânsito. Pesquisa do Centro de Instrução e Comunicações da Polícia Rodoviária do Estado de São Paulo demonstra que em vários países, quando adotada a obrigatoriedade de seu uso,



ocorreu redução dos índices de acidentes. Na França, por exemplo, em 1973 (ano da obrigatoriedade) houve diminuição de 10% das vítimas fatais e no Canadá, em 1976, 33%.

O estudo acentua, ainda, que o cinto de segurança proporciona maior firmeza e mantém o motorista na posição correta, além de atenuar o cansaço ao volante e facilitar certas manobras.

Viajando numa casa classe A!

O "motor-home", ou casa sobre rodas obtida a partir da adaptação de um chassi de ônibus, não é novidade no Brasil. Agora, novidade mesmo é o conforto - e até a sofisticação - que o "motor-home" nacional já está alcançando, a ponto de competir de igual para igual com avançados modelos norte-americanos e europeus, como acontece com o veículo 12.000-SL, fabricado em Belo Horizonte, pela Hematur.

Com experiência adquirida nos Estados Unidos, William Maia Fernandes montou a empresa Hematur, para produzir quase artesanalmente essas verdadeiras casas sobre rodas. Depois de montar "motor-homes" com chassis de ônibus de menor potência, William Fernandes conseguiu, com o chassi Scania K-112 de motor traseiro e suspensão a ar, chegar ao modelo 12.000-SL, ideal para as atuais exigências desse sofisticado mercado.

O lançamento do novo veículo-casa foi realizado em março, na concessionária Scania de Belo Horizonte/Contagem, a Itaipu, dirigida por Ernani Domingos da Silva. Na ocasião, houve um coquetel e apresentação técnica do veículo, com muita gente comparecendo para conhecer, de perto, essa nova sensação para os apreciadores do turismo e lazer no campo.

Conforto para uma Família

Além da tecnologia Scania, o "motor-home" 12.000-SL oferece o conforto de uma casa completa para uma família inteira. O veículo tem 12 metros de comprimento, com isolamento térmico, grandes bagageiros e vidros fumê. Em seu interior, há uma suíte de casal, quarto, cozinha, banheiro social, sala e cabina do motorista.

A suíte fica na parte traseira do veículo e conta com cama de casal, armários suspensos, guardarroupa, dois ventiladores, ar condicionado, spots de iluminação e sanitário com água quente e fria,

além de duchas. Um painel de comando, disposto na cabeceira da cama, possibilita o controle do ar condicionado, som ambiente, iluminação de leitura e até iluminação externa do veículo. No mesmo painel há também saídas para antena de TV, fone-de-ouvido e acendedor de cigarros.

No quarto, há dois beliches - um de cada lado, totalizando 4 camas. Sob as camas existem 6 gavetões e o quarto é servido por ventilador, renovador de ar no teto, spots, luzes individuais de leitura e fone-de-ouvido. Junto ao quarto está o banheiro social, com vaso sanitário elétrico, exaustor, renovador de ar, armários em fórmica, gaveta para roupa suja, ducha de teto e manual e box isolado.

A cozinha conta, já de início, com um equipamento de uso inevitável: "freezer" inoxidável, com capacidade para 150 litros. O fogão é inox, tem quatro bocas, tampo em blindex fumê, acendedor automático e espeto giratório no forno. A pia, com tampo em fórmica, tem misturador de água quente e fria. Armários suspensos, exaustor, ventilador e renovador de ar completam os equipamentos da cozinha.

A sala tem ambiente muito agradável e equipamentos realmente práticos. Lá estão quatro sofás e duas mesas, que podem ser transformados, rapidamente, em duas camas de casal. Há, ainda, bar completo, gaveteiro, geladeira a gás (320 litros), "bomboniere", ar condicionado central e iluminação.

E para quem tem bom-gosto, não poderia faltar o que existe de melhor em som e vídeo. Na parte dianteira, estão um completo rádio-toca-fitas com amplificador digital, aparelho de vídeo-cassette, televisor a cores e relógio digital.

O abastecimento de água da "casa" é garantido por caixa de 1.000 litros, com rede pressurizada automática. A Hometur está comercializando o 12.000-SL, no País todo, a preços em torno de Cr\$ 130 milhões.



"Motor-home" 12.000-SL: casa sobre chassi Scania K-112.

Na sala, sofás se transformam em camas de casal.

O novo veículo foi lançado na concessionária Itaipu.

TRANSPORTADO-
RA TRÊS EIXOS, de
Porto Alegre (RS) - Realizan-
do um teste de avaliação no
percurso Canoas - São Paulo,
o T 112 H 4x2 com Intercooler
equipado com semi-reboque
graneleiro 3 eixos, transportan-
do 26,04 toneladas de cevada
a granel, alcançou a média
de 2,33 Km/1. Na volta o T
112 trouxe 30,14 toneladas de
sacaria e sua média de consu-
mo situou-se em 2,20 km/1. A
média geral do teste ficou em
2,27 km/1, apresentando uma
economia de 8% em relação a
outros testes de consumo,
utilizando a mesma carga no
mesmo percurso. Segundo a
concessionária Suvesa (Guai-
ba) que acompanhou a avalia-
ção, o caminhão estava com
apenas 15 mil quilômetros, o
que não havia ainda propor-
cionado amaciamento total do
motor; acreditando que esta
média será sensivelmente ele-
vada com cerca de 50 a 60 mil
quilômetros rodados.

Para o motorista que
acompanhou o teste, o Inter-
cooler tem desempenho exce-
lente, principalmente nas subidas,
afirmando que seu maior
torque proporciona menor
necessidade de mudança de
marchas.

Três Eixos é tradicional
transportadora de malte de
cevada e cargas a granel para
Cia Cervejaria Brahma e Mal-
taria Navegantes. Com frota
de 35 veículos, sendo 16 Scania,
opera nos estados de Rio
Grande do Sul, São Paulo, Rio
de Janeiro, Minas Gerais,
Bahia, Pernambuco e Ceará.

SPARTA, de Recife (PE) -
Com dois T 112 H 4x2 com
Intercooler, na linha Recife-Pe-
trolina-Recife (1.560 km, trans-
portando 30 mil litros de com-
bustível, os veículos da Sparta
apresentam consumo médio de
2,52 km/1. Segundo a empre-
sa, o T 112 com motor conven-
cional, nas mesmas condições
de operação, consome 2,30
km/1. Para Adalberto Rufino
de Melo, diretor da empresa, o
Intercooler apresenta desem-
penho surpreendente, princi-
palmente quanto à sua veloci-
dade cruzeiro. A Sparta é tra-
dicional usuária dos cami-
nhões Scania, mantendo em
sua frota 98 unidades, dos
mais diversos modelos produ-
zidos pela empresa no Brasil.
Convivem com o T 112 H 4x2
com Intercooler, veículos
como L 75, L 76, L 110, L 111,
LK, LKS e LKT 140, a
linha 141, linha T e R 112 e
142. A empresa transporta
combustível, água, corrosivos
e produtos químicos para todo
Norte e Nordeste do País.

**TRANSPORTADORA
MICHELLE, de Curitiba
(PR)** - No transporte misto: lí-
quido/granel, com carreta de
transporte combinado, o T 112
H com Intercooler está apre-
sentando rendimento de 2,40
Km/1, contra 2,2 km/1 do T
112 convencional, no trecho

INTERCOOLER

prova economia de operação

Com mais de 90 unidades vendidas em apenas três meses de comercialização, o "Intercooler" - equipamento de pós-resfriamento do ar de admissão dos motores turboalimentados Scania - tem mostrado resultados práticos de efetiva economia de operação. Além de proporcionar redução considerável no consumo de combustível, o "Intercooler" reduz em até 60% a necessidade de mudança de marchas, operando com maior velocidade média, o que permite melhor desempenho com menor custo por tonelada transportada.

Com aumento efetivo de potência, "Intercooler" confere maior vida útil ao motor. Segundo o setor de Engenharia

de Vendas da Scania, o equipamento pode ser aplicado em todos os segmentos de transportes rodoviários de carga com alta quilometragem mensal, e em estradas que permitam a manutenção de velocidades elevadas, atendendo principalmente ao mercado de frigoríficos, ferro e aço, carga seca, granel, líquidos, furgões, entre outros.

Aplicados a vários destes segmentos de transportes, o "Rei da Estrada" mostra nesta edição os resultados de operação do caminhão T 112 H 4 x 2 com Intercooler em diversas rotas, sempre com a mesma eficiência de operação. Comprove os resultados e veja sua economia.



do Norte do Paraná para o Porto de Paranaguá.

Segundo a empresa, o caminhão com Intercooler é 9% mais econômico que o mesmo modelo operando nas mesmas condições.

**CEREALISTA PALOTI-
NENSE, de Palotim (PR)** - Para Agostinho Zago o desempenho do Intercooler está excelente, no transporte de cereais para o Porto de Paranaguá. O consumo do veículo é 9% inferior ao T 112 H 4x2 com motor convencional.

**TRANSPORTADORA
RECHE, de Londrina (PR)** - Transportando cerca de 33 toneladas, de carga, com carreta graneleira, na rota Curitiba Ponta Grossa, o T 112 H 4x2 com Intercooler tem apresentado consumo de 2,2 km/1 em cada viagem completa.

**GERÔNIMO COUTRO,
carreteiro autônomo, de Londrina (PR)** - Levando peças de veículos, numa carreta graneleira, na rota Londrina-Curitiba, Gerônimo alcançou com seu Intercooler, a surpreen-

dente média de 3,1 km/1 transportando 21 toneladas de carga.

**IVOIR LUSTOZA FON-
SECA, carreteiro autônomo de
Guarani-Açu (PR)** - Andando sempre acima da Lei da Balança, como ele mesmo diz, seu Intercooler faz média de 2,35 km/1. Ivoir leva carga a granel para todo Brasil e se diz muito satisfeito com o veículo.

**TRANSPORTADORA
BOCCHI - de Trambudo Cen-
tral (SC)** - Operando em grandes trechos de estrada de terra e andando sempre com 33 toneladas de carga líquida, o T 112 H 4x2 com Intercooler da Bocchi faz média de 2,2 km/1. Para Francisco Bocchi o desempenho do veículo está excelente e com este resultado ele não quer saber de outro.

**TRANS-HERCULANO,
de Juiz de Fora (MG)** - Tradicional cliente Scania, com uma frota de cerca de 100 unidades a Trans-Herculano transporta produtos químicos, com carreta de 25 toneladas, nas rotas São Paulo-Salvador, Rio de Janeiro-São Paulo e Estado de

Minas Gerais. Segundo Alcebiades Carlos da Cruz, diretor da empresa, o Intercooler está fazendo rendimento de 2,9 km/1 na linha Rio de Janeiro-São Paulo, considerando que ele volta vazio. "Além do melhor consumo, o veículo é mais rápido, e necessita menor número de mudança de marchas", afirma Alcebiades. A Trans-Herculano mantém dois veículos com Intercooler em sua frota e comparativamente com o mesmo modelo, T 112 H 4x2 convencional, o Intercooler apresenta uma economia de 16%, uma vez que o convencional mantém um consumo de 2,5 km/1, enquanto que o modelo com Intercooler faz a mesma rota com 2,9 km/1, São Paulo-Rio de Janeiro.

**TRANSPORTADORA
CONTATTO, DE AMERI-
CANA (SP)** - Com uma frota de 105 Scania, a empresa transporta GLP para todo Brasil, inclusive para Assunção, no Paraguai. O T 112 H 4x2 com Intercooler está rodando na linha Paranaguá (PR) - Campo Grande -

Cuiabá, num percurso de 3.400 km. O carro é trucado, com 3º eixo, e viaja sempre com 45 PBT. Segundo Alfredo Contatto, diretor da empresa, o veículo está com 20 mil km e faz uma média de 2,17 km/1; enquanto que na mesma rota, o T 112 H sem Intercooler alcança 2,038 km/1. Para ele, o resultado está ótimo mas, apesar disto, acredita que deverá melhorar ainda mais, depois do motor ser amaciado. Paralelamente a economia proporcionada, Alfredo está conseguindo reduzir seu tempo de viagem de maneira considerável. "Como esta linha é longa, o Intercooler tem condições de apresentar melhor rendimento", justifica Alfredo.

**RODOVIÁRIO RETTO-
RE, de Minas Gerais** - No transporte de leite, com tanque isotérmico, o Intercooler da Rettore está operando na linha Belo Horizonte-Goiânia. Com apenas 5 mil quilômetros rodados, o veículo já está apresentando rendimento de 2,4 km/1. A empresa diz que seu desempenho é muito bom, não sendo necessário a utilização de caixa pesada.

**PINHOESTE TRANS-
PORTES E TERRAPLENA-
GEM, de Guarapuava (PR)** - Transporta papel de celulose na linha Guarapuava - São Paulo - Rio - Belo Horizonte, levando sempre de 30 a 33 toneladas. Segundo o gerente da frota, o Intercooler está apresentando média de 2,2 km/1, o que comparativamente com o mesmo modelo, sem Intercooler, oferece 8,5% de economia.

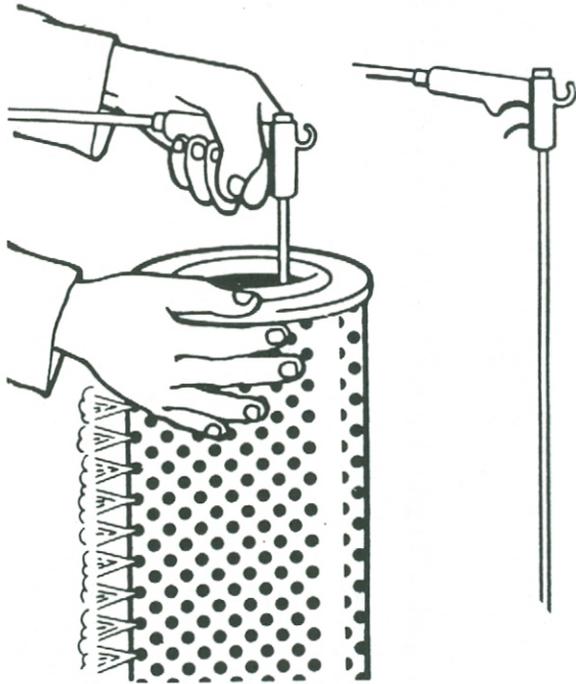
**OURO VERDE TRANS-
PORTES, de Ponta Grossa
(PR)** - Com apenas 6 mil quilômetros rodados, o Intercooler da Ouro Verde transporta minério na linha Ponta Grossa - São Paulo - Cataji - São Paulo e apresenta consumo de 2,00 km/1, carregando de 30 a 33 toneladas.

**TRANSPORTES REJA-
NE, de Jardim Alegre (PR)** - No transporte de cereais entre Ivaipora e Salvador, o veículo, carregado com 33 toneladas, faz 2,26 km/1. Segundo Paulo José da Silva, proprietário da empresa, o Intercooler é 30% mais econômico que o L 111, ano 76.

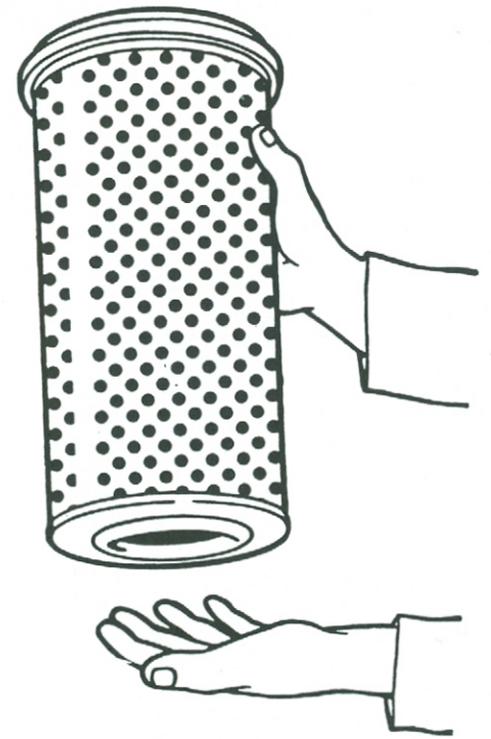
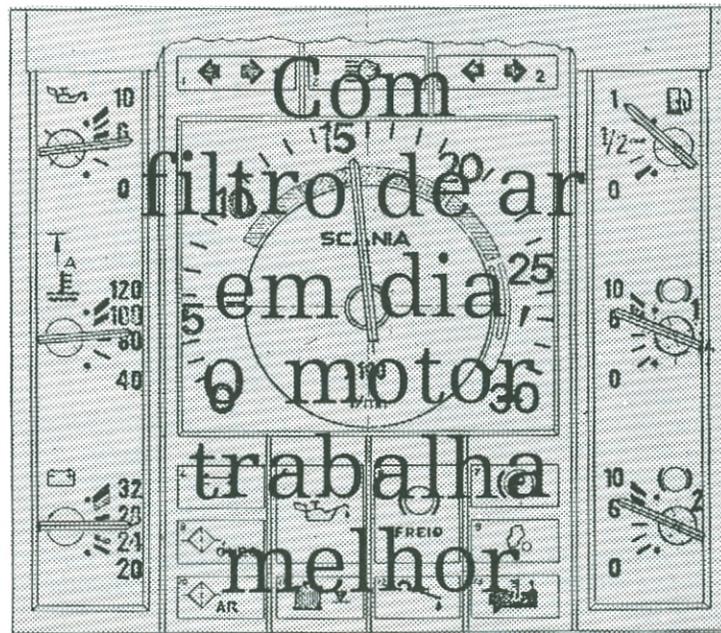
**BUTURI TRANSPORTE,
de Ponta Grossa (PR)** - Segundo Renato Buturi, proprietário da empresa, não existe outro veículo que apresente melhor desempenho, afirmando que não compra outro caminhão. No transporte de cereais para o Mato Grosso e corredores de exportação, o Intercooler apresenta 2,25 km/1, sempre levando de 30 a 33 toneladas.

**TRANSINDEPENDÊN-
CIA, de Araucaria (PR)** - Transportando líquidos nas linhas Joaçaba-São Paulo e Francisco Beltrão-São Paulo, o Intercooler faz 2,4 km/1 com 27 toneladas.

Manutenção



Ar comprimido: de dentro para fora e a 90 graus.



Para limpar o filtro, bata apenas com as mãos.

A cada hora, o motor DS 11 - que equipa os caminhões T 112 e R 112 - aspira 990 metros cúbicos de ar, trabalhando a 2.000 rpm. Para você ter uma idéia do que isso representa, basta reparar que esse volume equivale a um salão com 20 metros de comprimento, por 20 metros de largura e 2,5 metros de altura! E para completar, todo esse ar que chega ao motor vem repleto de impurezas originárias do vento, terra e da própria vegetação por onde circula o veículo. Daí a necessidade de filtragem mais adequada possível, para garantir o perfeito desempenho e longa vida útil para o motor.

A função do filtro de ar é justamente a de proteger o motor das impurezas. Afinal, se um abrasivo (pó de terra, por exemplo) entrar

no equipamento, ele poderá se alojar na pequena folga existente entre o pistão e a camisa, provocando riscos horizontais e, com isso, ocasionar perda de compressão do motor e queima excessiva de óleo lubrificante. Para completar, os abrasivos podem atingir também o compressor e a turbina, ampliando os problemas. A título de curiosidade **lembramos** que no Brasil temos uma concentração de poeira no ar cinco vezes maior que na Europa.

Desta forma, é preciso tomar certos cuidados quando se trata de filtro de ar. O primeiro deles está na escolha do produto, na hora da troca: o ideal é a utilização do filtro original Scania, de tela metálica e papel especial tratado, que já passou por controle rigoroso e cumpre todas as exigências da

fábrica, garantindo o perfeito funcionamento do motor. O segundo cuidado está no momento da troca: qualquer que seja a condição de trabalho do caminhão, a troca do filtro de ar deve ocorrer no mínimo após cada 12 meses de uso.

Como limpar

Através do próprio painel do veículo, é possível conhecer a hora exata de se fazer a limpeza do filtro de ar. Quando a lâmpada indicadora (que tem a inscrição "AR") acender, o motorista deve parar o veículo na próxima oportunidade e realizar a limpeza, da seguinte forma:

- 1) Solte a porca de retenção e retire o elemento filtrante de papel do filtro.
- 2) Bata o elemento pelas tampas contra a palma da mão, não

deixando entrar poeira na parte interna. Ai, a pessoa deve ter cuidado para não amassar a tela. Outra coisa: jamais bata o elemento do filtro contra outra superfície dura, como paraqu coastes do caminhão, paralamas ou capô, a fim de limpá-lo, pois isso vai, evidentemente, amassar a tela.

- 3) Limpe o elemento do filtro com ar comprimido seco, sob pressão máxima de 5 bar. Utilize um bico de ar com tubo prolongador e com a extremidade curvada em ângulo de 90° em relação ao filtro. Este tubo deve ter comprimento equivalente à profundidade do elemento filtrante, para poder atingir seu fundo. Aplique o ar de dentro para fora, com movimentos para cima e para baixo, até que não haja mais desprendimento da poeira. Tome cuidado para

não furar ou rasgar o papel filtrante.

- 4) Faça a inspeção do filtro, introduzindo uma lâmpada em seu interior e verificando se há buracos ou rasgos. No final, verifique o estado das vedações. Caso as condições não sejam boas, troque por outro filtro original Scania novo. É recomendado efetuar a limpeza do elemento filtrante até cinco vezes no máximo.

É importante lembrar que, se o caminhão trabalhar rotineiramente em locais com excesso de poeira, os cuidados com a limpeza do filtro de ar devem ser maiores. Além da lâmpada indicadora do painel, o entupimento do filtro pode ser detectado quando o motor perde parte de sua potência e, simultaneamente, apresenta elevação no consumo de combustível.

Morada do Sol: boa manutenção reduz os custos

Com um programa bastante amplo de manutenção preventiva, que inclui a revisão geral (até pintura) do veículo após cada viagem, a transportadora Rodoviário Morada do Sol, de Araraquara, vem conseguindo redução substancial em seus custos operacionais, conforme informa o gerente Paulo Elyzio Barbizan Sarti.

A Morada do Sol, que é uma das grandes clientes da concessionária Tarraf de Araraquara, conta com frota composta por 87 veículos Scania, com carretas de 2 e 3 eixos. Além de carga seca, a empresa transporta produtos "in natura", através de tanques isotérmicos especiais. Na região local, seus tanques levam leite das cooperativas até a fábrica da Nestlé, também instalada em Araraquara. E igualmente a partir daquela região, a Morada do Sol é responsável por grande parte do transporte de sucos cítricos, processados pela Cutrale, até o porto de Santos. A cada mês, sua frota chega a totalizar 565 mil quilômetros rodados, segundo dados do gerente Paulo Sarti.

Enfrentando estradas de difícil circulação, a Morada do Sol iniciou suas atividades em 1962, com capital de Cr\$ 20 mil e apenas um caminhão, tendo a frente Ivo Antonio Magnani. Mais tarde, passou a atender a Nestlé e Cutrale,



CARLOS HERMANY FERRIANI

chegando a elevar seu volume mensal de carga, em 1976, de 100 toneladas para 2 mil toneladas, com suas rotas incluindo regiões como as de São Paulo, Minas Gerais, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul.

Para desenvolver seu aperfeiçoado programa de manutenção preventiva, a empresa montou instalações adequadas e de grande porte em Araraquara, onde também funcionam seus escritórios. Somente para estacionamento, a área reúne 1.200 metros quadrados. Na oficina, que é chefiada pelo experiente Alcides de Freitas (25 anos no ramo), há completo sistema de lubrificação, serviços mecânicos para "cavalo" e carreta, funilaria, pintura, atendimento geral à parte elétrica, borracharia, jato de areia, lavadores e até marcenaria. Enfim, tudo preparado para não haver falhas no trabalho dos veículos. A manutenção preventiva é fator de suma importância, para o bom desempenho dos veículos, comentou Alcides, e previne a manutenção corretiva.

Outro cuidado da empresa está na padronização de equipamentos: frota completa Scania e todos pneus do tipo radial Unisteel (Goodyear). Assim, o acompanhamento de desempenho nas viagens, realizado pelos seus 85 funcionários, também fica facilitado.

Quinta Roda Sumaré

Beleza de oficina, com camaradagem e muita eficiência!



Equipe da oficina: coordenação perfeita nas atividades.

Como se pode medir realmente a eficiência de uma oficina mecânica? À primeira vista, alguns pontos são relevantes, como, por exemplo, atendimento rápido, tempos mínimos de permanência do veículo nos boxes, estoque completo de peças para reposição, mecânicos consenciosos e bem treinados, custos condizentes com os serviços realizados e reparos que satisfaçam as necessidades do cliente. Naturalmente que a organização racional das atividades, limpeza e ambiente agradável de trabalho também podem – e até devem – entrar nessa relação de qualidades de uma boa oficina. E seria difícil encontrarmos uma oficina assim? Nem tanto. Nos últimos meses, a Quinta Roda, de Sumaré (SP), vem se destacando justamente por manter características desse tipo.

Somente em fevereiro passado, a oficina da Quinta Roda – emitiu 667 ordens de serviço e apresentou faturamento de Cr\$ 172 milhões, computando-se os 25 dias trabalhados. Esses resultados colocaram a oficina na terceira posição entre as demais da rede de concessionárias Scania. Para seus clientes, o serviço prestado é imbatível, principalmente quando consideram que simplesmente recorrendo ao maquinário próprio, a Quinta Roda pode executar qualquer tipo de serviços, tanto no cavalo mecânico como na carreta, sem a interferência de terceiros.

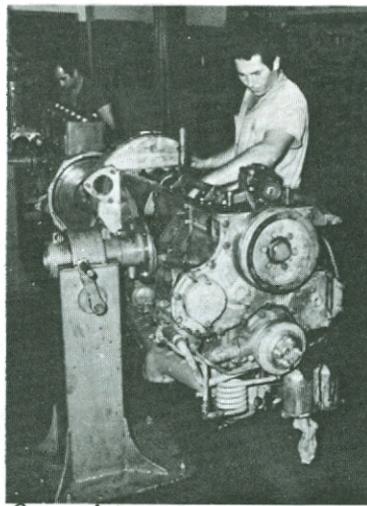
Com atendimento médio de 35 a 40 veículos por dia, a oficina mantém 35 funcionários (mecânicos) diretamente ligados à produção, alcançando as mais detalhadas atividades. Lá funcionam 48 boxes de atendimento, seção de recuperação de câmbio, recuperação de motor, teste de câmbio, torno (que possibilita a recupera-

ção de ferramentas e de qualquer peça), reforma de cabeçotes, testes de bicos injetores, revisão de freios, ferramentaria pesada, serralheria (para reformas gerais), pintura completa (capacidade para 4 caminhões simultâneos e contando com exaustor), lavador de veículos com elevador hidráulico, valeta para geometria da direção, balanceador de rodas, borracharia, máquina a quente para a lavagem de peças, depósito de óleo lubrificante (100 tambores), recepção com sala de espera para motoristas e salão de lazer (com lanchonete, TV, pebolim, "snooker" e música de FM).

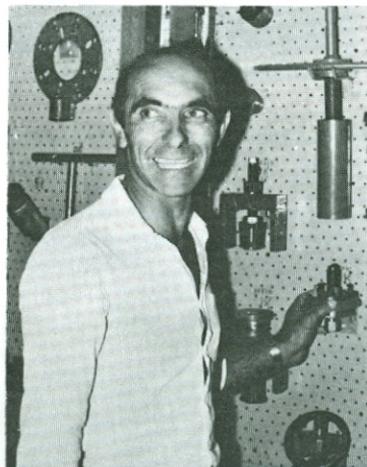
Outro detalhe interessante está no curso de instrução para motoristas de clientes, desenvolvido rotineiramente, sob a direção do chefe da oficina, Lédir Lúcio Cerqueira. Os cursos são realizados de 3 em 3 meses, ou a qualquer data, bastando apenas o chamado do cliente. Na primeira quinzena de abril, por exemplo, a Quinta Roda atendeu a 60 motoristas da transportadora Sitcar, de Poços de Caldas (MG), ilustrando a parte teórica com slides, e também como se dirige na prática um caminhão com economia, segurança e a máxima eficiência.

Seqüência bem racional

Com uma estrutura complexa como esta, poderia se supor que a oficina tivesse dificuldades em deixar o expediente em dia. Mas não é isso que acontece. Inclusive, ela montou, com a ajuda do Depto. de A. Técnica da fábrica, uma seqüência bastante racional para suas atividades. Quem explica essa seqüência Gerente Técnico, Elcio Vilas Boas (45 anos de idade, sendo 20 no trato com produtos



Os mecânicos são treinados na fábrica.



Elcio Vilas Boas: muita experiência.

Scania e 11 como funcionário da Quinta Roda):

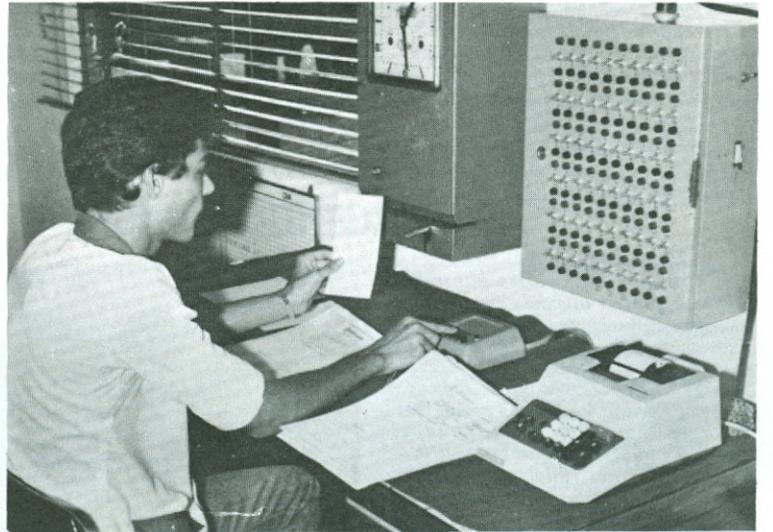
"Ao chegar aqui, o motorista deixa o caminhão no estacionamento e já se dirige ao consultor técnico, para quem entrega a documentação. O consultor preenche a ordem de serviço e passa uma cópia para o chefe da oficina, através de uma janela que liga as duas salas. Assim, a ordem já está na Sala de Planejamento de Mão de Obra, onde um apontador retira o cartão de ponto do mecânico e registra no verso da ordem o número e o horário de início de trabalho do mecânico. Pelo sistema de alto-falantes, é feita a comunicação entre o apontador e os mecânicos. Ao iniciar o serviço, o apontador apaga a lâmpada de controle correspondente ao número do mecânico no painel luminoso, que fica na parte mais alta e visível da oficina. Enquanto aguarda a realização do serviço, o motorista fica devidamente acomodado na Sala de Lazer, com jogos e cantina, que oferece inclusive almoço gratuito. Se o serviço prolongar até o outro dia, a própria oficina custeia as despesas de hospedagem, no Praça Hotel, de Sumaré".

"Se o mecânico – continua a explicar Elcio Vilas Boas – ultrapassa o tempo de serviço estipulado no manual de tempos padrões (por exemplo, 1h30 para trocar a lona do freio), o apontador aciona a lâmpada de aviso que ao acender-se, imediatamente, o chefe da oficina comparece ao local para verificar as causas do atraso. Muitas vezes a demora resulta de um problema como uma peça "engripada", que não quer sair. Com isso, o cliente acaba pagando somente a hora estipulada no manual".

"Concluído o serviço, o mecânico fecha a ordem, entregando-a para o chefe da oficina, que dá seu



Com músicas de FM, o trabalho fica bem mais agradável.



No Planejamento, controle dos tempos de serviço.

visto e encaminha-a para o gerente técnico, encarregado de examiná-la, liberá-la e autorizar a fatura, através do setor de Planejamento", diz Elcio Vilas Boas.

Percorrendo a oficina, não é difícil descobrir porque essa "máquina" operacional funciona bem. Em primeiro lugar, constata-se que 80% dos mecânicos são treinados na própria fábrica da Scania. Depois, em diferentes pontos da oficina são encontrados alto-falantes, ou seja, toda comunicação é recebida com rapidez e muita clareza. Outro fator que chama a atenção é o ambiente de trabalho: todos trabalham ao som de suaves músicas de FM; assim, é comum depararmos com o torneiro-mecânico ou o borracheiro concentrados em suas atividades ao som, por exemplo, de um boletim orquestrado por Ray Coniff. E há, ainda, a vantagem do Elcio, gerente técnico, falar a mesma linguagem do pessoal da oficina, pois, afinal, ele já foi mecânico.

Rapidez e Camaradagem

Não é à toa que os clientes elogiam o atendimento da Quinta Roda, porque além de bem organizada, sua oficina oferece serviços que não são comuns, conseguidos com o maquinário para testes de cabeçotes e câmbio, torno para usinagem em geral e retífica de tambores de freio. Normalmente, de todos os veículos que dão entrada para reparos, 85% ficam prontos no mesmo dia; os que permanecem para o dia seguinte são, geralmente, veículos que passam por reformas.

A redução do tempo de permanência do veículo é possível, igualmente, pelo funcionamento de dois boxes para atendimento rápido, onde mecânicos realizam plantão permanente e atendem a

serviços com duração máxima estipulada em 1 hora. Nestes casos se incluem trocas de lanterna, limpador de pára-brisas ou de óleo lubrificante, entre outros.

Os veículos de socorro completam o programa de atendimento imediato, tirando o cliente das situações de "sufoco" nas estradas. A Quinta Roda tem um guincho Scania L 76, equipado com caixas completas de ferramentas para enfrentar qualquer problema de última hora. E mais: uma "pick-up" equipada com bancada de ferramentas e demais acessórios típicos de uma oficina normal; mais duas "pick-up" para o que se pode chamar de socorro leve; e uma perua Kombi, também para serviços leves.

Em fevereiro passado, por exemplo, a equipe de socorro da oficina foi buscar um veículo de cliente, que estava parado nas proximidades de Registro-SP. Mas há casos de chamados vindos até de São Sebastião do Paraíso (MG), Alfenas (MG) e Jacareí (SP), só para citar alguns. "A gente não pode negar. Temos também os clientes preferenciais que ligam à noite diretamente para "minha casa", comenta o gerente Elcio, dando entender que a camaradagem interiorana também ajuda muito nessas ocasiões.

E de certo todo cliente não pode esquecer dessa combinação de camaradagem com profissionalismo, claramente visíveis nessa oficina que jamais deixa de fazer a limpeza e lubrificação de todas suas máquinas ao final de cada tarde, além de passar por uma lavagem geral do piso a cada 15 dias. Como se não bastasse, até as faixas amarelas do chão, que separam os boxes dos veículos, são pintadas de 2 em 2 meses. São detalhes que fazem a diferença.

REGISTRO

SCANIA EXPORTA CHASSI DE ÔNIBUS PARA PORTUGAL

A Saab-Scania do Brasil fechou recentemente contrato com Portugal para a exportação de 45 unidades do chassi para ônibus K 112, numa operação que totaliza US\$ 1.8 milhão. Os veículos serão entregues no mês de maio, para serem encarroçados em Portugal.

Os chassis K 112, com motor traseiro e suspensão a ar, são destinados à Rodoviária Nacional, empresa estatal de transportes de passageiros, que irá operar os veículos em linhas intermunicipais e de turismo. A preferência dos portugueses por veículos Scania é decor-

rência dos excelentes resultados de operação obtidos com os 40 ônibus BR 116, importados em 1980.

Para o gerente geral da Divisão de Exportação da Scania, Bernd Larsson, a recuperação da economia mundial já está trazendo os primeiros sinais de aquecimento para o mercado de exportação, com a retomada de negociações com países da África e Oriente Médio. "Também, na América Latina, explica Larsson, observamos uma retomada lenta, mas gradual, nos mercados do Chile, Paraguai, Equador e Colômbia"

GRANSTON TRANSPORTES RECEBE MAIS 2 T 112

A Cranston Transportes Integrados, empresa gaúcha atendida pela concessionária Suvesa, de Guaíba, recebeu mais duas unidades do T 112 para o transporte intermodal e de "containers". A empresa, administrada por Frank Cranston Woodhead e Luiz Salvador da Rosa, mantém frota de 14 veículos, sendo 7 Scania, em sua matriz de Porto Alegre, com filiais em Rio Grande e Santa Cruz do Sul.



Luiz Salvador da Rosa (Cranston) recebendo as chaves de Artur Rossetti (Suvesa), ladeados, por Darcy Marin (Suvesa) e Sérgio (Cranston)

LÍQUIDO/GRANEL COM EFICIÊNCIA NO T 112



A Indústria Química Cataguases, da cidade mineira de Cataguases, recebeu da Covepe, Muriaé, 5 unidades do T 112 H 4x2 para o transporte de matéria-prima e produtos industrializados.

Os veículos irão operar na linha Cataguases-Salvador, fazendo o transporte combinado líquido/granel, em carreta carga seca com tanque de 13 mil litros.

Hélio José Silva (Cataguases), Misael Varela (Covepe), Vasco Soares (Covepe), Darly Geraldo de Sena, Simão José Silva e Valter de Oliveira Lacerda (Cataguases)

BRASDIESEL ENTREGA SEU 2.500º VEÍCULO

A Transportadora Sobre Rodas, de Caxias do Sul, recebeu no dia 18 de abril o veículo nº 2.500 comercializado pela concessionária Brasdiesel, que atende à boa parte do mercado de caminhões do Rio Grande do Sul. O veículo histórico, um T 112 MA 4x2 de chassi nº 3216600, foi entregue pelo gerente de vendas da Brasdiesel/Caxias, Dorvelino Gallina, aos irmãos Sironi, dirigentes da transportadora, com merecido entusiasmo.

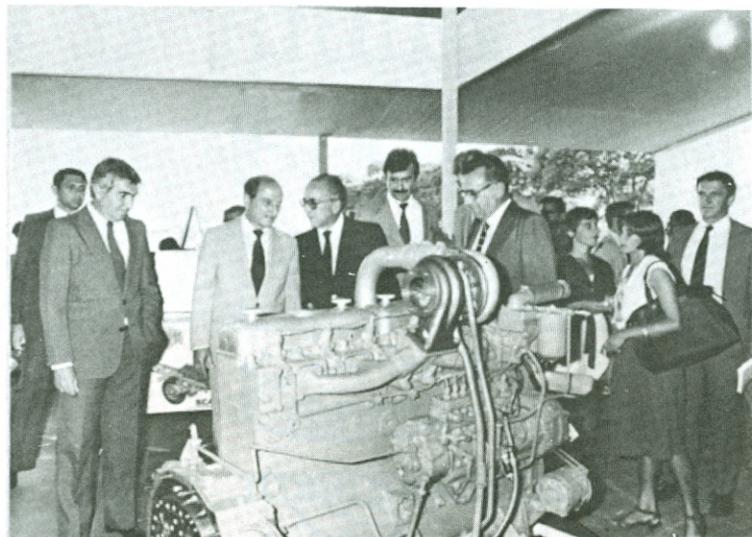
Suvesa, 20 Anos

"Na ocasião desta comemoração histórica, congratulamo-nos com os colaboradores da Suvesa e desejamos que o sucesso continue sempre presente nos caminhos desta empresa". Este é o texto do cartão de prata que o presidente da Scania, Ake Norrman, entregou à direção da concessionária Suvesa, no final de março. Em companhia de Hans Schluempmann, diretor Comercial da Scania, Ake Norrman visitou as instalações da Suvesa, em Guaíba (RS), e participou da comemoração dos 20 anos da concessionária, uma das grandes responsáveis pela ampla aceitação dos veículos Scania no Sul do País.

TREMINHÕES PARA A KLABIM DO PARANÁ

A Indústria Klabim do Paraná de Celulose, objetivando maior eficiência de seu transporte de madeira, adquiriu, recentemente, oito unidades do T 112 E 6x4 para operarem como "treminhões" nos seus campos de reflorestamento até sua fábrica de celulose de Telemaco Borba, no Paraná. Até recentemente, a Klabim usava veículos semi-pesados neste trabalho, e, com o desenvolvimento de um novo esquema de trabalho, a empresa parte, agora, para o transporte pesado, transportando uma média de 60 a 70 toneladas de madeira por viagem, alcançando, assim, melhor eficiência energética do seu sistema de transportes.

VEPESA EXPÕE NA III FEICOM



Um dos destaques da III Feira da Indústria e do Comércio de Brasília - Feicom, realizada no final de abril, foi o estande da concessionária Vepesa, onde os visitantes puderam obter todo tipo de informação sobre as linhas de caminhões e ônibus Scania, além de conhecer, de perto, o motor DS-11. Recepcionados por Carlos Alberto Rodrigues da Cunha (diretor da Vepesa), o governador do Distrito Federal - José Ornellas - e autoridades de Brasília se dirigiram ao estande da concessionária, na abertura da exposição, para presenciarem os produtos expostos.

Com 157 estandes instalados no Centro de Convenções de Brasília, a III Feicom reuniu, segundo os organizadores, cerca de 200 mil visitantes, que conheceram bons lançamentos da indústria e do comércio. Paralelamente à mostra, foi realizado I Seminário do Comércio do Distrito Federal, abordando temas relacionados à administração de negócios.

A III Feicom foi promovida pela Secretaria de Agricultura e Produção do Distrito Federal, dirigida por Alceu Sanches.

Flagrante de estrada



Não se trata exatamente de um flagrante de estrada (e sim, de cidade!) mas aí está uma situação bastante curiosa: ao invés do cavalo com carreta, apareceu um cavalo com charrete. Quem enviou a foto ao "Rei da Estrada" foi o Pedro Lopes, da concessionária Irmãos Lopes, Londrina (PR). Ele fez, também, um comentário que não podemos deixar de registrar: "Desculpe a brincadeira, mas é a versatilidade do nosso Scania!" Valeu, Pedro!

FEIJOADA PARA O CAMPEÃO

O pentacampeão mundial de tênis Björn Borg, que esteve em meados de março no Brasil, para fazer uma série de exibições, teve, em São Paulo, um convite ao menos inusitado: participar de uma feijoada tipicamente brasileira, oferecida pela Scania. Borg é natural de Sodertälje que, coincidentemente, é a cidade onde se encontra a matriz mundial da Scania. Ele, que já havia visitado a fábrica de sua cidade natal, atendeu

prontamente ao convite e, além da feijoada, aproveitou a oportunidade para conhecer as instalações da Scania brasileira, que correspondem ao maior investimento sueco em nosso País. Recebido pelo presidente Ake Norrman, Björn Borg assistiu a um audiovisual relativo às atividades e produtos da Scania no Brasil e percorreu toda a linha de montagem.

EM EXPANSÃO, TANAKA JÁ TEM "INTERCOOLER"

Assim como muitas outras regiões do País, a de Presidente Prudente (SP) já tem seu "Intercooler" Scania. No início de abril, as duas primeiras unidades do tipo foram entregues pela concessionária Movepa, através do gerente geral Luiz Carlos Lazzarotto, à Tanaka Transportes Rodoviários. Na ocasião, o dirigente da empresa, Francisco K. Tanaka, destacou que "a alta qualidade do produto e a sensível economia de combustível em relação à tonelage transportada" fizeram com que a transportadora optasse pelo equipamento.

Além dos dois veículos com "Intercooler", a Movepa entregou à transportadora, na mesma solenidade, mais três caminhões Scania T 112 H 4x2, que passam a incorporar a frota de 45 Scania da Tanaka. Aliás, em breve a empresa deverá inaugurar suas novas instalações, localizadas no km 66 da Rodovia Assis Chateaubriand (SP-425) e com área total de nada menos que 76 mil metros quadrados.

E para finalizar, vale a pena



A Tanaka tem 45 Scania e o primeiro "Intercooler" de P. Prudente.

registrarmos o sucesso que o T 112 com "Intercooler" da Tanaka Transportes Rodoviários fez na VIII Feira Agropecuária e Industrial de Presidente Venceslau (SP), na segunda quinzena de abril. Nes-

sa exposição, a concessionária Movepa mostrou também um R 112, do cliente Transcarne Transportes Rodoviários, e seu estande foi um dos mais procurados. Uma bela promoção!

GAÚCHOS TRANSPORTAM PÊSSEGOS COM SCANIA



O T 112 MA 4x2 com 1.150 caixas de pêssegos

Os gaúchos Rogério Bertoldi Schwantz e Diomar Luiz Danda foram os pioneiros a utilizar o T 112 MA no transporte de pêssego, de seus pomares, em Morro Redondo, para a indústria de conservas Vega, em Pelotas. Em cada viagem são transportadas 1.150 caixas de frutas com 22 quilos cada, num percurso de 35 quilômetros.

O bom desempenho do veículo neste novo tipo de transporte, determinou a aquisição de mais uma unidade, que deverá repetir a mesma operação na próxima safra de pêssego. Na entressafra, Rogério e Diomar transportam arroz e soja para terceiros.

IATE NO ASFALTO!

Os moradores de São Paulo, principalmente da Zona Sul da cidade, foram surpreendidos, em um dos últimos fins de semana de março, por um iate percorrendo as avenidas. O leitor não precisa se assustar, achando que a "Terra da Garoa" andou tão inundada: na verdade, o robusto iate - com

32 metros de comprimento e 6 metros de altura - era uma carga especial, com PBT de aproximadamente 90 toneladas, tracionada pelo Scania T 142 E 6 x 4 da Superpesa.

Montado na região de Campinas, pela General Elétric, o iate foi

transportado pela Rodovia dos Bandeirantes até São Paulo. E da capital paulista seguiu, pela Via Anchieta, até a Baixada Santista, para alcançar o seu destino, o Guarujá. E neste momento, ele já deve ter trocado o asfalto pelas águas do Atlântico.



O iate foi puxado pelo T 142 da Superpesa

REGISTRO

MINISTRO DEFENDE A RENOVAÇÃO DE FROTA COM CAMINHÃO PESADO

Em matéria publicada pelo jornal "Gazeta Mercantil", no final de abril, o ministro dos Transportes, Cloraldino Severo, informava que já estava encaminhando ao Presidente Figueredo o anteprojeto de lei que regulamenta o transporte de carga no País. E na mesma matéria, Severo foi além, afirmando que os transportadores autônomos devem começar a pensar na modernização de suas frotas.

"Os caminhões pesados - disse o

ministro -, como instrumentos de trabalho, deverão estar nos planos de vocês, ainda mais considerando que nesse tipo de veículo a relação é de 17 gramas equivalentes em petróleo por uma tonelada transportada, enquanto nos caminhões médios fica em 22 gramas". Em outras palavras, o ministro alertou para o fato que o caminhão médio consome mais combustível que o pesado, quando se compara o peso total da carga que cada um transporta.



Os noruegueses visitaram a Scania...



...e "pegaram" o forte sol do Rio.

VIAGEM AO BRASIL, UM BELO PRÊMIO DE VENDAS

Vinte vendedores, todos ligados às concessionárias Scania da Noruega, tiveram, em março passado, férias bem brasileiras. Como prêmio pelo destaque na área comercial em 1983, os noruegueses ganharam a viagem e, ainda, com direito a assistir ao famoso Carnaval carioca, acompanhados de Lars Ramstedt, Carl Graff-Wang e Erik Frium, todos da direção da Sca-

nia Noruega. Assim, os visitantes conheceram Foz do Iguaçu, Brasília e São Paulo, onde foram recepcionados por representantes da Scania e, em seguida, conheceram a fábrica, em São Bernardo do Campo. No final do programa, aproveitaram todo o sol, cerveja e carnaval que tinham direito, em pleno verão carioca.

As principais revistas brasileiras que cobrem o setor de Transportes estão publicando, desde abril, um anúncio de página dupla, com depoimentos autênticos de oito dos maiores frotistas de ônibus particulares. O testemunho dos operadores se refere ao desempenho dos ônibus Scania K 112 e S 112, lançados no mercado em meados de 1983 e que já se firmaram definitivamente como veículos ideais a quem pretenda oferecer conforto e segurança a seu passageiro, além de contar com muita economia e facilidade de manutenção. O anúncio foi produzido pela agência de publicidade Novagência, de São Paulo, a partir de orientação do Depto. de Comunicação de Mercado da Scania e com fotos de German Lorca, fotógrafo especializado há anos em temas ligados à atividade automobilística. Durante um mês inteiro, foram colhidos os depoimentos dos grandes frotistas de ônibus e, no final, o anúncio – sob o título “Os passageiros sabem recompensar quem oferece Scania” – reuniu nomes como os de Lauro Romano (Expresso Brasileiro), Assis Gurgacz (Empresa União Cascavel de Turismo – Eucatur), Valdir Rodrigues da Silva (Ajuricaba Transportes Coletivos), Heloísio Lopes (Cia. São Geraldo de Viação), Edvaldo Lourival da Silva (Auto Viação Princesa do Agreste), Victor Razzera (Victor Razzera e Cia.), Néelson Freitas (Viação Teresópolis) e Antonio Rodrigues e Gilberto Lain (Expresso Veraneio e Rodovilas de Transportes Coletivos). Acompanhe, a seguir, os comentários dos empresários.



Os grandes empresários falam dos ônibus Scania. E falam bem!



LAURO ROMANO (EXPRESSO BRASILEIRO): “Nós trocamos toda nossa frota por ônibus Scania, pensando em oferecer aos passageiros mais conforto e segurança. A resposta do passageiro foi imediata. Hoje temos a sua preferência”.

EDVALDO LOURIVAL DA SILVA (PRINCESA DO AGRESTE): “O povo nordestino tem uma característica que poucos conhecem, mas que é muito importante para nós: adora levar bagagem, muita bagagem. Nesse aspecto os ônibus Scania são imbatíveis. Além disso, levam muito mais passageiros, com uma velocidade média mais alta. Não há dúvidas: são os ônibus ideais para nós”.



ASSIS GURGACZ (EUCA-TUR): “Existia um preconceito de que Scania era veículo do asfalto; nós o usamos em estrada de chão, tipo barro puro, e provamos que o seu consumo é 15% menor, além de carregar 30% a mais de passageiros, apresentando melhor desempenho comparados com os veículos médios, que rodam na mesma linha”.

VICTOR RAZZERA (VICTOR RAZZERA): “Antes de mudar, nós fizemos uma experiência: compramos três ônibus Scania e os colocamos em serviço. Nós verificamos que realmente os componentes mecânicos têm durabilidade maior, assegurando, portanto, uma vida útil mais longa. Mas o que mais nos surpreendeu foi o consumo de combustível. Foi bem mais baixo do que esperávamos. É por isso que nós resolvemos ir substituindo continuamente a nossa frota por Scania”.



VALDIR RODRIGUES DA SILVA (AJURICABA): “Estamos trocando nossa frota por ônibus Scania. Com isso, nós conseguimos aumentar o número de passageiros transportados por litro de combustível, com um custo de manutenção bem menor. E para uma empresa de transporte urbano, essas qualidades são fundamentais”.

NÉLSON FREITAS (VIAÇÃO TERESÓPOLIS): “Nossos Scania estão operando com ótimos resultados em linhas curtas. Além de podermos oferecer mais lugares com um menor número de carros, estamos proporcionando um menor tempo de viagem, em função da maior velocidade média, sem esquecer do conforto e segurança que eles oferecem para os passageiros. E eles sabem dar valor a isso”.



HELOÍSILO LOPES (SÃO GERALDO): “Devido às longas distâncias que percorremos, escolhemos Scania. Com ele as distâncias diminuíram. Mantendo uma maior velocidade média e um melhor desempenho, os ônibus Scania fazem cada viagem em muito menos tempo”.

ANTONIO RODRIGUES E GILBERTO LAIN (EXPRESSO VERANEIO E RODOVILAS): “Quando pela análise dos custos operacionais, sentimos a necessidade de utilizar veículos confiáveis e de grande capacidade, escolhemos o Scania, pela facilidade e economia de manutenção, por ter freios e embreagem auto-ajustáveis, itens que absorvem, normalmente, o maior tempo de mão-de-obra nas oficinas. Surpreendeu-nos também o baixo consumo de combustível do Scania, independente das condições de operação”.

