

REI DA ESTRADA

ANO II

MARÇO/1985

Nº 9

INTERCOOLER

UM ANO



Fevereiro de 1985: com apenas 12 meses de comercialização, o caminhão T 112 Intercooler já é o responsável por 25% dos negócios da Scania no mercado brasileiro. Confira em "Opinião", na Página 2, os detalhes deste sucesso. Nas Páginas 6 e 7, a declarada preferência dos transportadores do Espírito Santo, pelo novo e revolucionário caminhão. E o Scania Intercooler é o assunto do momento para frotistas das mais variadas localidades do País, que têm seus depoimentos e resultados divulgados nesta edição.

Em breve, será construída a primeira "Casa do Caminhoneiro" do País. O Paraná vence a guerra contra o roubo de cargas nas estradas. Na seção "Pé-na-Estrada", tudo que o caminhoneiro quer — e precisa — saber. Página 9.

Há exatamente 11 anos, ela ficou conhecida como a maior concessionária Scania do mundo! E fica no Brasil, em plena Grande São Paulo. Estamos mostrando como funciona a nossa famosa concessionária Codema. Página 4.

Os clientes Scania estão ganhando três equipados centros de treinamento de serviço, para o aperfeiçoamento de seus mecânicos e motoristas, em pontos extremos do País. O primeiro deles já funciona em Londrina (PR). Página 12.

O Projeto Carajás recebe máquinas para assentamento de trilhos, propulsadas por motores Scania, e leva o desenvolvimento para uma região de 400 quilômetros de extensão. Outros motores, seguem para a Bolívia. Página 3.

Opinião

A frota do lucro

Com muita satisfação, a Saab-Scania do Brasil e sua rede de concessionárias comemoraram, ao final do mês de fevereiro, um ano de produção e comercialização do T 112 Intercooler. E temos certeza que essa satisfação não fica somente entre nós e, na realidade, está se estendendo ao grande número de frotistas do País, de Norte a Sul, que ao longo desses 12 meses comprovou em seu próprio faturamento, o que significa um avanço tecnológico, quando em prática. Desempenho e economia passaram a ser itens constantes para quem opera com Intercooler.



Anunciado em outubro de 1983, ainda em protótipo, como um veículo que poderia registrar economia de 7 a 9% no consumo de combustível em relação aos seus similares convencionais, o Scania Intercooler já começava a se posicionar na condição de ideal para a grande maioria de frotistas que operam em rotas de longa distância. Em testes totalmente controlados por computadores, ele mostrava que, ainda em confronto com pesados convencionais, chegaria mais próximo ao limite de velocidade permitido, facilitando as ultrapassagens e ganhando tempos preciosos nas viagens. Os testes também aborçavam a vida útil do caminhão: necessitando menos mudanças de marcha, o veículo com Intercooler estava destinado a durar mais que os similares convencionais.

Ao chegar ao mercado, em fevereiro de 1984, com a primeira unidade adquirida em Curitiba, Paraná, o Scania Intercooler iniciava um longo desafio pelas estradas nacionais, agora testemunhado diretamente pelos próprios operadores. E o resultado pode ser considerado fantástico. Nesses 12 meses de comercialização, 770 unidades foram adquiridas, perante o total de 3.065 veículos Scania colocados no mercado interno, no mesmo período. Isso indica que, em números reais, o Intercooler já é responsável – em apenas um ano – por 25% das vendas da Scania no País. Outro dado respeitável: somente nos meses de janeiro e fevereiro de 1985, as entregas de Intercooler corresponderam a mais de 40% em relação ao volume de vendas da Scania no mercado interno.

Na região Sul do País, onde estão concentrados os tradicionais transportadores do Paraná, Rio Grande do Sul e Santa Catarina, forma-se uma autêntica e maciça frota de Scania Intercooler, mantendo-se as características das últimas décadas, quando se efetivou, na mesma região, a base da frota Scania – com os mais variados modelos – do Brasil. Frota bastante expressiva de Intercooler se encontra em expansão também na região Sudeste, por iniciativa constante dos operadores de São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro e Espírito Santo. As regiões Centro-Oeste, Nordeste e Norte, por sua vez, igualmente dão sinais evidentes pelo crescimento das frotas a partir do novo e econômico veículo.

Paralelamente aos lucros imediatos que trazem aos seus proprietários, esses caminhões já começam a estabelecer novos parâmetros de qualidade na evolução do Transporte de Carga Nacional, tornando possíveis, por exemplo, a expansão e credibilidade em relação às chamadas "rotas expressas". Nesse aspecto, o Scania Intercooler parece disposto a deixar para trás um velho e irônico conceito nacional. Afinal, com ele, as entregas de carga passaram a ser rigidamente pontuais. E esse novo comportamento, com certeza, só trará benefícios a todos nós.

Hans Schluepmann
(Diretor Comercial)

Scania traz US\$ 8 milhões na exportação para Angola

Até o final deste mês de março, a Scania do Brasil completará a entrega – via Porto de Santos (SP) – do lote de 92 caminhões T 112 E 6 x 4, adquiridos pela Abamat, empresa estatal de abastecimento de materiais de Angola. Encomendados na cor verde-oliva e tendo 60 unidades com chassis longos e outras 32 com semi-reboque tanqueiro, os veículos deverão operar na distribuição de combustível pelo território angolano. No total, essa exportação envolve a entrada de cerca de 8

milhões de dólares no Brasil, incluindo peças de reposição, além dos caminhões.

Durante o ano passado todo, a Scania do Brasil possibilitou a captação de 30 milhões de dólares com exportações de caminhões, ônibus, motores separados, peças de reposição e componentes, que atenderam aos mercados da América Latina, África e Europa.

Ainda em 1984, a Scania do Brasil

registrou excelentes negócios de exportação de componentes para até mesmo suas fábricas da Suécia, Holanda e Argentina, a ponto de os negócios com esses países corresponderem a um incremento de 30% em relação às exportações de 1983, que já haviam rendido, ao nosso País, 23 milhões de dólares. Em 1985, a Scania do Brasil prevê a exportação de 400 veículos, peças e motores, que representarão a entrada de 50 milhões de dólares em divisas para o nosso País.

R 142 em Cumbica, para combater incêndios

O Aeroporto Internacional de São Paulo – ou Aeroporto de Cumbica, como é mais conhecido –, que foi inaugurado no início do ano, já está contando com cinco caminhões Scania R 142 6 x 6, especialmente destinados aos serviços de salvamento e combate ao fogo em aeronaves.

Os caminhões foram adquiridos pelo Ministério da Aeronáutica e possuem alta aceleração, decorrente do torque de 161 kpm, atingindo a velocidade de zero a 80 km/h em menos de 45 segundos, o que possibilita o combate ao fogo em apenas 2 minutos. Os Scania R 142 são equipados com motores turboalimentados de 8 cilindros em "V" e têm potência de 375 CV a 2.000 rpm.

Esses veículos já foram testados com sucesso pelo Exército, em operações fora-de-estrada, e pela Aeronáutica, nos trabalhos de combate ao fogo. Para operarem em Cumbica, as unidades Scania receberam tanques d'água de 6.000 litros, além de gerador de espuma com 720 litros. Um "canhão" acoplado ao veículo Scania permite a vazão de 3.500 litros por minuto, lançando a espuma a 53 metros de distância.

A Aeronáutica deverá adquirir outras 130 unidades desse tipo, em 3 anos, para equipar todos os aeroportos do País. E além de atender ao mercado interno, o caminhão-bomeiro R 142 está abrindo novo segmento no mercado de exportação, voltado principalmente aos países da América Latina.



R 142 em ação: combate ao fogo em 2 minutos.



Padron Scania: mais conforto para os paulistanos.

PADRON, UM PRESENTE PARA S. PAULO

A população de São Paulo já pode contar com um grande avanço em seu serviço de Transporte Público: a Scania está entregando, através de sua concessionária Codema, lote de 50 ônibus K 112 – modelo "Padron" à Companhia Municipal de Transportes Coletivos – CMTC, para operarem nos corredores de maior movimento da cidade.

Os novos ônibus são equipados com suspensão a ar, têm três portas para facilitar o embarque e desembarque dos usuários e representam o que há de melhor em termos de conforto e desempenho. A Scania desenvolveu esse modelo a partir de estudos e determinações técnicas estabelecidas pelo Geipot, órgão do Ministério dos Transportes, no final dos Anos 70. Após detalhados projetos, o "Padron" Scania vem totalmente de encontro às reais necessidades dos usuários do sistema de Transporte Coletivo das grandes cidades.

Jornalistas europeus em visita técnica

Acompanhados por representantes da Divisão de Assuntos Governamentais e Institucionais da Scania do Brasil, quatro jornalistas europeus tiveram, entre 5 e 18 de fevereiro passado, uma autêntica jornada técnica e turística pela América do Sul. Em âmbito técnico, o grupo estrangeiro conheceu a fábrica da Scania, em São Bernardo

do Campo, participou de uma série de palestras e debates que variou em temas como Transportes, Energia e Assuntos Econômicos e visitou empresas como a Cooper-sucar (Piracicaba/SP), Viação Cometa, Itaipu Binacional e o laticínio "La Serenissima", da Argentina.

O giro incluiu ainda Foz do Iguaçu, Curi-

tiba, Porto Alegre e terminou num descontraído baile carnavalesco do Rio de Janeiro. Enfim, viram de tudo e vão ter muito o que escrever. A delegação era composta por Jan Dronkers (Holanda), Jan Jahansson (Noruega), Titt Tamme (Suécia) e Bo Jarnsjoe (Diretor de Relações Públicas da Scania Suécia).

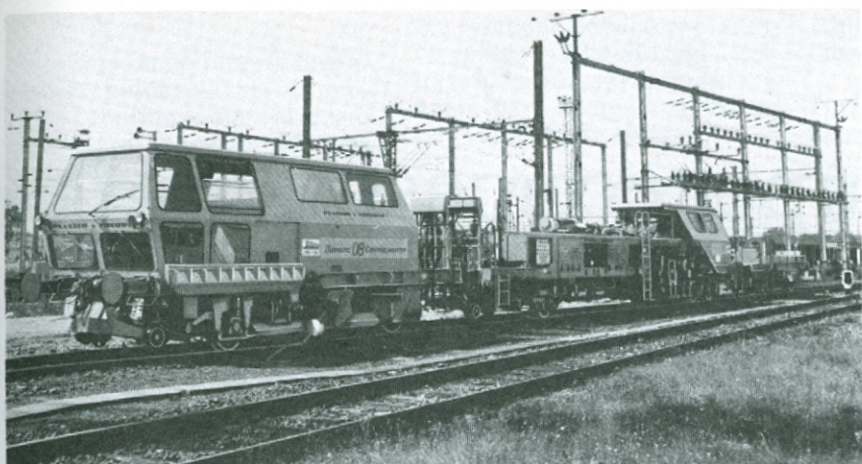
REI DA ESTRADA

Publicação 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

Chefe Comunicação Social: Ademar Cantero
Editor Responsável e Redator: José Eduardo Ramos Gonçalves (MTB 12.120-SP)
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 – 452-333.
● Filiada à Aberje.
É autorizada a reprodução de qualquer matéria editorial desde que citada a fonte.



Plasser com DN e DS 11: na ligação São Luiz-Carajás.

Motores Scania: nos trilhos do extenso Projeto Carajás

Importantes negócios estão sendo realizados, neste início de 1985, pelo Depto. de Vendas de Motores da Scania do Brasil. Um deles, atendendo à Companhia Vale do Rio Doce, corresponde ao fornecimento de cinco equipamentos Duomatic da Plasser, propulsores pelos motores Scania DN e DS 11 e destinados ao assentamento e nivelamento de linhas férreas, dentro do Projeto Carajás. Os motores DN 11 têm potência de 215 CV, a 2.200 rpm; enquanto os DS 11 proporcionam 305 CV, a 2.000 rpm. Os equipamentos se encontram em operação na construção da ligação férrea São Luiz-Carajás, com 400 quilômetros de extensão.

Mais sete motores Scania DSI 14, com potência de 314 CV a 1.500 rpm, equiparam grupos geradores de energia, que foram exportados pelos concessionários paulistas Maquigeral e Bordaco para a Bolívia. Os geradores encontram-se em operação em projetos de industrialização de madeira.

Novos "OEM"

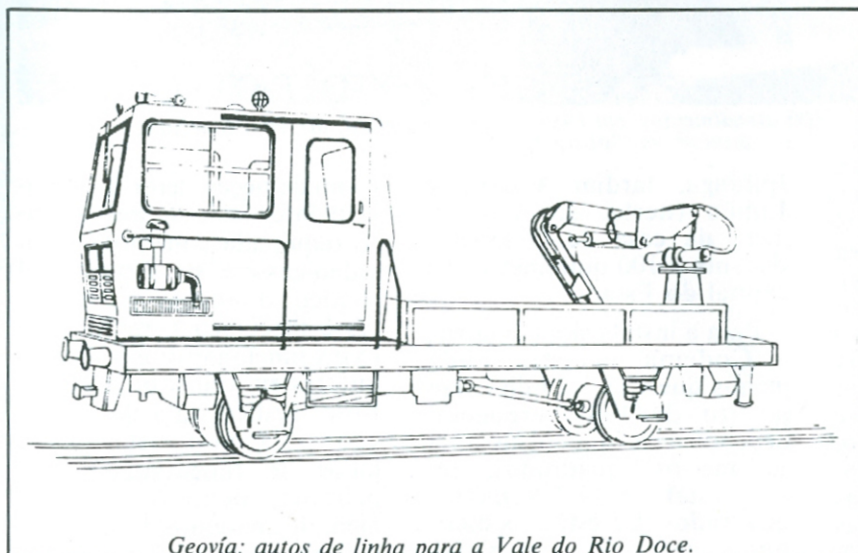
O ano de 1985 trouxe, também, novos clientes "OEM" – empresas que fabricam equipamentos próprios, a partir de motores Scania –, como a Santal, de Ribeirão Preto (SP), que está testando o protótipo de sua colheitadeira de cana, propulsora pelo motor DN 11.

Outro protótipo que está chegando no mercado, com o motor Scania DN 11, é a empilhadeira para "containers" produzida pela Torque, fabricante sediada em Araras, no Interior de São Paulo.

Por outro lado, a nova "OEM" da Scania, Geovia Industrial S/A, do Rio de Janeiro, já iniciou a entrega de lote de 23 autos de linha de manutenção para a Companhia Vale do Rio Doce. Esses veículos ferroviários têm construção robusta, são versáteis e atendem às necessidades de transporte de pessoal e de carga, nos serviços de manutenção e instalação de vias permanentes. A produção e entrega de unidades para a Vale do Rio Doce prosseguirá até setembro próximo.

Case: 20 DN 11

E dentre as tradicionais clientes "OEM" do Depto de Vendas de Motores da Scania, a J.I. Case vem se destacando neste começo de 1985, com a aquisição de 20 motores DN 11 – nos dois primeiros meses –, para a produção de pás-carregadeiras e tratores agrícolas. A Fiat-Allis, por sua vez, adquiriu 17 motores DN 11 no mesmo período, para equiparem seus tratores-de-esteira. Finalmente, a Dresser produziu, também em janeiro, 4 motoniveladoras equipadas com os motores Scania DN 11 e DS 11.



Geovia: autos de linha para a Vale do Rio Doce.

"Ranking de Vendas":

Codema retoma a liderança

O disputado "ranking" de vendas de veículos da rede de concessionárias Scania voltou a ter novidades em 1984, na comparação direta com o ano anterior, de acordo com dados do Departamento de Administração de Vendas da fábrica. No total, foram comercializados 3.407 veículos – ônibus e caminhões – e a concessionária Codema, com matriz na Grande São Paulo, retornou à primeira colocação, com 445 unidades vendidas. No mercado de caminhões, a Cotrasa – com sede em Curitiba (PR) – abocanhava fácil o primeiro lugar, com 355 unidades vendidas. E no mercado de ônibus, a primeira colocação também continuou tranquilamente com a Codema: 204 veículos comercializados.

As cinco concessionárias que mais se destacaram em 1984, em

termos globais, foram: 1º) Codema, 445 unidades; 2º) Cotrasa, 400 unidades; 3º) Suvesa, 183 unidades; 4º) Brasdiesel, 174 unidades; 5º) Equipo, 173 unidades.

Caminhões por Região

Nas vendas específicas de caminhões, por região, o resultado geral de 1984 foi o seguinte: 1º) Curitiba, 355 unidades; 2º) São Paulo, 241; 3º) Caxias do Sul, 143; 4º) São José do Rio Preto, 130; 5º) Piçarras, 125; 6º) Rio de Janeiro, 110; 7º) Guaíba, 99; 8º) Sumaré, 98; 9º) Presidente Prudente, 92; 10º) Osasco, 84; 11º) Vitória, 82; 12º) Tubarão, 75; 13º) Contagem (MG), 74; 14º) Chapecó (SC), 71; 15º) Brasília, 67; 16º) Vacaria (RS), 65; 17º) Lages (SC), 62; 18º) Recife, 61; 19º) Londrina, 60; 20º) Maringá (PR) e Bauru (SP), 52; 21º)

Salvador, 47; 22º) Belém, 32; 23º) Pelotas, 31; 24º) Carazinho (RS) e São Luiz, 30; 25º) Fortaleza, 29; 26º) Maceió, 24; 27º) Cuiabá, 21; 28º) Muriaé (MG) e São Leopoldo (RS), 19; 29º) Concórdia (SC), 13; 30º) Teresina e Dourados (MS), 6; 31º) Araçatuba (SP), 5; 32º) Uru-guaiana (RS), 3 caminhões.

Ônibus por Região

Nas vendas de ônibus, a classificação ao final de 1984 foi esta: 1º) São Paulo, 204 unidades; 2º) Rio de Janeiro, 63; 3º) Contagem, 61; 4º) Curitiba, 45; 5º) Brasília, 33; 6º) Guaíba, 31; 7º) Recife, 19; 8º) Fortaleza, 17; 9º) Londrina, 13; 10º) Belém, 11; 11º) Cuiabá, 8; 12º) Lages, 6; 13º) Salvador, 5; 14º) Campo Grande, 3; 15º) Goiânia, Maringá e Tubarão, 2; 16º) Manaus, 1 ônibus.

Mudanças no Grupo Mecânica: gente nova e muitos planos

passado, mais de 400 litros de chopp e 500 kg de carne foram servidos a 300 convidados, numa festa memorável. Antes do churrasco, porém, foi leiloada uma carreta Krone, com lance inicial a Cr\$ 30 milhões (no final, o valor arrecadado ficou para uma instituição de caridade), e teve também sorteios de um "freezer", dois jogos de lona Vinilona, duas rodas de caminhão, vários baldes de óleo, miniaturas do Scania T 112 e blusões Scania. Bonés e camisetinhas rolaram à solta. E, para completar, um grupo de música popular brasileira animou a suculenta noite.

Afinal, o que havia para ser tão comemorado?

Tratava-se, enfim, de um encontro regional com clientes, promovido pela concessionária Mevepi, de Piçarras, no litoral catarinense. Ou melhor, da nova Mevepi, como pode ser chamada essa casa, que passou por completa reforma administrativa e se prepara para inaugurar, em 1985, suas novas instalações. Na verdade, naquela noite festiva – que começou com uma apresentação técnica sobre aspectos de legislação, com audiovisual e debates, sob a coordenação de Renê Perroni, chefe do setor de Engenharia de Vendas da fábrica da Scania – já se tinha uma idéia do que é a nova e dinâmica filosofia da Mevepi. Os resultados surgirão, sem dúvida, em breve.

A nova Mecânica

Os projetos da nova Mevepi são, realmente, bastante arrojados, já que, além de incluir as novas instalações – que acomodarão os escritórios, Diretoria, sala de reuniões e setor de vendas – de Piçarras, há planos ainda para a instalação de um restaurante no local. A concessionária passará a contar com oficinas e setor de peças reformados, ganhará novos veículos de Assis-

posição de seus clientes um vasto pátio de estacionamento, sanitários, área verde para descanso do motorista (com televisor a cores e música – junto à própria oficina), quiosque com churrasqueira e até campo de futebol.

As novidades não param aí: a Mevepi já adquiriu uma área de nada menos que 10 mil metros quadrados, contígua ao atual terreno, para planejar uma expansão. E tem ainda, em fase final de negociação, a compra de um terreno em Joinville (SC), onde deverá ser aberta a sua filial até o final do presente ano.

"Nossa meta é formar uma concessionária modelo", declara satisfeito Luiz Ricardo Queiróz Cassiano, ex-integrante do Depto. de Vendas de Caminhões da Scania e atual Diretor Executivo do Grupo Mecânica, do qual a Mevepi faz parte. As mudanças que se refletem em Piçarras são apenas uma extensão da reformulação completa que passou o Grupo Mecânica, a partir de setembro passado. Pelo novo organograma, o grupo tem como Presidente Ilso Bertuol; Vice-Presidente, Podalirio de Azambuja Santos; Diretor Comercial, Antoninho João Argenta; e Diretor Financeiro, Vilfredo Vitorio Drago; além, obviamente, de Luiz Ricardo na área executiva.

"Pretendemos remodelar completamente o prédio da Mecânica de Vacaria e montar novas instalações em Palmeira das Missões, em área de 12 mil metros quadrados, junto à rodovia que escoa soja e cereais até o litoral. Em Passo Fundo, vamos dotar a oficina da filial de mais 10 boxes para veículos. E temos de vista, ainda, a implantação de um posto avançado de peças em Erechim (norte do Rio Grande do Sul, quase divisa com Santa Catarina), por onde passa a Rodovia Transbrasiliana, que liga o sul ao norte do País, pelo interior", enfatiza Ilso Bertuol.

modificações mostram igualmente que estamos acreditando muito no homem. Só a remodelação nos quadros de pessoal está gerando aumento na oferta de empregos na ordem de 20%. E a mão-de-obra que passamos a contar é especializada e treinada na própria fábrica".

"Tudo isto – continua Ricardo Cassiano – mostra nossa clara opção pela exclusividade e investimento no negócio Scania. O nosso grande objetivo é a transferência dessa experiência para o cliente. Hoje, o grupo Mecânica possui 1.500 clientes cadastrados, englobando 126 municípios, e eles serão os grandes beneficiados".

Boas previsões

Com as modificações, o Grupo Mecânica – que reúne 200 funcionários – buscará um incremento nas vendas de veículos na ordem de 30%, devendo fechar 1985 com volume de negócios envolvendo 260 unidades. Somente a Mevepi, de Piçarras, com seus 60 funcionários, deverá colaborar nessa arrancada acrescentando 57% mais negócios ao total de vendas de 1984, chegando assim, ao final do presente ano, à comercialização de 195 veículos.

Por isso as festas já começaram no final do ano passado. Coragem e investimentos não estão faltando, aliados à experiência dos dirigentes do grupo. Naquela festa de 12 de dezembro, por exemplo, os próprios novos colegas de Ilso Bertuol reconheceram isso, ao homenageá-lo, de surpresa, com uma placa de prata, pela sua dinâmica como empresário. Na mesma ocasião, Newton Del Tedesco – Assessor da Divisão Comercial da Scania – também foi homenageado justissimamente, pelo seu pioneirismo na comercialização de produtos Scania em nosso País.



Codema

Um passeio pela superconcessionária, para mostrar porque ela é a maior

Foi em 1974 que se falou, pela primeira vez, que a Codema, de São Paulo, era a maior concessionária Scania do mundo, considerando-se a área construída, o estoque de peças, o volume de vendas de veículos e o número de funcionários. Todavia, essa afirmação, que qualquer empresa aceitaria como um apetitoso slogan, não costuma circular entre os dirigentes da concessionária. Eles preferem falar em qualidade no atendimento aos clientes e, modestamente, justificam a supremacia pelo fato de atenderem a uma região metropolitana muito ativa, economicamente, da América Latina, como é a Grande São Paulo. E revelam um dos segredos básicos do sucesso: "Temos uma grande estratégia de trocas voltadas aos veículos usados. Fazemos qualquer tipo de troca, para que o cliente saia com um Scania novo."

De fato, essa estratégia – aparentemente simples – ajudou a Codema até em momentos totalmente negros, como no ano de 1983, em pleno auge da crise econômica brasileira. "A facilidade nas trocas evitou uma catástrofe comercial naquele ano. Chegamos a pegar 2 motos de 400 cc, 1 Monza, 2 carretas de moto, 1 prancha para o transporte de máquinas e 1 caminhão Scania L 110 Ano 74, para conseguir entregar um T 112 zero quilômetro a um cliente. No dia seguinte, vendemos tudo que entrou na troca para outros clientes e até para funcionários. Tudo que entra aqui, transforma em dinheiro", revela o diretor Aldir Bertuol.

Enfim, a propaganda crise – "que é como gripe, pois tem um ciclo", nas palavras de Bertuol – foi embora. "Em 27 anos de trabalho – desabafa Bertuol – 1983 foi o pior ano: foi o que teve mais trabalho, menos vendas, menos rentabilidade e maior desgaste. Desta forma, esperávamos uma melhora no mercado, a partir de 1984. E a reação veio, embora lenta, já no começo do ano, para ir esquentando. No segundo semestre, aconteceu a virada total, que tende a continuar em 1985, porque o nosso PIB está crescendo, a idade média da frota nacional ficou velha, as frotas dos transportadores precisam ser aumentadas, as indústrias geradoras de carga estão montando frotas próprias e, ainda, os empresários estão cons-



Aldir Bertuol: mestre na estratégia de trocas.

A matriz, em Guarulhos: 8 mil m² de área construída, com uma equipe coesa, integrada e muito eficiente.



Video-cassete, para melhorar o treinamento.



Miguel Arrechea: 1.800 atendimentos em 1984. Lazer completo, até com fliperama.



cientes dos lucros que podem obter ao trocarem os veículos médios pelos pesados." Bertuol cita, nesse caso, os exemplos de empresas como Maxicarga, F. Souto e Expresso Araçatuba, "que reduziram suas frotas de leves e semipesados, passando para os pesados. Os custos são evidentemente menores para o operador, já que um caminhão pesado vale o trabalho conjunto de 3 médios."

Investimento Gigante

Em 1985, a Codema espera comercializar 360 caminhões e 250 ônibus, contando com o total empenho de seus 300 funcionários, distribuídos pela matriz (localizada no km 228 da Rodovia Presidente Dutra, pista São Paulo-Rio, no município de Guarulhos, Grande São Paulo) e pelas filiais paulistanas instaladas nos bairros de Vila Maria,

Ipiranga, Jardim Andaraí e Limão (nesta, só ônibus), além da casa de Caçapava, distante a 100 quilômetros da capital do Estado.

Para a instalação da matriz, a Codema investiu nada menos que Cr\$ 1,2 bilhão em janeiro de 1984, erguendo dependências que ocupam 8 mil metros quadrados, em área total de 17.239 metros quadrados. Lá estão os escritórios, recepção com show-

room de peças, setor de financiamentos, sala de treinamento (equipada com projetores, vídeo-cassete e ferramental técnico, destinado a motoristas e mecânicos), restaurante (para funcionários e transportadores em trânsito), ambulatório médico, sala de recreação para motoristas (com jogos de fliperama, bilhar, pebolim, dominó e dama, além de aparelhos de televisão a cores e de vídeo-cassete),

→ → →

oficina (com 25 boxes), borraçaria, funilaria, sala de reuniões, cantina e até um posto de serviço bancário. Só para os funcionários, há duas linhas regulares de ônibus.

A oficina da concessionária é, realmente, um convite à eficiência. Há dependências para os serviços destinados a todos os equipamentos e componentes dos veículos Scania: motor, câmbio/diferencial, parte elétrica, bomba injetora/turbina e serviço rápido, este destinando-se a reparos realizáveis em até 45 minutos.

Há também serviço exclusivo de geometria da direção – feito em valeta apropriada – e boxes para lavagem completa dos veículos de clientes.

Um painel, comandado junto à sala da Gerência de Assistência Técnica, e disposto no teto da oficina, controla os tempos dos serviços dos mecânicos, racionalizando e agilizando o trabalho. E por falar em agilidade, nada melhor que os “gabinetes de serviço”, que são 6 caixas amarelas, de 1,5 metro de altura, equipadas com tomadas elétricas para 110 e 220 V

(alternadas e trifásicas), tomadas de teste elétrico, torneiras d'água, tomadas de ar comprimido e gavetas com porcas, parafusos, arruelas e arrebites. Espalhados pela oficina, os gabinetes facilitam o serviço rápido, racionalizando o trabalho dos mecânicos e oferecendo mais segurança para quem circula pelo local, já que evitam a presença de fios pelo chão.

Segundo Miguel Angel Arrechea, gerente de Assistência Técnica, aproximadamente 1.800 veículos foram atendidos pela oficina da Codema, em 1984, e o serviço mais comum correspondeu à revisão de garantia. E se o cliente não pode ir à oficina, ela vai até onde ele estiver! “Temos duas caminhonetes e um carro-oficina – explica Miguel Arrechea –, para resolver qualquer problema na estrada. E as nossas filiais também contam com uma caminhonete cada, equipada com caixa de ferramentas e peças de reposição, além de manterem em ação um mecânico socorrista.”

Para usufruir do atendimento de socorro, o cliente pode ligar a cobrar para a Codema, estando em qualquer estrada. Uma recepcionista atende ao chamado, pede a posição do cliente e o socorro é prestado imediatamente. No ano passado, o maior número de chamados veio das rodovias BR-116 (região de Registro) e Castelo Branco (regiões de Sorocaba e Barueri). À noite, o serviço funciona com a mesma eficiência: um telefone disponível 24 horas ininterruptas aciona o “bip” que, por sua vez, põe um mecânico de plantão – com todo o equipamento – na busca do cliente necessitado.

Integração em casa

Tão bem equipada e com tantos clientes, a Codema da Grande São Paulo montou, a partir do 1º semestre de 1984, uma estrutura de trabalho que faz com que cada departamento se integre ao trabalho do outro, na melhor harmonia, formando um grupo bastante coeso. Exemplo disso está no trabalho do setor de Engenharia de Vendas, importantíssimo no levantamento de dados e procedimento de cálculos que, no final, comprovam a alta economia proporcionada pelos veículos Scania e ajudam a indicar o modelo ideal para o cliente do Depto. de Vendas de Caminhões. E o Depto. de Vendas de Ônibus, por sua vez, cresceu tanto que já ocupa prédio próprio (com escritórios, oficinas, peças e todos os serviços), no bairro do Limão, contando até com “Sala VIP”, para que os clientes possam tratar de seus negócios com toda a tranquilidade.

Enfim, essa gigantesca e eficiente empresa, que surgiu em

1959 e passou para o controle acionário do Grupo Battistella a partir de 1971, vai merecendo, mais do que nunca, o título que ganhou em 1974. Hoje, sua equipe de comando reúne os mais experimentados profissionais: DIRETORIA – Eriodes João Battistella e Aldir Élio Bertuol; VENDAS DE CAMINHÕES NOVOS E EQUIPAMENTOS – José Américo A. Bernardes e Amadeu Dalia Neto; VENDAS DE CAMINHÕES USADOS – Franco Mazza; VENDAS DE ÔNIBUS (NOVOS E USADOS) – José Roberto A. Bernardes;

PEÇAS DE REPOSIÇÃO – Sebastião de Oliveira Souza; ASSISTÊNCIA TÉCNICA – Engº Miguel Arrechea; ENGENHARIA DE VENDAS – Engº Marcos S. Hita; ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE – Carlos Roberto Battistella.

“Nosso sucesso – diz Aldir Bertuol – é o resultado do trabalho de uma equipe coesa, entusiasmada para trabalhar, e do apoio que sempre recebemos da própria Scania. Afinal, acreditamos muito na Scania e no transporte pesado.”



Logo na entrada, show-room de peças.



Cliente Lívio Maurizzi: 6 T 112 pelo consórcio, em dezembro.

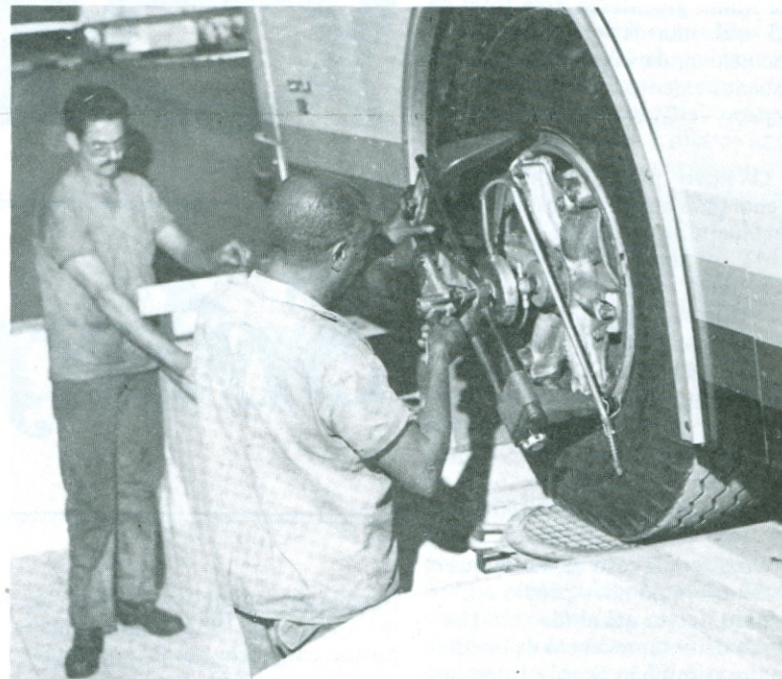
CAMINHÕES

Os maiores clientes

Empresas	Caminhões Scania
- Trans-Ultra.....	145
- Transp. Júlio Simões.....	115
- Cutrale.....	75
- Transp. Della Volpe.....	70
- Cesari.....	70
- Transp. Volta Redonda.....	60
- A.N.R.....	60
- Borlenghi.....	60
- Sul-Frio.....	50
- Concretex.....	40
- Frigorífico Bordon.....	40
- Di Gregório.....	30
- Expresso Araçatuba.....	30



Uma oficina completa, com 25 boxes.



Geometria da direção, serviço rotineiro.

ÔNIBUS

Os maiores clientes

Empresas	Ônibus Scania
- Viação Cometa.....	800
- Viação Motta.....	280
- Reunidas.....	270
- Andorinha.....	130
- Real Expresso.....	130
- Nacional Expresso.....	115
- Expresso Brasileiro.....	82
- Pássaro Marrom.....	60
- São Manoel.....	60
- Expresso Araguari.....	35
- Expresso de Prata.....	33
- Itamarati.....	32
- Rápido Ribeirão Preto.....	30

Se você perguntar para o transportador Gildo Pereira das Posses qual é o número do telefone do escritório dele, em Vitória, não tenha dúvidas, a resposta será esta: 236-1544. E quando ligar, não estranhe, mas do outro lado a telefonista vai lhe informar que este é o número do telefone da concessionária VENAC - Veículos Nacionais S/A, sediada na Grande Vitória, para atender aos clientes Scania.

Não se trata de qualquer coincidência. Muito menos de engano. Na verdade, como Gildo, muitos transportadores de carga fazem da concessionária Scania da Grande Vitória seu próprio escritório, provando que o relacionamento deixou de ser comercial há muito tempo, para se transformar numa autêntica amizade.

Esse conagração chegou a tal ponto, que a Venac se dá ao luxo de projetar para suas novas instalações, que serão inauguradas no segundo semestre deste ano, dependências destinadas exclusivamente para o livre uso dos clientes, oficializando assim "os escritórios da gente da casa". E espaço para isso não vai faltar: a nova Venac estará imponente no km 7,5 da Rodovia BR-101/262, com os seus 2.400 metros quadrados de área construída, acomodada numa gigantesca área total de 15 mil metros quadrados, que incluem ainda as oficinas, pátio de estacionamento e circulação e espaço de lazer.

O novo prédio principal, de frente para a rodovia, está ficando realmente uma beleza. Lá estará todo o setor administrativo, comercial, diretoria, show-room de veículos e peças, cantina, sala de lazer para motoristas (com TV a cores, é claro!) e até, acredite, um jardim de inverno no piso superior, para tornar o ambiente ainda mais agradável.

Amigo e Consultor

Com toda a certeza, assim que o show-room do novo prédio estiver pronto, talvez até ainda com cheirinho de tinta, receberá de imediato um caminhão Scania Intercooler. Afinal, esse veículo ganhou a preferência definitiva do transportador da região, encantado com a economia proporcionada a cada viagem. "O Scania Intercooler dá de 5 a zero em qualquer caminhão convencional de sua categoria", chega a afirmar Gildo Pereira das Posses, que além de "amigo da casa" já se transformou numa espécie de consultor para outros colegas de estrada, dada sua rápida e segura escalada rumo ao sucesso nos negócios.

"Eu quero falar também de umas coisas que andam acontecendo com os postos de balança por aqui...", insistia Gildo, esbaforido, numa quente tarde de fevereiro, diante do repórter do "Rei da Estrada". O jornalista argumentava que não faltaria oportunidade para isso e relembra a conversa da noite anterior, quando Gildo havia informado que

possuía 6 caminhões Scania, "o mais velho de 1983", para transportar carga em geral, por rotas que incluem São Paulo, Recife, Fortaleza, Volta Redonda, Belém, Salvador e Rio de Janeiro.

Cliente do Consórcio Nacional Scania, com a família toda fã da marca (seus irmãos possuem outros 6 caminhões Scania), Gildo teve de fato uma experiência exemplar, que merece o respeito dos demais colegas de profissão. Ele era empregado em 1971 e, depois de tanto "quebrar galho" dos outros por aí e fazer amizades, acabou convidado a participar na sociedade de um caminhão pequeno. "Trabalhei pra valer e paguei o caminhão de cara", diz ele, ressaltando que o segundo veículo veio em 1974. No ano seguinte, foi desmanchada a sociedade e ele ficou com um caminhão. Daí, a coisa cresceu: em 1976, trocou o caminhão por um mais novo, que acabou sendo vendido 2 meses depois, para que ele "entrasse no

Scania" e registrasse sua própria firma. Com o lucro proporcionado pelo primeiro Scania, comprou logo o segundo. Em 1979, já estava com o terceiro Scania de sua frota iniciante. E no ano seguinte, trocou o Scania 76 num negócio com um novo, além de adquirir outro zerinho. A partir daí, sucederam-se as trocas e lucros que resultaram na frota atual, totalmente formada por caminhões Scania. O primeiro Intercooler surgiu em 1984 e, agora, esse tipo de veículo virou fixação para Gildo: "Não tem jeito - esse caminhão é o mais econômico, mais veloz e que tem mais força."

Sebo nas Canelas!

Todavia, na Grande Vitória, não só o Gildo está descobrindo - e enaltecendo - as vantagens do Scania Intercooler. Lá no 6º andar de um edifício encravado no centro de Vila Velha, o transportador Osni Alvarenga não larga o telefone, resolvendo - sem parar e com

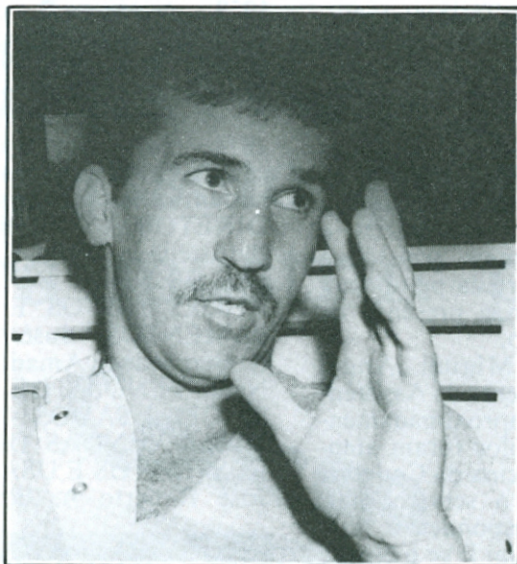
muita rapidez - uma montanha de negócios que envolvem óleos de sebo e babaçu. À direita, o ar-condicionado no máximo tenta espantar o calor capixaba; à esquerda, um belo escritório, decorado no mais arrojado estilo, que vai do carpete alto, aos quadros abstratos e coloridos nas paredes, formando um conjunto perfeito com os móveis que denotam muito bom gosto.

Um empresário bem-nascido? Não, a história é outra. O próprio Osni Alvarenga prefere contar: "Mexo com sebo em Vitória, desde 1974, como empregado. Há quatro anos passei a ser dono e montei frota própria, com 6 caminhões - tudo Scania e sendo 3 deles Intercooler - e transporte hoje, em média, 800 toneladas por mês."

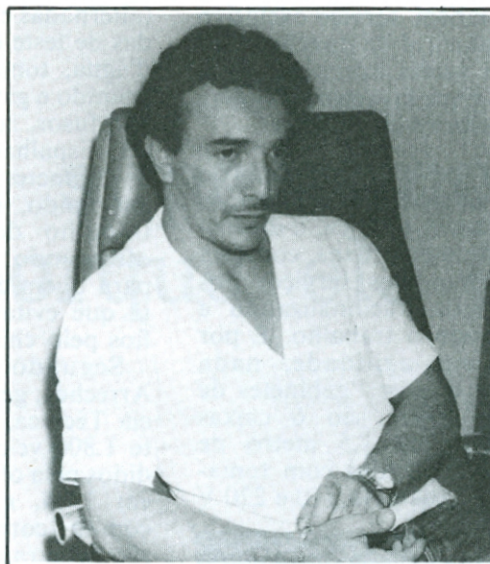
Entre as amostras de óleo que faz questão de explicar como são produzidas (o que foi muito útil, porque não tínhamos a mínima idéia das origens e industrializa-

ção do sebo e do babaçu), Osni Alvarenga informa que carrega os caminhões em São Luiz (MA), Teresina (PI) e Pedreira (MA), para atender ao Brasil todo. São Paulo fica com a maior parte. Aliás, só a Gessy Lever - seu melhor comprador - fica com 300 a 400 toneladas por mês, destinadas à produção de sabonetes.

Sobre o armário, uma miniatura do caminhão Scania T 112 tanqueiro; no dia-a-dia, o trabalho rápido da frota própria e o auxílio de mais 10 caminhões de terceiros, para o escoamento da produção. A cada viagem, 2 dias e meio de estrada à base de 1.000 quilômetros rodados por dia. Nos planos, Osni Alvarenga tem muita esperança: está construindo um pátio para manutenção preventiva, em Vila Velha, com 6.800 metros quadrados. Para ele, 1984 foi um ano muito bom e 85 mantém o mesmo ritmo. E a frota? Vai bem, obrigado! E não tem jeito de ficar sem crescer: "Caminhão hoje virou investimento e pretendo pegar

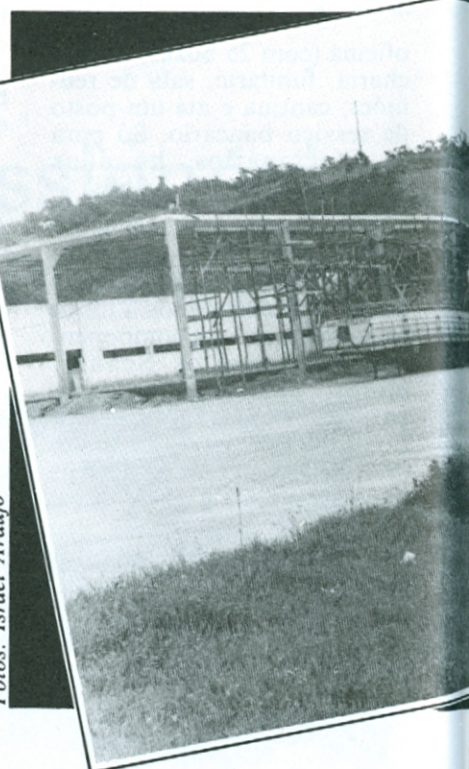


Gildo Posses: "Intercooler dá de 5 a zero".



Osni Alvarenga: sebo para a Gessy-Lever.

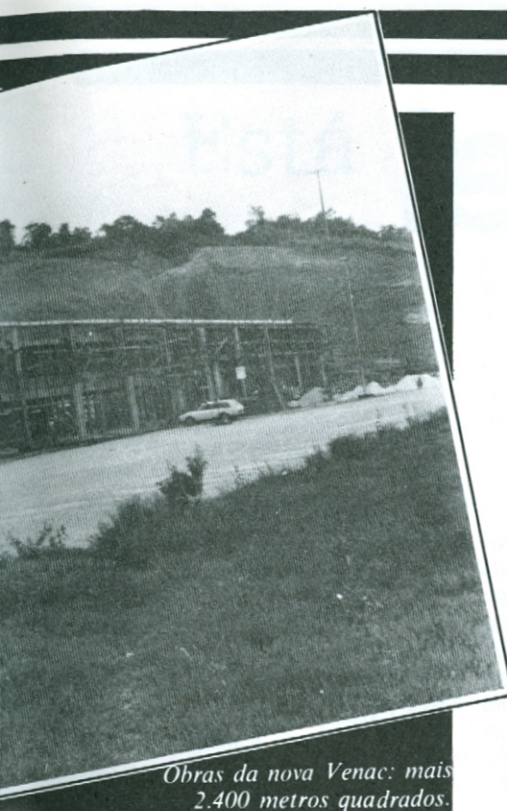
Fotos: Israel Araújo



GRANDE

Só se fala em Scania Intercooler

Com calor a cidade intensificando a condição de seca, entre as te e Sudeste rimenta tanto o crescimento porções, gmente pelo cedidos à Lá está um tos nacion fervilhante que forma politana, atendida



Obras da nova Venac: mais 2.400 metros quadrados.

Claudionor, o "Nonô": esperando abril chegar. Santa Clara: a frota vai crescer em breve.



GRANDE VITÓRIA

Intercooler na terra Capixaba!

E muita chuva, e Vitória vai ter sua peculiar capital divisória: regiões Nordeste do País. E expõem, desde o início de 70, um de grandes projetos principais: incentivos à industrialização. E lá estão as cidades satélites da região metropolitana de Vitória. E a concessionária Scania Venac, tendo a frente o empresário Lael Varella — e seu filho. Não é exagero afirmar que nessa concessionária os clientes transformam a sala do Gerente de Vendas de Veículos, Fernando Marques, em ponto de encontro para o mais variado bate-papo. E o assunto do dia, como comprovam as frotas dos próprios transportadores locais, é um só: o destacado desempenho da Scania Intercooler. É nessa conversa que vamos nos intrometer com a reportagem a seguir. Com todo o prazer!

mais 3 ou 4 Scania neste ano". Enfim, para quem trabalha com sebo, nada melhor que um caminhão com sebo nas canelas e que não assusta ninguém na hora do abastecimento: "Comigo, indo vazio e voltando carregado, o Scania Intercooler faz 3,2 km/litro".

Pausa para um Cafezinho

Quem está na sombra é o "Nonô". O nome completo dele é Claudionor José Wernersbach — complicado, não é mesmo?! Talvez por isso mesmo o pessoal da Grande Vitória prefere chamar o proprietário da Viviane Transportes Ltda. de "Nonô". No máximo, "seu Nonô", com todo o respeito! Mas a gente ia dizendo que ele está na sombra, resolveu "dar um tempo" para o negócio de café, com o qual mexe, como transportador, desde 1972. Sua frota está ótima, não tem problema nenhum: são 20 caminhões, dos quais 11 Scania — "5 praticamente novos", como prefere destacar. E

tem mais 2 Scania "descansando" na Venac, prontos para rodar.

Poxa, mas o que o "seu Nonô" está esperando pra botar essa frota na estrada e buscar o caminho do lucro?

Ora, o "seu Nonô", com a experiência que tem — "que já podia ter me dado 200 caminhões Scania" —, está aguardando a chegada de abril. Não porque o fatídico mês venha empapado da doce suavidade do outono! Na realidade, abril é o mês da safra de café e o Espírito Santo (o Estado) torna-se, a partir daí, o terceiro produtor brasileiro, com nada menos que 4,5 milhões de sacas. E cá entre nós: é o "seu Nonô" que transporta 50% dessa produção.

"A produção capixaba vai para o Paraná e para São Paulo, porque o Espírito Santo tem o tipo "Códilon", que dá cor ao café solúvel", explica o transportador. Ele lamenta o momento atual, mas sabe esperar: "Agora, o transporte de café está meio parado e o produto ficou muito caro. Tem

pouca carga e muita concorrência. Como deixei de brigar, vou só na boa — espero a safra de abril. E também não diversifico meu transporte, já que acredito na estabilidade das firmas produtoras de café, as mais seguras na hora do pagamento. Para completar, em junho vou ter todas minhas dívidas já liquidadas."

"O maior risco no transporte de café — continua — está na segurança. É uma carga fácil de se roubar. As seguradoras já estão até desanimadas e desistindo e o Governo do Paraná chegou a montar esse esquema especial de policiamento nas estradas, para tentar garantir a circulação do produto. Assim, o seguro da carga fica cada vez mais caro: de Vitória a Belém, estamos pagando Cr\$ 4.350 por saca, de seguro; na carga de 600 sacas, são Cr\$ 2,6 milhões de seguro."

Para se ter uma idéia do que está representando o seguro, numa viagem de Vitória a São Paulo, com peso de balança e no trajeto que engloba 930 quilôme-

tros, a empresa seguradora abocanha Cr\$ 1.200 por saca, ou seja, mais de Cr\$ 516 por quilômetro rodado. Em outras palavras, a cada quilômetro, a seguradora consome o equivalente a um cafezinho cobrado no balcão de bar!

Mas tem também os bons tempos, como os meses seguintes a abril, tão aguardados pelo "seu Nonô". Boa safra mesmo, pois o frete de Vitória-Belém deixa limpinhos, nas mãos do transportador, Cr\$ 7,2 milhões por viagem.

Sacodindo a Poeira

E o tio do "Nonô", como vai? Bem, estamos falando de Daniel Santa Clara, amigo "do peito" de Lael Varella (dirigente da Venac) e proprietário da Santa Clara Transportes Rodoviários Ltda. e do famoso Posto Tigrão, ponto de parada obrigatória dos caminhoneiros, no km 328 da Rodovia BR-101, a 8 quilômetros de Guarapari (ES).

No posto de Santa Clara tem de tudo: pátio para estacionamento de nada menos que 180 carretas, hotel, restaurante e até padaria. Na sua frota, Santa Clara também exige qualidade: são 11 caminhões, dos quais 7 Scania, responsáveis pelo transporte de areia monazítica de Buena (RJ) e para Salvador (BA), para a empresa Tibrás.

Com a ajuda de 8 caminhões de terceiros, Santa Clara transporta também minérios, cumprindo 4.600 quilômetros a cada viagem, que dura, em média, 8 dias de ida-e-volta. A cada mês, sua transportadora desloca 1.200 toneladas de areia e 1.300 de minérios. E ele já avisou: "A partir de março, estaremos transportando 1.800 toneladas por mês e vamos prosseguir no aumento da frota."

Aqui, também, o Scania Intercooler está chegando na frente. No início de fevereiro, Daniel Santa Clara recebeu um veículo do tipo, entregue pelo representante da Venac e seu grande amigo, Luiz Sérgio Pacce, que já pegou a estrada no dia seguinte. Com a plena colaboração da filha e secretária, Ângela, mais o trabalho duro dos assessores Gilberto e Jaelsson, e de seus 82 funcionários, Daniel Santa Clara teve motivos de sobra para optar pelo novo veículo: "Fizemos uma pesquisa. Onde o caminhão convencional faz 1,8 km/litro, o Scania Intercooler chega a 2,4 km/litro, com a mesma carga e enfrentando uma estrada pesada e irregular, como é a rodovia Salvador-Vitória", concluiu o transportador.

Enfim, com tanto sucesso, o Intercooler não poderia ficar de fora da frota de outro cliente Scania, Rogério Messner Leal, proprietário da empresa Embasil — Embalagens Siderúrgicas Ltda., de Vitória. Na frota de 12 Scania da Embasil, 3 caminhões são Intercooler, responsáveis pelo volumoso transporte de madeira e embalagens, de Linhares (ES) para os Estados de São Paulo e Minas Gerais. A cada mês, a empresa desloca 1.000 metros cúbicos de produtos. E com muita rapidez e economia.



Cartas ao Rei

Estamos bastante satisfeitos com as constantes manifestações de nossos leitores, sempre dispostos em colaborar com esta seção do "Rei", fazendo comentários, dando sugestões, participando enfim. Esperamos que o "fôlego" da turma prossiga em 85! Aqui, o espaço estará sempre aberto para sua participação. Fala, leitor!

Fotos Coloridas

"Aqui quem lhes escreve não é um empresário. Simplesmente trata-se de um admirador de caminhões médios e pesados. Sou colecionador de revistas e para mim seria motivo de muito orgulho se recebesse os exemplares do jornal 'Rei da Estrada', publicado por essa maravilhosa equipe da Saab-Scania. Gostaria de ser mais um de seus leitores e por isso conto com vocês. Aqui vai uma sugestão para a seção 'Cartas ao Rei': Por que vocês não publicam fotos coloridas desses maravilhosos caminhões? Gostaria que respondessem à minha sugestão". - WAGNER A. FRANÇOZO - NOVA ANDRADINA (MS).

Resposta da Redação: Prezado Wagner, agradecemos pelo envio da sugestão e pelos elogios. Quanto às fotos coloridas dos caminhões, você pode encontrá-las na edição nº 8, que circulou a partir de dezembro passado. Mas já estamos pautando outras fotos do tipo. Aguarde!

Pedindo Endereços

"Ao Rei da Estrada: Eu li, gostei, admirei e por isso envio esta missiva. Sou um dos admiradores da Scania e tenho vontade de conhecê-la melhor, assim, peço que me enviem tudo sobre o caminhão Scania, desde panfletos, jornais, fotos, posters e principalmente partes mecânicas em fotos. Queria pedir também o endereço para correspondência do Sr. Ake Norman (Diretor Presidente da Scania) e do Sr. Augusto César Saldiva de Aguiar (Assessor da Diretoria Industrial). Além desses dois endereços, quero acrescentar o endereço da Scania na Suécia e o nome do Diretor Presidente da Scania na Europa. Eu ficaria muito grato se puder ser atendido, pois sou fã deste bruto e desejo possuir um, para a minha alegria e felicidade". - JOSÉ GABRIEL GUEDES - CAMPOS - (RJ).

Resposta da Redação: Pois bem, caro amigo José Gabriel, vamos atendendo ao seu pedido de envio de material técnico e promocional, na medida do possível. Quanto ao endereço de Ake Norman e César de Aguiar, você pode escrever para: Saab-Scania do Brasil S/A - Av. José Odorizzi, 151 - São Bernardo do Campo (SP) - CEP 04700. Informamos ainda que o Presidente do grupo Saab-Scania, na Suécia, é Ingvar Eriksson. A correspondência para lá pode ser endereçada da seguinte forma: Saab-Scania - Scania Division - S-151 87 Sodertälje - Sweden. Boa sorte!

Estudante & Evolução

"Caros amigos da Scania: Sou estudante da 5ª série e tenho admi-

ração por esta grande fábrica de caminhões. Sei perfeitamente da enorme importância dos transportes para o nosso País e a Saab-Scania, nesse aspecto, tem grande destaque no cenário nacional. Por isso, desejando acompanhar de perto a evolução de todos os produtos desta empresa, gostaria, se possível, de receber as publicações editadas pelo vosso departamento, como o 'Rei da Estrada', e também saber o preço dessa revista e como faço para receber em casa" - CLEMILDO JOSÉ NASCIMENTO - PAULÍNIA (SP).

Resposta da Redação: É isso aí, Clemildo, o transporte é realmente fundamental para o desenvolvimento de nossa economia. Sobre a assinatura do 'Rei da Estrada', informamos que é a mais barata do Brasil: não custa nada! Já estamos remetendo os exemplares para o seu endereço. Aquele abraço!

Fã do T 112 Especial

"Olá, tudo bem? Me chamo Áureo e estou escrevendo ao 'Rei da Estrada', para parabenizá-los pelo seu trabalho. Apesar de ser muito jovem, estou pensando seriamente em seguir a profissão do meu pai, ou seja, caminhoneiro. Por esse motivo, preciso ser motivado para que tome esta decisão. Esse é o motivo pelo qual estou escrevendo. Recebi o 'Rei da Estrada' das

mãos de um amigo, li e gostei muito. Por isso, gostaria de receber em minha casa, gratuitamente, fotos, posters, preços e condições de venda atuais de duas carretas que me fascinaram, sem desprezar o restante, é claro. Os pesosados que vos falo são o T 112 Intercooler, fotografado por José Oliveira, e o T 142 da Bepo, ambos publicados no 'Rei da Estrada', nº 8. Caso não seja possível me remeter o desejado, espero que vocês me avisem, assim não me ajudarão a alimentar uma ilusão, que sei, não vai ser fácil transformar em realidade. Mais uma vez quero parabenizá-los pelo trabalho de sua equipe e vos prometo que se meu sonho tornar realidade, o meu primeiro caminhão será Scania" - ÁUREO LANARETTO - BENTO GONÇALVES - (RS).

Resposta da Redação: Áureo, ficamos encantados com a espontaneidade de sua carta. Vamos ajudá-lo no que for possível e esperamos, sinceramente, vê-lo ainda na boléia de um Scania. Por outro lado, informamos que o T 112 Intercooler com pintura especial (feita pelo artista Sid Mosca, para o Salão do Automóvel) foi adquirido pela empresa Bepo, de São Marcos (RS), através de nossa concessionária Brasdiesel, de Caxias do Sul (RS). O outro caminhão especial, o T 142, pertence à própria Bepo. É

difícil definirmos com exatidão o preço de um veículo especial, pois o trabalho artístico e os acessórios têm valores bastante variados. O que sabemos e esclarecemos a você, é que o preço do Scania Intercooler, pela tabela de fevereiro passado, era de Cr\$ 187.468.335.

Leitor de Curitiba

"Venho através desta solicitar que me enviem o jornal 'Rei da Estrada', e, se possível, algumas fotos de caminhão e ônibus fabricados pela Scania. Gostaria muito se o meu pedido fosse aceito, pois adoro ler artigos que contenham novidades. Trabalho em empresa de transporte de ônibus e recebemos o jornal, mas só consigo lê-lo muito tarde e de vez em quando. A empresa em que trabalho tem muitos ônibus Scania BR-116 e o novo K-112, com carroçaria Marcopolo" - JOÃO CARLOS PAIVA - PLUMA CONFORTO E TURISMO S/A - CURITIBA (PR).

Resposta da Redação: O seu "Rei" já está seguindo e passaremos a atendê-lo rotineiramente. Abraços!

Scania na Cabeça

"Cordiais saudações ao pessoal do 'Rei da Estrada'. Digo que fui por 15 anos motorista de estrada, em cima de um Rei, um Scania, é claro. Hoje não trabalho mais na estrada mas continuo mexendo com

o Rei, porque orgulhosamente trabalho na concessionária Scania Suvesa. Sou motorista de teste para demonstração do Grupo Battistella. Como apaixonado pelo Scania, não resisti: deixei a estrada mas não o Rei, que sobe e desce e o ronco não aparece! Digo que tenho na minha casa até uma bandeira Scania, que no sábado e no domingo fica tremulando nessa terra gaúcha da cidade de Esteio. Distribuí muito jornalzinho do "bruto" para os meus colegas. Tenho um Fuscão e no capô traseiro tem um letreiro cromado escrito Super Scania". - ZENIR DA COSTA - ESTEIO (RS).

Resposta da Redação: Pois é, minha gente, está aí uma paixão incontestável! Esperamos que esse romance, que começou na estrada, continue por muito tempo e - o mais importante - que seja eternamente correspondido!

À Espera do Rei

"Através desta, quero solicitar a aquisição do 'Rei da Estrada' do nº 1 ao nº 6, visto ter conseguido o nº 7 com um amigo, na cidade de Muriaé (MG), e confesso que fiquei muito empolgado com as reportagens que li. Quero de antemão parabenizar esta equipe, pelo trabalho que vem realizando. Sou uma pessoa que lida com Transportes Rodoviários de Carga e grande admirador das revistas e jornais que tratam desses assuntos. Espero contar com a sua colaboração, incluindo-me na relação de assinantes deste jornal". EVERALDO OLIVEIRA - ITABAIANA (SE).

"Venho através desta cumprimentá-lo por este jornal tão importante sobre os caminhões Scania e, na oportunidade, agradecer os números do 'Rei da Estrada' que recebi. Gostei muito do jornal, pois traz muitas informações importantes para quem trabalha na área dos Transportes. Gostaria de continuar recebendo os próximos números, por isso estou enviando meu novo endereço". - FERNANDO HENRIQUE MARTINS - OSÓRIO (RS).

"Acusamos o recebimento da publicação 'Rei da Estrada' nº 8, onde apresentamos nossos agradecimentos, e gostaríamos de continuar a receber os próximos exemplares". - HAMILTON NASSAR-AUTO PEÇAS BRASIL LTDA - PIRES DO RIO (GO).

"Via do presente, solicito a gentileza de mandar inscrever meu nome no cadastro de leitores e assinantes do jornal 'Rei da Estrada', para que seja possível recebê-lo regularmente". - ANTONIO GONÇALVES DA COSTA NETO - GURUPI (GO).

"Conheci a revista 'Rei da Estrada' e gostaria de recebê-la, se possível, regularmente". - CARLOS ALBERTO WORSCHKECH - AMERICANA (SP).

Resposta da Redação: - Agradecemos a todos pelos cumprimentos e pela colaboração nesta seção do "Rei". Continuamos a sua disposição, leitor, para um bate-papo descontraído, através desta página. Até a próxima edição!

"Colher de Chá"



Para os leitores que "curtem" pintura especial de caminhões, aí está uma bela sequência: na primeira foto, o artista Sid Mosca vai trabalhando, em sua oficina, na confecção de uma faixa de estrelas sobre a porta do T112; e na foto seguinte, o caminhão pronto, que fez parte das comemorações do "Jubileu de Prata" da Scania no Brasil, 1982.



Muitos leitores perguntam sobre a Scania da Suécia. Pois foto ao lado, com o nosso conhecido caminhão R142 em primeiro plano, mostra ao fundo o prédio principal da Scania Division, localizado na cidade de Sordertälje, ao sul de Estocolmo. O automóvel, que também aparece na foto, é um Saab Turbo.

Está surgindo a primeira 'Casa do Caminhoneiro'

A Construção da primeira Casa do Caminhoneiro está pintando. A idéia nasceu há mais de três anos, mas sempre no projeto. A coisa começou a tomar corpo, quando a Empresa Municipal de Urbanização de S. Paulo - Emurb, que administra o Estacionamento da Coroa, rompeu o contrato com a Unipark Estacionamentos, que por mais de seis anos ficou lá cuidando dos caminhoneiros. Qual o companheiro que não se lembra do "seu" Lupércio - o "tio" Lupércio, como sempre foi tratado? Ali, no Estacionamento da Coroa, é que vai ser implantada a primeira Casa do Caminhoneiro.

Quando se fala ali, no Estacionamento da Coroa, na Vila Guilherme, Zona Norte de S. Paulo - imediações de Vila Maria, Parque Novo Mundo, Jardim Japão, etc - por onde passam em média mais de três mil caminhões por dia - é porque se trata do lugar ideal. O terreno é da Emurb, portanto da Prefeitura Municipal de S. Paulo. E mais: existe área suficiente para abrigar a Casa do Caminhoneiro, sem prejudicar o pátio de estacionamento (que por sinal está carecendo de uma boa reforma).

Coroa: 400/dia

Foi na administração Olavo Setúbal à frente da Prefeitura da cidade de São Paulo, que o Estacionamento da Coroa foi construído. A finalidade desse estacionamento era a de reunir caminhoneiros e assim facilitar o trabalho das transportadoras. Na época, tinha transportadora que possuía frota rodando a cidade à procura de caminhoneiro autônomo. Com a concentração desses caminhoneiros na Coroa, tudo ficava mais fácil, não só para o caminhoneiro, como para as transportadoras. E foi justamente esse argumento que sensibilizou o prefeito Olavo Setúbal e foi construído o maior esta-



Fonseca, da ABCam: insistindo com a Prefeitura, pelo projeto.

cionamento para caminhões do País.

No começo, foi uma luta para reunir 50 ou 60 caminhões por dia naquele amplo estacionamento. "Seu" Lupércio - o primeiro administrador - que o diga. Depois o movimento foi aumentando e hoje, não fossem as condições precárias em que se encontra, o estacionamento abrigaria 300 a 400 caminhões por dia. E pode receber mais, é uma questão de bom senso. Área para ampliação existe.

Projeto da ABCam

Quando a Unipark deixou o Estacionamento da Coroa, uma entidade - que ainda dá seus primeiros passos - se candidatou a administrá-lo. Um recinto que reúne caminhoneiros só poderia ser administrado por caminhoneiros. Assim pensaram, assim fizeram. Tendo à frente o seu presidente - José da Fonseca Lopes -, a Associação Brasileira dos Caminhoneiros - ABCam não deixou por menos e mandou para a Emurb uma proposta, não só para administrar aquele Estacionamento, como, também, para construir em

área disponível sem prejudicar o pátio, a primeira Casa do Caminhoneiro.

Esse projeto reúne imóvel de pouco mais de 300 metros quadrados, o que se pode chamar a Casa do Irmão de Estrada. Num prédio moderno, abrigaria a sede central da ABCam, agências dos Correios e Telégrafo, bancárias, Central Nacional de Frete, serviços de informações ao caminhoneiro, salão de divertimento (jogos de bilhar, xadrez, damas, etc.) lanchonete, eletricitista, borracheiro, despachante e telefones públicos. Será um local de encontro do caminhoneiro.

Trabalho

Foi pensando em tudo isso, que a ABCam elaborou o seu projeto e encaminhou à Emurb. Mas, para se conseguir a execução desse trabalho, não é preciso simplesmente colocar tudo no papel e esperar. Não! A partir da entrada da papelada na Emurb, o presidente da ABCam, o caminhoneiro José Fonseca, vem percorrendo um longo caminho, para ver o êxito de seu trabalho. Começou com uma visita ao prefeito da Capital - eng. Mário Covas, que logo de início achou a idéia muito boa e prometeu fazer tudo para, um dia, ele cortar a fita inaugural.

Mas hoje o projeto está parado na Emurb, que busca uma saída legal para entregar à ABCam a execução do plano. Falam até em concorrência pública, para que tudo fique dentro da lei. Será surpresa para todos os caminhoneiros, se nessa concorrência sair vencedora alguma entidade ou empresa, que não seja legítima representante da categoria.

José Fonseca, na última vez que esteve com o prefeito Mário Covas, disse que não vai parar um só instante, enquanto não ver subir a primeira parede da Casa do Caminhoneiro.

melhor Área de Descanso -, esse local será uma parada forçada para o caminhoneiro.

O plano prevê o aproveitamento de áreas pertencentes a Dersa na beira da estrada, que hoje não têm nenhuma utilidade. Serão construídas inicialmente três Áreas de Descanso. A primeira na estrada que liga a Imigrantes a Anchieta; outra na margem da Rodovia dos Trabalhadores, perto da Via Dutra e uma terceira, na Rodovia dos Bandeirantes.

Serão abertos em média mais de dois mil metros quadrados de terreno e construído um centro de apoio ao caminhoneiro, com posto de serviços, borracharia, eletricitista, sede de entidade da categoria, correios e telégrafos, telefone público, lanchonete e mais uma churrasqueira e um açougue. Isto mesmo, não se trata de churrasceria não... é um lugar onde o próprio caminhoneiro vai comprar a carne e fazer a seu modo e gosto o seu churrasco. Isto foi pedido pelos caminhoneiros, nas consultas que a Dersa fez nas estradas.



Aqui, as notícias que interessam ao dia-a-dia do caminhoneiro

Paraná: Operação Carreteiro" acaba com roubos nas estradas

Desde setembro do ano passado, até fevereiro de 85, a "Operação Carreteiro", implantada pela Secretaria de Segurança Pública do Estado do Paraná, conseguiu reduzir a zero o número de roubos de caminhões e desvio de cargas nas estradas cobertas pelo sistema.

A "Operação Carreteiro" nasceu em cima de projetos como a "Operação Ouro-Verde", que visa dar proteção ao transporte de café do interior do Paraná para o Porto de Paranaguá. Funciona das 5 horas da manhã até às 8 da noite, num processo de intensa fiscalização e controle das viagens dos caminhoneiros.

Segundo o secretário da Segurança Pública paranaense - Luiz Felipe Haj Mussi -, que comanda pessoalmente essa operação, o trabalho desenvolvido vem recebendo apoio de outras autoridades, que começam a transferir para os estados vizinhos o mesmo processo. Assim, a Polícia do Paraná espera em curto prazo de tempo dar, realmente, a proteção tão reclamada pelo caminhoneiro.

A "Operação Carreteiro" atinge 80% da malha viária do Estado mas seu sistema de funcionamento permite inclusive estender sua proteção às estradas de menor movimento. E, para se ter uma idéia da sua eficiência, nestes últimos seis meses foi registrado apenas um caso de rou-

bo de caminhão e carga e, em menos de dois dias, a Polícia prendeu e identificou os ladrões e recuperou não só o veículo como a carga.

"Anjo da Guarda"

Com a participação de patrulheiros do Policiamento Rodoviário do Estado, Polícia Civil e coordenação direta do Gabinete do Secretário de Segurança, a "Operação Carreteiro" é um verdadeiro "anjo da guarda" do caminhoneiro, de 5 horas da manhã até às 8 horas da noite. Nesse período, o caminhoneiro conta com um sistema de controle das estradas e fiscalização, capazes de permitir tráfego fácil e seguro.

O secretário da Segurança do Paraná - Luiz Felipe -, contudo, recomenda que o caminhoneiro evite trafegar fora desse horário e, mesmo quando estacionar à noite, dê preferência para as áreas protegidas pela Polícia Rodoviária.

Esse sistema - pioneiro no País - deve, segundo o presidente da ABCam, José da Fonseca Lopes, e mesmo do presidente do Sindicato das Empresas de Transporte de Cargas do Paraná, Walmor Weiss, ser seguido por outros Estados. A atuação mais enérgica nesse campo, por parte das autoridades policiais, resultaria numa economia de milhões de cruzeiros anuais para o País.

Rodovias vão ganhar áreas de descanso

O projeto roda na empresa Desenvolvimento Rodoviário S/A - Dersa, a estatal que administra as estradas Anchieta e Imigrantes (ligação S. Paulo - Porto de Santos - Praias); Trabalhadores (marginal da Rodovia Presidente Dutra - S. Paulo - Rio de Janeiro), Anhanguera e Bandeirantes (S. Paulo - Campinas - Interior) com a denominação de Estacionamento Controlado. Mas nada mais é que o plano de implantação de áreas de descanso para caminhoneiros. Será mais um serviço de atendimento ao usuário das estradas, neste caso, o fregrués de todo dia, o caminhoneiro.

Quando o engenheiro Luiz Célio Bottura assumiu a presidência da Dersa, já encontrou numa gaveta esse projeto, parado há muitos anos. Para desengavetar esse projeto, o presidente da Dersa SA passou maus momentos. Começou por reunir dirigentes de entidades de caminhoneiros. Foi um falatório danado e nada de proveitoso. O eng. Bottura chega mesmo a confundir que levou um susto, quando mais de duas dezenas de caminhoneiros e não caminha-

neiros - diretores das mais variadas entidades - se viram frente a frente no enorme auditório da Dersa, para conhecer o plano.

Passada a tempestade, a Dersa resolveu tocar o projeto mesmo que os dirigentes de entidades de caminhoneiros não se interessassem na sua administração e, hoje, o seu presidente já fala em dar início às obras do primeiro Estacionamento Controlado, a ser construído na estrada de interligação Via Anchieta - Rodovia dos Imigrantes, no alto da Serra do Mar. E, isto, segundo Luiz Célio Bottura, "para já". No começo de março, pretendia-se limpar o terreno e em menos de três ou quatro meses, inaugurar a primeira Área de Descanso para Caminhoneiro.

Parada forçada

Para os engenheiros e arquitetos que estão dando os últimos retoques no projeto do Estacionamento Controlado - ou

Transporte de areia, a especialidade da Jundu

Com frota que atualmente reúne mais de 50 veículos dos mais variados modelos, a empresa Mineração Jundu – sediada em Descalvado (Interior de São Paulo) e cliente da concessionária Quinta Roda – trabalha há 25 anos no transporte de areia para a produção de vidro e fundição. Nesta empresa, o Scania Intercooler também está presente.

O nome “Jundu” surgiu de uma planta típica da praia. Pois foi em Peruibe, no Litoral Sul de São Paulo, que a empresa se instalou de início, para a extração de classificação da areia. Na região há dois tipos de areia: uma branca, a clarinha, que se destina à fabricação de vidro; a outra, mais escura – a roxinha – é usada na fundição em geral. A partir de 1963, a Mineração Jundu já estava em Descalvado. Hoje, ela emprega 780 pessoas.

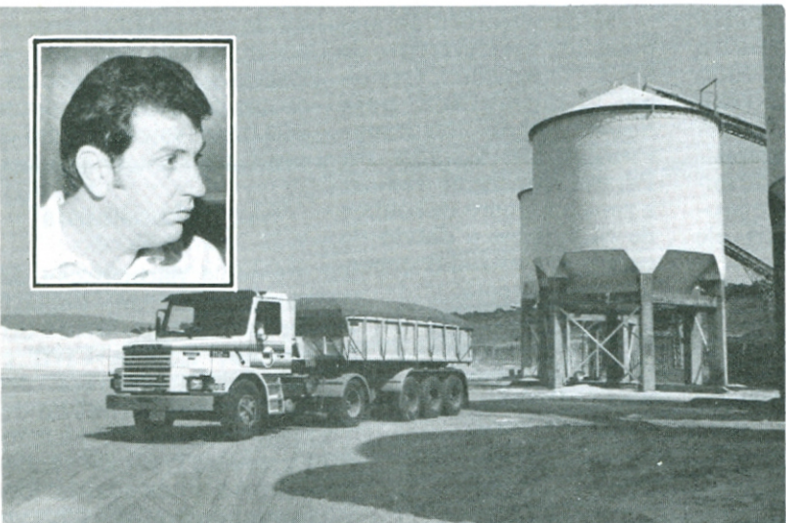
Computadores na Operação

Conforme depoimento prestado por Luís Antônio Furtado Duarte, gerente de Oficina e Transporte da Jundu, “a utilização de veículos Scania na empresa data de 1982. Primeiro, fizemos um teste com um T 112, por 15 dias, e acabamos ficando com ele. Diante dos bons resultados registrados, partimos mais recentemente para o Intercooler, que é um cami-

nhão mais econômico que o outro. Como todos os usuários, nós também tivemos curiosidade de conhecer o veículo. Inicialmente, ele rodou 18 mil quilômetros e está ótimo. Apesar de estar amaciando, o desempenho dele já é igual ou até melhor que o dos outros, na rota Descalvado-Jacaré”.

Todos os dados relativos ao desempenho dos caminhões da Mineração Jundu são rigidamente controlados, já que a empresa conta com sistemas de computação, para o setor operacional, há quase 8 anos. Tal procedimento ajuda muito nos serviços de manutenção da frota.

“A manutenção dos veículos Scania é feita sem problemas. Temos a colaboração da concessionária e já estamos pensando em treinar um ou dois mecânicos, para cuidarmos mais de perto desses veículos. Em geral, os Scania são veículos de boa mecânica e também são bons de freio. Já trocamos as lonas de freio da carreta, por exemplo, enquanto os cavalos mecânicos estão com as mesmas. O sistema de freio a motor, ou o motor conjugado ao sistema de freios, ajuda bem e é uma segurança. A manutenção é tranquila também porque utilizamos somente peças genuínas. Quanto ao desempenho, o consumo do Scania difere dos outros veículos da frota, pois ele rende mais, com menos combustível”, declarou Luís Antônio.



Luís Antônio, da Jundu: sem problemas de manutenção.

Que sorte, tchê!



No final de 1984, um Papai Noel generoso resolveu bater à porta do transportador José Ilário Poletto, natural de São Marcos e residente em Caxias do Sul (RS): o “presente” foi nada menos que um T 112 H Intercooler. Para ganhar o caminhão, José Ilário Poletto precisou apenas comprar um número do concurso promovido pela Associação dos Motoristas Sômarquenses, durante a Festa de São Marcos – ou “Festa do Caminhoneiro Scania”, como é conhecida – de outubro passado. Na foto, a entrega do veículo, feita pelo presidente da Associação, Jardelino Scodro, ao felizardo. Agora, vamos esperar pela festa deste ano!



A Transportadora São Vito, de Americana (SP), está praticamente entrando agora no serviço com caminhões pesados, com 5 veículos Scania, adquiridos junto à concessionária Quinta Roda, de Sumaré (SP). A empresa tem frota total de 35 caminhões, para o transporte de líquidos corrosivos na rota Americana-Salvador.

Com escritórios em São Paulo e

Santos, a São Vito mantém cada veículo fazendo 4 viagens/mês, segundo informa o proprietário Nicola Cerbasi. “Desde 1976 operamos nesse ramo de transporte, mas agora já pensamos em crescimento e estamos mais exigentes, o que nos levou a optar pelos veículos Scania, que apresentam excelente desempenho. Atualmente, levamos cargas para várias empresas”, explicou Nicola Cerbasi.

São Vito expande frota

No segundo semestre do ano passado, a Transportadora São Vito recebeu, em plena Feira Industrial de Porto Ferreira – Feife, mais um caminhão Scania, desta vez um T 112 Intercooler, entregue pela Quinta Roda, em solenidade que contou com a presença do gerente de Vendas da concessionária, Paulo Provenza, e de representantes da própria fábrica da Scania.

Nas rotas do leite!

A cada dia, 300 mil litros de leite dão entrada nos laticínios da Nestlé, somente através dos caminhões tanqueiros da Empresa Coelho Filho, de Porto Ferreira (SP). Com 35 anos de existência, a empresa se especializou e cresceu muito nesse ramo de transporte, a ponto de ter, hoje, frota com 23 veículos – todos Scania.

Cliente da concessionária Quinta Roda, de Sumaré (SP), e amigo pessoal do representante de vendas Antônio Carlos Pinto, o dirigente da transportadora – Joaquim Coelho Pinto – destaca que a produção de leite costu-



ma se intensificar no período de outubro a fevereiro, quando os caminhões buscam o produto na região toda de Porto Ferreira.

“Pela nossa experiência, sabemos que a frota ideal nesse ramo tem que ser montada a partir do veículo Scania, que é muito resistente e entra e sai de qualquer lugar, em qualquer situação. É um veículo econômico, de manutenção simples e que sempre tem peças disponíveis, facilitando a nossa operação. Ele nos dá muita tranquilidade, além de corresponder, tecnicamente, às necessidades deste tipo de

trabalho”, enfatiza o empresário.

A Empresa Coelho Filho, alojada em amplas dependências e com uma oficina bem equipada, conta hoje com o trabalho de 80 funcionários e tem boa perspectiva de expansão: “Pretendemos estar sempre renovando a frota, para ficarmos com os veículos mais modernos e eficientes. Isso é fundamental para qualquer empresa que esteja acreditando nas condições de crescimento econômico do País. A renovação, com qualidade, é uma necessidade obrigatória”, observou o frotista Scania.

Intercooler no transporte da erva-mate catarinense

“Este é o principal cliente Intercooler da região”, informam os colegas da concessionária Ediba, de Lages (SC), ao passarem os dados da empresa Irmãos Folle Ltda., sediada em Xaxim (SC) e que possuía frota basicamente formada por caminhões médios, mas agora já está se conscientizando das vantagens do veículo pesado, principalmente quando este é o Scania Intercooler. Atualmente, a Irmãos Folle conta com 5 Scania T 112 Intercooler, além de outros 4 T 112 convencionais.

A atividade principal da transportadora catarinense está na extração e industrialização de erva-mate e soja, com seu respectivo transporte. A cada mês, a empresa produz 600 a 800 toneladas de erva-mate. A sociedade é composta pelos irmãos Nilso, Nildo e Nereu, cabendo ao primeiro sua administração.

Ano Bom

A região atendida pela Ediba –



Irmãos Folle: crescendo com Intercooler.

onde atua como diretor Álvaro Raizer – teve no ano passado um excelente período para os negócios, com muita gente renovando e ampliando sua frota. A Transportadora Castagna, por exemplo, tradicional cliente da Ediba, possui 12 caminhões Scania e no segundo semestre de 84 foi contemplada com um T 112, pelo Consórcio Nacional Scania. A empresa é dirigida por Roberto Castagna.

Na mesma ocasião, outras duas

unidades Scania foram entregues na cidade de Caçador (SC), pela Ediba. Um potente T 142 H foi para o cliente Mário Rotta, enquanto a empresa Transauto Tedesco ficou com um T 112 H, entregue por Galeno C.O. Branco – gerente de Vendas da concessionária Scania de Lages.

Outro T 112 H seguiu para o cliente Antônio Mânica, residente na própria cidade de Lages.



Mais 3 T 112 para Bebidas Nelli

Representantes da concessionária Scania de Presidente Prudente (SP) e de sua tradicional cliente Comercial de Bebidas Nelli Ltda. estiveram reunidos (foto acima), recentemente, para a entrega de mais 3 caminhões Scania T 112 H, cabina leito, destinados ao transporte de bebidas. A Comercial de Bebidas

Nelli é representante dos produtos Brahma de Presidente Prudente e atua também através de sua subsidiária Serv-Festa, empresa especializada na organização de eventos e no completo fornecimento de refrigerantes, cerveja, aguardente, chopp e água mineral. A entrega oficial dos veículos

coube ao diretor superintendente da Movepa local, Luiz Carlos Lazzarotto, em solenidade em que os compradores estiveram representados pelo empresário Hamilton Nelli Júnior. Cada caminhão está transportando, atualmente, 1.100 caixas de bebidas por viagem.

Mais um frotista gaúcho na "Era do Intercooler"

A empresa Transportes Cavalinho Ltda., sediada em Vacaria (RS) e cliente da concessionária Mecânica (que tem na Direção Comercial o nosso amigo Antoninho Argenta), também acaba de aderir ao que se pode chamar de "Era do Intercooler".

Os diretores da Transportes Cavalinho, Ivanor Ossani e Paulo Ossani, atuam no ramo do Transporte já há bastante tempo e, atualmente, a empresa conta com frota de 21 caminhões, todos Scania, para operar no transporte de líquidos, por rotas que incluem o estado do Rio Grande do Sul e as cidades de São Paulo e Belo Horizonte.

A mais recente aquisição da transportadora, o T 112 Intercooler, tem se

constituído em grande fator de economia e rentabilidade. Conforme declararam os diretores, "a economia de diesel proporcionada pelo Scania Intercooler é tão significativa que se pode arriscar a dizer que o caminhão viaja sem motorista, pois os custos com o motorista são cobertos pela diferença no consumo de combustível".

Segundo Ivanor Ossani, "nossas próximas compras terão que ser Scania T 112 H Intercooler, que possui custo inicial pouco maior, mas que nos proporciona retorno do investimento em 5 ou 6 meses, principalmente com a economia de diesel, sem falar nas outras vantagens notoriamente interessantes".



Antoninho Argenta e Paulo Ossani: encantados com o Intercooler.

Gerentes de vendas em reunião nacional



Mais uma vez, como ocorre anualmente, os gerentes de Vendas de Caminhões da Rede Scania estão trocando informações, participando de palestras com temas alusivos a Marketing e Administração, assistindo a filmes sobre o desenvolvimento profissional e aprimorando, enfim, o relacionamento fábrica-concessionários. Trata-se do V Encontro Nacional dos Gerentes de Venda de Caminhões da Rede Scania, promovido pelo Depto. de Vendas de Caminhões da fábrica, de 11 a 16 de março, no Hotel Senac, de Vitória (ES).

Treinamento no Paraguai

O Depto. de Assistência Técnica da Scania continua firmemente empenhado em seu programa de treinamento para funcionários de clientes não só do Brasil, como da América Latina e África. No final do semestre passado, o instrutor Paulo Massucato - do depto. - ministrou uma semana de cursos para 27 funcionários do Ministério de Obras Públicas do Paraguai, que havia adquirido expressivo lote de caminhões Scania. As instruções fizeram parte dos cursos de motoristas, manutenção preventiva e entrega técnica do produto e foram realizadas nas dependências da Diesa, representante Scania sediada em Assunção, a capital paraguaia.

Intercooler, o caminhão do ano

Depois de conquistar a preferência dos transportadores, o caminhão Scania T 112 H 4 x 2 Intercooler está ganhando, também, os cumprimentos da Imprensa especializada. Tanto que foi eleito como "Caminhão do Ano", pelo "Moto Auto Jornal", de Porto Alegre, durante a premiação referente a 1984.

A promoção do jornal especializado gaúcho levou mais de uma centena de empresários do setor automobilístico ao Hotel Plaza São Rafael, em dezembro passado, para a solenidade de entrega de 36 troféus, sob a direção do editor Nilton Broquá.

Foi realmente uma noite de gala, ocasião em que a Saab-Scania do Brasil esteve representada por Odair Pratarotti, do Depto. de Vendas de Caminhões, para o recebimento do prêmio máximo de 84. Outro premiado, Darcy Marin - dirigente da concessionária Scania de Guaíba (RS), a Suvesa -, fez a entrega do troféu a Odair Pratarotti que, em rápidas palavras, enalteceu a iniciativa do jornal e destacou algumas características do Scania Intercooler, que levaram à indicação de "Caminhão do Ano".



Pratarotti e Marin.

REGISTRO

Viação Garcia, 50: história exemplar, da Catita ao Papa!

Com uma placa comemorativa, entregue pessoalmente pelo Presidente Ake Norrman, no final de 1984, a Saab-Scania do Brasil prestou significativa homenagem à bem sucedida Viação Garcia, por ocasião de seu 50º aniversário. Juntamente com Ake Norrman, o Diretor Comercial - Hans Schluepmann - e o Gerente de Assistência Técnica da fábrica - Rolf Hedberg -, acompanhados por Pedro Lopes - dirigente da concessionária Scania de Londrina, a Irmãos Lopes -, visitaram as instalações da Viação Garcia, a fim de transmitir os cumprimentos à diretoria da empresa de ôni-

bus. Empresa, aliás, que possui uma das mais belas histórias do Transporte Coletivo do País, que vai dos primórdios da operação com o ônibus "Catita" até momentos inesquecíveis, como aquele ocorrido em julho de 1980, quando o Papa João Paulo II, em visita a Curitiba, dispôs o famoso "Papamóvel" e utilizou um ônibus da Garcia, sentando-se ao lado do motorista, no trajeto do aeroporto ao centro da cidade. Na foto, Fernando Garcia Cid, José Garcia Molina e Ake Norrman, na homenagem da Scania à Viação Garcia.



Pelotas: bons negócios

A Transportadora Tessmann Ltda., de Camaquã (RS), cliente da concessionária Suvesa de Pelotas e que já apareceu na edição passada do nosso "Rei da Estrada", volta ao noticiário com tudo: em janeiro, adquiriu mais um T 112 H 4 x 2 Intercooler, que passa a ser a sétima unidade Scania de sua frota de 14 caminhões. A Transportadora Tessmann é de propriedade de Helmut Tessmann e Bruno Bergmann, que na entrega do veículo novo estiveram representados por Sérgio Luiz B. Vasconcelos. Pela Suvesa, esteve presente ao acontecimento o gerente de Vendas de Pelotas, José Ermenegildo Lenzi.

Também durante janeiro, a empresa

Transporte e Comércio Menon Ltda., que em 1984 já havia ficado com 8 unidades Scania, recebeu seu novíssimo R 112 H 4 x 2, entregue pela Suvesa Pelotas, conforme informa o diretor local, Celso Casarin. A transportadora possui frota composta por 18 caminhões Scania e seus proprietários são Gaspar Henrique Menon e Elío Toniasso.

Outro Intercooler da região de Pelotas foi para o Frigorífico Silva Ltda., de Rio Grande, contemplado através do Consórcio Nacional Scania. Entregue igualmente pela Suvesa Pelotas, o T 112 H 4 x 2 Intercooler já está na estrada, trazendo muita economia e bons lucros para o Frigorífico Silva.

Muriaé: início de frota

A Tranal Transportes Ltda., empresa sediada em Muriaé (MG) e que tem como proprietário o antigo frotista local - e especializado no transporte de GLP - Otelo Augusto Costa, adquiriu em janeiro passado mais um T 112 Intercooler. A frota da transportadora é composta por 10 veículos, 50% Scania. Ela é atendida pela concessionária Covepe, que tem como diretor, Mizaél Artur Ferreira Varella, e gerente de Vendas, José Aguiar de Araújo. Aliás,

com essa venda a Covepe completa a colocação do Intercooler no terceiro segmento diferente de mercado - combustível, melaço e GLP.

Outro cliente da Covepe que recebeu seu T 112 H 4 x 2, logo na entrada do ano, foi Reinaldo Romeu dos Santos, carreteiro residente em Divino (MG), que iniciou sua carreira como motorista e hoje possui dois caminhões Scania. O Reinaldo ainda vai longe!

Mais de 200 profissionais – motoristas principalmente – que integram os quadros de funcionários de frotistas Scania, atendidos pela concessionária Irmãos Lopes (Londrina-PR), deverão participar de treinamento especializado no decorrer deste ano. Os cursos já tiveram início e são ministrados pelo Centro de Treinamento “José Lopez Lopez”, montado pela concessionária. Neste mês de março, mecânicos de frotistas Scania passam por aulas teóricas e práticas sobre os motores DN 11, DS 11 e DSC 11, além de transmissão; e para abril, está previsto curso completo para motoristas.

O centro de treinamento de Londrina funciona desde fevereiro do ano passado, embora sua inauguração oficial tenha ocorrido no final de 1984, em solenidade bastante prestigiada, que contou com a participação da Diretoria da Scania do Brasil, tendo à frente o Presidente Ake Norrman. Na ocasião, o fundador do grupo empresarial de Irmãos Lopes, José Lopez Lopez, foi homenageado e ficou até surpreso ao se transformar no patrono do novo e bem equipado centro de treinamento.

De fato, o local conta com os mais completos recursos e equipamentos para o desenvolvimento dos cursos referentes aos produtos Scania. Há uma sala de treinamento técnico com dois painéis – um, detalhando todo o sistema de freios dos veículos; o outro, mostrando o funcionamento completo do sistema elétrico. A sala reúne ainda motores, caixa de mudanças e eixo traseiro, equipamentos de geometria da direção e todo o ferramental necessário para a execução de serviços junto aos veículos Scania, conforme os padrões estabelecidos pela fábrica.

As instruções teóricas são ministradas em outra sala, com capacidade para 20 participantes, quadro-negro e todos os recursos audiovisuais. O centro se completa com mais uma sala, destinada ao material didático (que inclui toda a literatura técnica Scania), uma sala de coordenação dos cursos e um anfiteatro com capacidade para 55 pessoas, tela panorâmica e cabina de som/imagem.

“Atualmente, os cursos são ministrados por instrutores da fábrica e, no ano passado, recebemos aproximadamente 250 profissionais para treinamento, distribuídos em 14 cursos técnicos e administrativos, que foram dirigidos também ao pessoal da própria concessionária”, explica Regina Isabel de Barros, psicóloga e coordenadora do centro de treinamento.

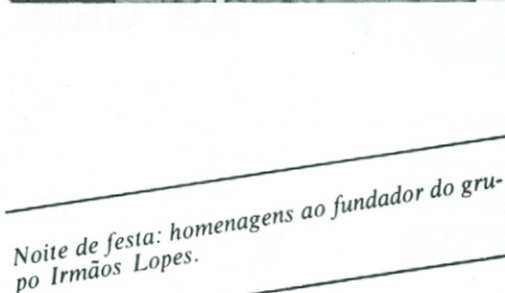
Sem Prejuízos

Regina Barros comenta também como é feita a indicação do profissional que deve fazer um curso: “Inicialmente, verificamos a relação de clientes que possuem oficinas próprias e enviamos uma mala-direta com a programação dos cursos. A partir daí, o cliente entra em contato conosco, demonstrando seu interesse”. E esse interesse é realmente geral, já que o cliente arca apenas com os custos de hospedagem e alimentação dos seus funcionários em treinamento, sem desembolsar qualquer quantia pelas instruções práticas e teóricas.

Cada curso do centro dura em média 5 dias, com 8 horas de trabalhos diários e avaliações tanto em seu início como no término. Após a conclusão, o centro emite certificados aos profissionais treinados, em solenidade que costuma ser bastante descontrada, a ponto de contar com fotos do grupo de alunos e distribuição de brindes. De acordo com os



José Lopez Lopez e Ake Norrman: inaugurando o centro de treinamento.



Noite de festa: homenagens ao fundador do grupo Irmãos Lopes.



LONDRINA JÁ TEM CENTRO DE TREINAMENTO A NÍVEL DA FÁBRICA

(E o Sul e o Norte também terão os seus em 85)



Sala teórica: bem equipada e surpreendendo os profissionais.



Aulas práticas: completo conhecimento dos produtos Scania.



Regina Barros: esperando mais de 200 alunos em 1985.

padrões estabelecidos pelo centro, cada curso tem validade por 2 anos, ocasião que deve ocorrer a primeira reciclagem.

Segundo Regina de Barros, o sistema de divulgação da programação antecipada do calendário de treinamento facilita o planejamento do cliente na liberação de seus funcionários, evitando qualquer prejuízo decorrente de uma eventual paralisação da frota. “O cliente pode adequar as paradas com o período do curso, sem prejudicar sua atividade de rotina. Assim, ele deixa o funcionário disponível na ocasião certa do treinamento. Depois, terá um funcionário com mais conhecimento e experiência em sua oficina, o que, certamente, resultará em ganhos de tempo e aproveitamento para a manutenção da frota, possibilitando também que as informações técnicas se estendam a outros colegas de serviço”, comenta a coordenadora.

Novos Centros

Além das evidentes vantagens técnicas, o treinamento de Londrina está fazendo com que os funcionários dos frotistas Scania retornem às suas oficinas mais motivados para o trabalho. “Embora seja um especialista – fala Regina Barros –, quando o aluno chega ao centro de treinamento, costuma ter dificuldades de compreensão e de manuseio do material técnico. Não se pode afirmar que ele mude completamente depois de 5 dias, mas passa a ter novo comportamento, ficando muito mais à vontade em relação a tudo que se refere aos produtos e ferramentas. Os alunos costumam elogiar o aprendizado teórico, pelo qual nunca tinham passado, e demonstram muito interesse por temas inteiramente novos, como, por exemplo, aqueles mostrados nos filmes institucionais referentes ao grupo Scania, tanto no Brasil como do Exterior”.

Os recursos audiovisuais têm obtido resultados tão expressivos, que a concessionária Irmãos Lopes já partiu para uma iniciativa muito oportuna: estendeu a apresentação de filmes técnicos à sala de lazer dos motoristas, onde funciona um aparelho de vídeo-cassete acoplado ao televisor. Desta forma, os motoristas podem ter uma folga melhor aproveitada, enquanto aguardam os reparos nos veículos.

Essa sequência de bons resultados com o treinamento em Londrina teve repercussão imediata na própria fábrica da Scania, como atesta o chefe de Treinamento de Serviço, Nelson de Campos, ao anunciar que ainda em 1985 mais dois novos centros deverão entrar em funcionamento, atendendo aos clientes das regiões de Guaíba (RS) e Belém (PA).

“Sempre tivemos treinamento nas concessionárias, mas um centro como o de Londrina faz mais que isso: pode ministrar qualquer tipo de curso. O que estamos verificando é que há uma conscientização geral sobre a necessidade de treinamento, pois os próprios clientes já descobriram que isto é vantajoso. Agora, com mais dois centros funcionando nos extremos do território nacional, estamos descentralizando o aprendizado técnico e facilitando o relacionamento de clientes de diferentes concessionárias da rede Scania. Partimos, enfim, para o treinamento regional, com os mesmos equipamentos e qualidade que são encontrados na fábrica”, afirmou Nelson de Campos, “visto que os novos instrutores das concessionárias serão orientados e acompanhados pelo nosso Treinamento de Serviço”.