

REI DA ESTRADA

ANO III

MAIO/1985

Nº 10



NOSSA PESCA, LUCRANDO COM OS MOTORES SCANIA

Sardinha. Camarão. Pescados em geral.

Mesmo enfrentando dificuldades, a Pesca Nacional vai conquistando novos mercados, inclusive no Exterior. E nessa escalada, a nova geração de motores marítimos Scania tem contribuído decisivamente, como atestam os pescadores.

“Uma das grandes vantagens de operarmos com motores Scania está no fato deles serem nacionais, o que facilita a manutenção, pois todos sabem mexer e as peças são facilmente encontradas”, afirma José Conca Otero, presidente da Cooperativa Mista de Pesca Nipo-Brasileira, do Guarujá (SP) e que reúne 200 cooperados. No ano passado, a cooperativa faturou Cr\$ 56 bilhões, produzindo 51 mil toneladas de pescados. E, agora, está recebendo mais 30 novos barcos, equipados com motores marítimos Scania DSI 11, para aumentar a produção. A pesca nacional é assunto da **Página 7**.

NOSSOS CAMPEÕES ESTÃO MUDANDO!



Duas personalidades do Automobilismo apresentam as suas novidades: Maurizio Sala (esquerda), o piloto brasileiro que conquistou o Campeonato Inglês de Fórmula 3 no ano passado, está aprimorando o novo motor Saab em seu carro e mostra os primeiros resultados, na **Página 12**.

Luis Alberto Pereira (direita), vice-campeão brasileiro de Stock-Car em 1984, chega agora às águas com a primeira lancha de recreio do País equipada com dois motores Scania DSI 14, totalizando propulsão de 970 CV, conforme você confere na reportagem da **Página 7**.



Pesados: bons hoje; melhores no futuro

Dentro de 15 anos, mais 1,5 milhão de novos caminhões deverão estar rodando pelas estradas brasileiras. No total, serão 2,5 milhões de caminhões, transportando 60% das cargas produzidas no País. E nesse contexto, os pesados – que apresentam menores custos operacionais e maior eficiência – terão posição invejável, conforme informamos e comentamos em “Opinião”, na **Página 2**.

Um equipamento simples faz você ganhar Cr\$ 2 milhões

Se você opera com caminhão e carreta, utiliza rotas de longa distância e mantém velocidade média de 70 km/h em ao menos metade do trajeto que percorre, fique sabendo que poderá ganhar um litro de diesel a cada 100 quilômetros rodados. Para quem totaliza 100 mil quilômetros rodados num ano, isso significa uma economia de até Cr\$ 2 milhões. Como é possível? Simples, basta usar um equipamento que já demonstrou, na prática, resultados surpreendentes. Conheça esse equipamento na **Página 8**.

“Senhores passageiros, este é o Superônibus”!

Em menos de um ano, a empresa de ônibus 1001 aumentou em 15% a ocupação em sua linha Niterói-São Paulo, graças a uma estratégia que agradou em cheio os passageiros: está oferecendo a mesma boa qualidade de serviços que se encontra no transporte coletivo do eixo Rio-São Paulo, baseada na utilização dos ônibus K 112, com suspensão total a ar, promocionalmente batizados de “Superônibus”. Os detalhes dessa ousada e bem sucedida iniciativa, bem como a incrível carreira do proprietário da empresa 1001-Jélson da Costa Antunes-estão na **Página 12**.

Opinião

O Futuro é dos Pesados



responsáveis por mais de 28% de toda a carga movimentada.

As projeções indicam que o volume de carga transportada no Brasil passará 350 bilhões de toneladas/ano para 1,4 trilhão de toneladas no ano 2000. Como os prognósticos apontam uma participação de 60% dos transportes rodoviários no bolo de cargas do País naquele ano, prevê-se a necessidade de 2,5 milhões de caminhões em operação no final da próxima década. Ou seja, deverão entrar em operação, no País, mais de 1,5 milhão de novos caminhões nos próximos anos. Nesse contexto, os caminhões pesados – que apresentam menores custos e maior eficiência – têm posição invejável. Afinal, necessariamente, deverá acentuar-se a alteração do perfil da frota nacional de caminhões a favor dos pesados, em face da economia de escala desse tipo de veículo, gerada por sua maior capacidade de carga, maior rendimento energético, menor investimento por tonelada transportada, melhor desempenho e, enfim, maior vida útil.

Tais fatores combinados propiciam acentuadas vantagens para os pesados, frente a outros tipos de caminhões. Assim é que o pesado tem rendimento energético (consumo quilômetro/litro x capacidade de carga) 50% superior aos caminhões médios; o investimento do pesado é 10% menor que o dos médios, considerando-se seus preços, capacidade de carga e vida útil; e a sua velocidade operacional, 10% superior aos médios, traduz-se em maior número de viagens e maior tonelage transportada por mês, e, portanto, em menores custos.

Em termos macroeconômicos, a opção crescente pelos caminhões pesados reúne outros resultados interessantes. Por exemplo: um aumento de 10 para 15% da participação dos pesados na frota nacional de caminhões geraria para o País uma economia de 500 milhões de litros de diesel por ano.

Considerando-se as longas distâncias que separam as regiões geradoras de carga do País, a abertura de novas estradas (como já ocorre nas regiões Centro-Oeste e Norte) e, enfim, a nossa própria dependência em relação à rodovia, é desejável que nos próximos anos os pesados venham a representar mais de 20% da frota brasileira de caminhões, transportando significativa parcela da produção nacional, diluindo e reduzindo custos tão nocivos à caminhada da economia brasileira rumo ao pleno desenvolvimento.

E na indústria de caminhões haverá sempre um crescente esforço de investimento, em produção e tecnologia, para dotar o País de um moderno, eficiente e competitivo sistema de transportes rodoviários.

Ake Norrman
(Presidente da Saab-Scania do Brasil)

O País convive, hoje, com elevado grau de interdependência regional para o abastecimento de seu mercado interno, com a movimentação de 350 bilhões de toneladas de carga por ano, 70% das quais conduzidas pelo transporte rodoviário. Essa presença da rodovia nos transportes fez com que o caminhão se transformasse, efetivamente, num poderoso agente de integração nacional e de expansão do mercado interno, ao levar produtos e matérias-primas às mais distantes regiões do País. Embora a participação dos caminhões pesados na frota nacional seja de apenas 10%, esses veículos já se tornaram

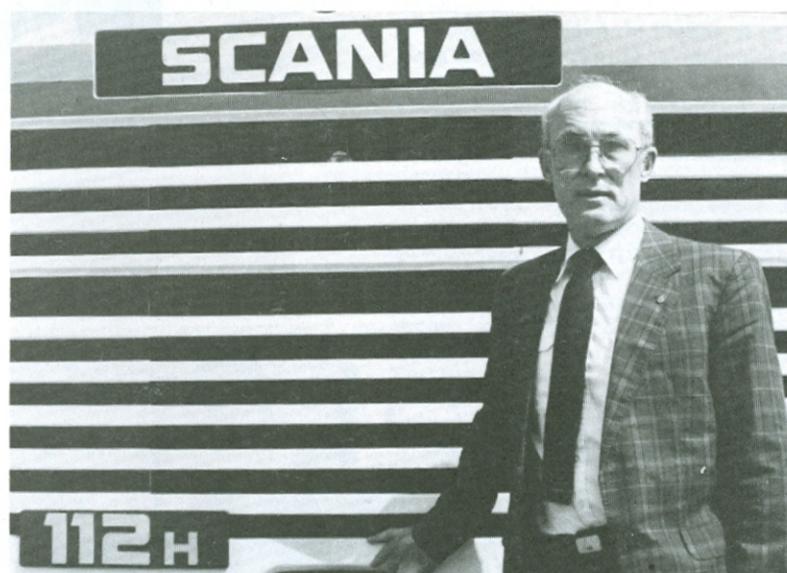
A Scania tem novo diretor industrial

O engenheiro mecânico Carl Gosta Skygge, sueco, 51 anos, é o novo Diretor Industrial da Saab-Scania do Brasil, em substituição a Dan Svensson, que retorna à Suécia, para assumir outras funções no grupo. Dentre os principais objetivos do novo diretor está a consolidação do Programa Scania, lançado no Brasil a partir de 1981 e que consiste na completa remodelação das linhas de caminhões, ônibus e motores separados da marca, dentro de avançado projeto tecnológico.

Carl Gosta Skygge graduou-se em Engenharia Mecânica, em 1957, pelo Royal Institute of Technology, de Estocolmo, Suécia, e especializou-se em Energia Nuclear, através da University of Illinois, dos Estados Unidos, e Economia, pela Universidade de Lund, Suécia. Durante as Décadas de 60 e 70, Carl Skygge permaneceu estreitamente ligado ao programa nuclear sueco, coordenando projetos para a instalação de reatores.

Em 1981, ele ingressou no grupo Saab-Scania, na Suécia, com a função de Diretor de Compras, o que possibilitou pleno conhecimento de componentes e equipamentos, bem como da atuação de fornecedores dos novos produtos integrantes do Programa Scania. Por várias vezes, Carl Skygge esteve no Brasil, visitando fornecedores e acompanhando a produção da fábrica, em São Bernardo do Campo.

"Acho a experiência brasileira – diz o novo diretor – particularmente interessante, já que o País vive um ascendente processo de desenvolvimento econômico. A Scania do Brasil, embora ligada ao grupo exterior, tem atuação autônoma e reúne muitas perspectivas nos setores de produção, compras e projetos. Aqui temos, também, gente e condições de produção de alto nível. A oportunidade de participar desse desenvolvimento é, enfim, por demais importante".



Carl Skygge: consolidando o Programa Scania.

Embora tenha, no passado recente, profundas ligações com a área de energia, Carl Skygge mostra-se restritivo quanto à possibilidade de novidades nesse sentido, na linha de produtos Scania, com a sua chegada: "Quando se fala em alternativa energética, a Scania do Brasil já tem uma filosofia específica – e bem sucedida – em andamento. Tanto que mais de 50 caminhões movidos a álcool, produzidos em nossa fábrica, atendem com alta eficiência às usinas de açúcar do País. Muitas alternativas são cogitadas, não só no Brasil, como em outros países, mas a Scania prefere se distanciar de aventuras tecnológicas, firmando seus esforços nas experiências com o etanol, que já comprovou, na prática, apresentar resultados satisfatórios com a tradicional qualidade e o bom

desempenho dos produtos Scania. O futuro desenvolvimento de preços relativos ao óleo diesel e etanol vão determinar o mercado desta alternativa de motor".

Em suas atividades no Brasil, o novo diretor pretende consolidar o Programa Scania, buscando concentração nos tipos, mas sempre em frente da tecnologia, com identidade entre os produtos fabricados aqui e na Suécia. "Com a flexibilidade do modular Programa Scania, que pode entregar ao operador o veículo mais indicado para o seu trabalho, juntamente com a qualidade de nossa produção, estaremos caminhando seguramente para alcançar os melhores níveis de economia", declarou Carl Skygge.

Nova República recebe pedidos do Transporte

"É preciso ter coragem política de destruir mitos e preconceitos que, há tantos anos, vêm atrasando o desenvolvimento dos Transportes no Brasil". Dessa forma, o Deputado Federal Denisar Arneiro (PMDB-RJ), apresentou seu programa para Transportes Rodoviários de Bens como prioridade absoluta ao novo governo, destacando "o abandono em que se encontra o setor".

Arneiro está propondo a criação de mecanismos de financiamento que agilizem a renovação da frota de veículos de carga e pede o estabelecimento da alíquota do Imposto de Renda para estes transportes, em idênticas condições ao de passageiros, além da revisão da legislação de transportes de produtos perigosos. Recomendou ainda a adoção de várias medidas sugeridas por Secretários de Segurança Pública, em recente encontro nacional, para se reduzir o número de roubos e assaltos a caminhões.

E tem mais: Denisar Arneiro pede a criação de um fundo destinado à manutenção e conservação das rodovias brasileiras.



Denisar Arneiro: pedindo definições e mudanças.

Mais um ano

Com esta edição, o jornal externo "Rei da Estrada", editado pela Saab-Scania do Brasil, está completando o seu segundo ano de circulação. Nesse período, o "Rei" procurou mostrar detalhes técnicos dos produtos Scania – caminhões, ônibus e motores –, bem como as atividades da extensa rede de concessionárias da marca no País e dos agentes no Exterior, além de depoimentos e experiências dos clientes. Aqui, foram retratados também os diversos segmentos econômicos em que estão presentes os produtos Scania, através de reportagens, e, mais recentemente, identificadas as aspirações em particular dos caminhoneiros autônomos, com a criação da página "Pé na Estrada". Os leitores, por sua vez, tiveram participação ativa, com a publicação de suas cartas.

Todas essas diretrizes, que guiaram o "Rei da Estrada" nesses dois anos, continuarão prestigiadas e reforçadas durante a nova etapa que se inicia. Paralelamente à divulgação de tudo que se refere às atividades e produtos da Scania, o "Rei" permanecerá, como sempre, também atento e presente no dia-a-dia do Transporte Nacional.

REI DA ESTRADA

Publicação da Saab-Scania do Brasil S/A, editada pela Divisão de Assuntos Governamentais e Institucionais
Diretor de Assuntos Gov. e Institucionais: Mauro Marcondes Machado
Chefe Com. Social: Ademir Cantero

Editor Responsável e Redator: José Eduardo Ramos Gonçalves (MTb 12.120-SP)
Colaboração: Valter Aparecido dos Santos
Fotografias: José Oliveira

Ilustrações: Gilmar Godoy (Gil)
Diagramação: Milton Alves Júnior
Composição Fotolitos: Diário Gde. ABC
Impressão: Centro Gráfico Scania
Correspondência: Av. José Odorizzi, 151 -

São Bernardo do Campo (SP) - CEP 09700 - Fone (011) 452-9131

● Publicação filiada à Aberje. É autorizada a reprodução de qualquer matéria editorial, desde que citada a fonte.



"Moto-home": por fora, ônibus; por dentro, casa luxuosa.

Nosso "moto-home", agora para os norte-americanos

A empresa Hometur, de Belo Horizonte (MG), está abrindo neste mês de maio novo e importante mercado, ao entregar pela primeira vez seu "moto-home" para Miami, Estados Unidos. O veículo – uma autêntica casa de luxo sobre rodas – foi produzido a partir do chassi Scania K 112, com suspensão total a ar, recebendo incrível quantidade de equipamentos e acessórios. E tem mais: em meados de abril, chegou à Hometur mais um pedido do Exterior, desta vez de Assunção, Paraguai, que também deseja ter seu "moto-home" e com o chassi Scania.

Enquanto o mercado norte-americano é servido por quase 150 fabricantes locais de "moto-home", no Brasil há apenas 3 e a Hometur, com 6 anos de atividades, já pode ser considerada a mais importante empresa desse ramo. Conforme informa o proprietário, Willian Maia Fernandes, a empresa produz cerca de 12 veículos do tipo por

ano, "porém a produção de uma única unidade leva de 90 a 120 dias e, naturalmente, mais de uma é produzida ao mesmo tempo". Há 7 modelos, com comprimentos variando entre 7,50 e 13,20 metros.

Além de contar com o conforto e desempenho proporcionados pelo chassi Scania, o modelo que segue para Miami tem carroceria Diplomata 350 (Nielson), suíte completa, quarto com 2 beliches, cozinha, frigobar, ar-condicionado, 6 aparelhos de TV, 2 vídeos-cassetes, 2 sanitários, 4 canais de som, sala de estar/jantar, grupo gerador de energia sofisticado, rádio com radar acionado por sistema de computação (semelhante ao de um avião Boeing e com custo de US\$ 9 mil, ou aproximadamente Cr\$ 42 milhões) e bagageiro enorme, que acomodará um automóvel Honda 750. Esse veículo custou US\$ 150 mil, ou, em valores de meados de abril passado, cerca de Cr\$ 675 milhões.

Fortaleza já tem seu K 112 urbano

A empresa de ônibus urbano São José do Ribamar, de Fortaleza (CE), colocará em operação, brevemente, seu primeiro ônibus Scania K 112, adquirido junto à concessionária local, a Cequip. Dirigida por João Alberto Leite Barbosa, a empresa urbana conta com frota de 34 coletivos e pretende utilizar a grande capacidade de transporte e o conforto proporcionados pelo Scania K 112 em suas linhas de maior movimento, as Circulares 1 e 2, que atendem aos usuários das regiões da Estação Rodoviária, Av. 13 de Maio, Bairro de Fátima, Campus do Pici e Unifor.

Em meados do ano passado, a

Scania colocou o ônibus urbano K 112, para testes, nos principais corredores de transporte de Fortaleza. Na ocasião, várias empresas locais – entre as quais a Companhia de Transporte Coletivo (CTC) – manifestaram entusiasmo pelo desempenho do veículo e, também, pela repercussão altamente favorável junto aos passageiros. Para os estudantes da Unifor, agora atendidos pelo K 112 da São José do Ribamar, o novo veículo "representa, finalmente, um serviço condizente com as necessidades de uma região tão movimentada e carente de conforto nas deslocamentos", conforme declarações colhidas durante os testes.



K 112 em Fortaleza: testado e aprovado

K 112 gera procura nas linhas nordestinas

Fundado em novembro de 1978 e chegando nesses poucos anos a uma frota composta por 101 ônibus, para tráfegar em 12 linhas de longa distância, o Expresso Ipu-Brasília – de Fortaleza (CE) – decidiu optar, desde 1984, pelos ônibus Scania K 112. De início, a empresa adquiriu 5 unidades do tipo, com suspensão total a ar, junto à concessionária Cequip, e os resultados vieram imediatamente: os usuários estão fazendo uma verdadeira seleção no Terminal Rodoviário de Fortaleza e chegaram a esperar muito tempo, só para poderem utilizar as linhas onde operam os ônibus Scania.

"Tive motivos muito claros para optar pelo ônibus Scania", explica o Diretor Vice-Presidente do Expresso Ipu-Brasília, Francisco Carlos: "Nas minhas linhas, Scania proporciona maior economia de combustível, mais capacidade de carga e tem manutenção fácil". Somente a linha Fortaleza-Belém conta com 1.500 quilômetros de extensão, enfrentando asfalto de má qualidade a partir do Maranhão. O percurso é cumprido em 22 horas, com 5 paradas para descanso. "Com os 50 lugares ocupados, o Scania faz, em



Foto: Eduardo Queiróz

Francisco Carlos

média, 3,5 km/litro nesse trajeto", diz Francisco Carlos, acrescentando que pretende utilizar o K 112 leito no horário das 22h00, que atualmente registra 70% de ocupação nos carros, a fim de aumentar a procura.

Muita Bagagem

O empresário garante que os usuários descobriram rapidamente as vantagens do ônibus Scania e

isso ajuda muito – e diretamente – no movimento. "No embarque, o usuário faz a seleção, a favor do Scania, porque ele sabe que numa mesma viagem, esse ônibus chega 2 horas mais cedo que os outros, oferecendo muito mais conforto".

E os usuários de linhas como Fortaleza-Belém têm suas peculiaridades. "Em primeiro lugar, é um passageiro de muita bagagem, já que 60% dos usuários são comerciantes de artesanato que levam suas mercadorias na ida, retornando com produtos adquiridos na Zona Franca de Manaus. Depois, é um tipo de usuário que gosta de viajar folgado, com espaço e conforto".

Devido aos resultados da primeira experiência, Francisco Carlos quer os Scania K 112 atendendo também aos usuários das linhas Fortaleza-Belo Horizonte e Fortaleza-Brasília. A primeira tem 2.450 quilômetros, pega trechos longos de serra e é percorrida em 40 horas pelos ônibus convencionais. A outra, com extensão quase igual, é cumprida em 39 horas. "Com o ônibus Scania, o percurso todo pode ser feito em 36 horas, em ambas as linhas, apesar dos 8 pontos de parada", prevê o empresário.

O Padron nas ruas



A população da Grande São Paulo, que se prepara para ganhar expressiva e oportuna extensão de seu sistema de trólebus, conforme anunciaram as autoridades locais e o próprio governador Franco Montoro, já está se beneficiando com os novos ônibus Scania K 112, tipo "Padron". Os ônibus – com três portas para embarque e desembarque e alta capacidade de transporte – foram entregues em março pelo Presidente da Scania, Ake Norrman, e diretores da fábrica



e da concessionária Codema, para o Prefeito Mário Covas, durante destacada solenidade, em que os convidados tiveram a oportunidade de fazer rápido itinerário, "como usuários" (Foto 1), a partir do Parque Ibirapuera. Agora, são os usuários de fato – os paulistanos – que conhecem as vantagens dos 38 ônibus K 112 Scania (de um lote total de 50, que será completado em breve) à disposição nas regiões de maior concentração da Capital paulista (foto 2).

Viação Progresso visita a fábrica

Em abril passado, estiveram em visita à fábrica da Scania os empresários nordestinos Cristóvão Cavalcanti e Francisco Tude, dirigentes da Viação Progresso (Recife/PE), Trans-Paraíba (PB), Vera Cruz (urbana), Leão do Norte, Cruzeiro (urbana) e Boa Vista. Os visitantes foram recepcionados pelo gerente Roberto Cury e pelo representante Antônio Bruzzi, ambos do Depto. de Vendas de Ônibus da Scania, e assistiram a um filme institucional sobre as atividades do grupo Saab-Scania, percorrendo, em seguida, a linha de montagem da fábrica. Na ocasião, os empresários comentaram os bons resultados que vêm obtendo com os 20 ônibus Scania K 112, entregues no final do ano passado pela concessionária Novepe, para operarem em linhas rodoviárias de Pernambuco e Paraíba, pertencentes às empresas Progresso e Trans-Paraíba. Na foto: Antônio Bruzzi, Francisco Tude, Roberto Cury e Cristóvão Cavalcanti.



A interessante revelação do Encontro de Gerentes:

“Preço não determina compra de caminhão novo”

O item preço não é o principal fator levado em conta na compra de um caminhão zero quilômetro. Essa interessante conclusão – talvez até coincidente com os novos rumos da economia brasileira – resulta de ampla pesquisa desenvolvida pela Scania do Brasil que, durante o segundo semestre do ano passado, reuniu depoimentos de 800 frotistas de caminhões pesados, em 15 pontos estratégicos da malha rodoviária nacional.

“Os três itens que determinam uma compra de caminhão, hoje, são o desempenho do veículo, sua economia no consumo de combustível e o valor de revenda”, conforme anunciou o gerente de Vendas de Caminhões da Scania, Flávio Mermejo, durante o V Encontro Nacional dos Gerentes de Vendas de Caminhões da Rede Scania, realizado em meados de março em Vitória (ES) e que contou com a participação de mais de 50 gerentes da rede de concessionárias.

Durante a reunião, os gerentes convidados assistiram a palestras e filmes, além de participarem de um treinamento especial sobre Administração e Marketing e de uma série de debates, enfocando aspectos



Flávio Mermejo fez a entrega dos prêmios “Destaques da Área Comercial de 1984”.

práticos da atividade comercial.

Ao abordarem os resultados da pesquisa, representantes do Setor de Engenharia de Ven-

das da Scania – os autores do levantamento minucioso – esclareceram que foram obtidos dados que, inclusive, caracterizam o perfil do frotista

e os segmentos de transporte operados, além dos itens de influência na decisão de compra. A pesquisa confirmou, por exemplo, que a troca de

informações entre os frotistas é a grande responsável pela formação de opinião sobre o veículo a ser adquirido.

Destaques de Vendas

Por outro lado, como ocorre anualmente, a Scania entregou no encontro dos gerentes os prêmios alusivos aos Destaques da Área Comercial do ano passado.

O “Destaque Empresarial” ficou para Lael Varela, dirigente das concessionárias Venac (Vitória/ES) e Covepe (Muriaé/MG e Governador Valadares/MG). Os outros destaques comerciais foram Novepe (Recife/PE), recebido por Galeno C.O. de Oliveira; Supercar (Osasco/SP), entregue a Antônio Carlos Ferreira; e Movepa (Presidente Prudente/SP e Ourinhos/SP), concedido a Luiz Carlos Lazarotto.

O encontro, que contou ainda com a participação de representantes da Associação Brasileira de Concessionários Scania – Assobrasc e do Consórcio Nacional Scania, foi oficialmente encerrado pelo Diretor Comercial da Scania, Hans Schluemann.

Já começa a escolha do novo “Mecânico Padrão”

A Saab-Scania do Brasil já está promovendo o 2º Concurso “Mecânico Padrão Scania”, versão 85, para os profissionais que atuam nas oficinas da rede de concessionárias. A partir deste mês de maio, está sendo distribuída uma circular, através do Depto. de Assistência Técnica, para que os candidatos possam se preparar para a bateria de testes práticos e teóricos aplicados no segundo semestre, além das exigências habituais de comportamento: honestidade, pontualidade e bom relacionamento entre colegas, chefes e clientes.

Como se sabe, a Scania não interfere no processo de escolha dos candidatos, apenas estabelece recomendações aos gerentes de serviços, a fim de facilitar os critérios de seleção. Assim, a escolha pode ser feita através da eleição entre os próprios mecânicos das oficinas e, também, considerando-se critérios como a produtividade em relação às tabelas de

“Tempo Padrão”, indicação do elemento com menor índice de retorno de serviço (reclamação de clientes), utilização correta de ferramentas especiais e equipamentos, ou ainda, o interesse do mecânico pela Empresa e a atualização de seus conhecimentos para o melhor exercício de sua profissão.

Os critérios de avaliação deste ano sofreram algumas mudanças. Agora, será aplicado teste único, descartando-se a possibilidade de opção do candidato sobre determinado tema, como vinha sendo feito, com vistas a obter melhores resultados no conjunto de conhecimentos.

É bom lembrar que o último prêmio foi José Carlos Moraes, subchefe de serviços da concessionária Irmão Lopes, de Londrina, que ganhou, além de outros prêmios, o cobiçado troféu “transitório”, que deverá retornar à Scania, para ser entregue ao próximo vencedor.

Os gerentes de Peças discutem Pró-Scania

Mais de 70 representantes da rede nacional de concessionários estiveram reunidos no Guarujá (SP), entre 9 e 12 de abril passados, participando do 4º Encontro Nacional de Gerentes de Peças de Reposição, promovido pelo Depto. de Peças de Reposição da fábrica. Dentre os muitos temas discutidos, os gerentes trataram detalhadamente do desenvolvimento do Pró-Scania, o programa completo de atendimento ao usuário, lançado no início do ano e que se baseia num conjunto de serviços aplicado durante e após as vendas dos produtos.

Com a presença do gerente de Peças de Reposição da fábrica, Pedro Katrip, e representantes desse departamento e de Comunicação de Mercado, o encontro realizado

no Hotel Jequitimar abordou aspectos comerciais do setor e de treinamento de vendas, além de contar com debates que reuniram informações e opiniões dos gerentes de Peças das mais variadas localidades. Um vídeo-tape informativo e promocional sobre o Pró-Scania foi apresentado aos presentes, ilustrando o assunto.

Outro destaque do encontro consistiu na palestra “O Marketing na Pós-Venda”, proferida por José Carlos Teixeira Moreira, professor titular de Marketing Industrial do curso de Pós-Graduação da Escola Superior de Propaganda e Marketing de São Paulo. A reunião foi encerrada pelo Diretor Comercial da Scania, Hans Schluemann.

EXCLUSIVO:**A Festa de Guará ganha acampamento do carreteiro**

A tradicional Semana do Carreteiro, que reúne na cidade de Guaratinguetá - à margem da Via Dutra, ligação Rio de Janeiro-S.Paulo - mais de 30 mil caminhoneiros, este ano vai ter uma novidade: o Acampamento do Caminhoneiro.

A idéia surgiu há dois anos, quando a Semana do Carreteiro saiu de Guará e foi para a cidade mineira de Governador Valadares. Lá em Minas Gerais, surgiram caminhoneiros dos Estados do Rio de Janeiro, Goiás, Rio Grande do Sul e de São Paulo, que ficaram na festa por vários dias e nos encontros da noite, entre uma rodada de chimarrão, cafezinho ou mesmo de uma boa pinga, a conversa começou a tomar corpo. O primeiro a falar em acampamento do caminhoneiro foi o Adilson Dias - que roda entre Juiz de Fora, Rio de Janeiro e S. Paulo, com uma carreta Scania. Adilson, naquela noite fora incumbido de arrumar um lugar para se improvisar uma churrasqueira; Rui Lordão, de Goiânia, preparava as carnes junto com o gaúcho Gevi; Luiz Araújo, de S. Paulo, e sua esposa, dona Neusa, passavam no grupo a jarra com batida. A conversa ia longe, quando o Adilson, com os olhos lacrimejantes, não conseguia acender o braseiro e teve a idéia: "Na próxima festa vamos fazer um acampamento".

E à essa idéia foram se somando as sugestões. "É isso mesmo - arrematou o Rui - vamos trazer nossas barracas, churrasqueira e à noite, vamos ficar nessa..." O gaúcho Gevi se animou: "Falaram em churrasco, tchê? A resposta foi em coro: "Sim, falamos em churrasco e falamos em acampamento", respondeu Adilson. E dali para frente o papo foi sobre a próxima festa. Veio a festa e não foi possível fazer o acampamento. Na época, os organizadores da Semana do Carreteiro não permitiam a permanência de caminhoneiros à noite, nos estacionamentos. Assim mesmo, aquela mesma turma ficou nas ruas próximas ao Recinto de Exposições no seu bate-papo, sempre regado com um vinho do sul, trazido pelo Gevi; por uma boa pinga, trazida pelo Rui e, para os mais exigentes, uma cervejinha gelada, tirada do isopor do Luiz.

**Acampamento agora sai**

Propositalmente, omitimos alguns nomes de pessoas que estavam naquele churrasco de Governador Valadares e, um deles foi o do presidente da Associação Brasileira dos Caminhoneiros - a ABCam - José da Fonseca Lopes. Ele trouxe o plano para S. Paulo e tratou de incluí-lo na lista de pedidos a serem feitos aos organizadores da Semana do Carreteiro, para dar melhor atendimento ao caminhoneiro.

Com todo o cuidado, o projeto ganhou dimensão bem maior do que a primeira idéia do Adilson. E quem cuidou disso foi a ABCam. O primeiro passo foi convencer os organizadores da Semana do Carreteiro, sobre a importância do Acampamento do Caminhoneiro. O resto, com algumas dificuldades, está saindo.

O primeiro passo dado pela ABCam foi conseguir junto ao prefeito de Guará - sr. Walter de Oliveira Mello, uma área perto do Recinto de Exposições. Isto já foi conseguido. O sr. Abdala Sawaia, dono do terreno que fica nos fundos do Recinto de Exposições, concordou em ceder 10 mil metros quadrados, dos seus 40 mil metros quadrados da área situada na margem da estrada estadual.

Flagrante de estrada

Os mais antigos podem até dizer que não se recordam direito. Mas as fotos estão aí para provar! Em 1963, o Exército brasileiro estava o caminhão Scania LA 82 6 x 6 (tração total, portanto) nas então desertas areias da Praia do Pernambuco, no Guarujá (SP), hoje transformadas no mais "badalado" ponto de lazer do Litoral Paulista. Na época, o LA 82, equipado com motor D 10, teto solar e guincho acoplado ao eixo de tração dianteiro - o que permitia que saísse por conta própria dos atoleiros -, enfrentava os



barrancos e o areião com muita força. Tanto que, mais tarde, o Exército fazia sua primeira encomenda à fábrica, em São Bernardo do Campo. E o "bravo" LA 82 do teste acabou retornando à Suécia, restando, para nós, a lembrança nas fotos históricas cedidas por um dos acompanhantes da experiência, o nosso colega Manoel Ferreira dos Santos, ex-integrante do Depto. de Assistência Técnica e que, a essa altura, "curte" a tranquilidade de sua aposentadoria em praias onde, temos certeza, os caminhões passam longe!

Agora, mãos à obra! A ABCam está conseguindo a limpeza do terreno, a instalação de luz, barracas - que vão ter sanitários e banheiros e ainda uma área de descanso, com churrasqueira, palco para possíveis shows e outras atrações.

Como vai funcionar?

Bom, de comum acordo, os organizadores da Semana do Carreteiro e a diretoria da ABCam decidiram criar um projeto paralelo para a festa deste ano. Isto, trocado em miúdos, quer dizer que a festa vai ter prosseguimento à noite. De 9 da manhã às 5 horas da tarde, o caminhoneiro vai percorrer os estandes, brincar, participar de concursos, ganhar milhares de cruzeiros em prêmios e, à noite, quem ficar no acampamento vai continuar em clima de festa.

A ABCam espera acomodar nesse acampamento mais de 300 caminhoneiros e suas famílias. Está sendo elaborado um programa para todas as noites. Mil brincadeiras! A ABCam espera revelar nesse acampamento o caminhoneiro cantor, o poeta, o trovador, o músico, o seresteiro, o bom churrasqueiro; enfim, vai ter oportunidade para todo mundo mostrar o que é, além da fama de ser bom de volante.

Então, desde já é bom pensar numa férias de uma semana. Prepare sua barraca de camping, pegue a esposa e os filhos, e vá pra estrada a caminho de Guará. A festa vai começar dia 25 de julho - não tem desculpa, a garotada está de férias na escola!

Mas, neste acampamento não terá só diversão. O mais importante é o conagração do caminhoneiro, com sua família e os companheiros. Serão dias de jogar conversa fora. De se conhecer melhor, de transformar a Semana do Carreteiro numa festa para quem passa o ano inteiro queimando óleo de Norte a Sul e de Leste a Oeste, só amassando costelas sem dó!

**Câmara do Usuário e Registro da frota**

Criada com a Lei que regulamenta o Transporte Rodoviário de Bens, já está funcionando a Câmara de Usuário. Dela participam representantes de entidades e órgãos governamentais ligados ao setor e sua presidência está entregue ao Diretor de Transporte de Carga do Departamento Nacional de Estradas de Rodagem - DNER, engenheiro Moacir Berman.

Também, como manda a Lei da Regulamentação do Transporte Rodoviário de Bens, está se processan-

do o registro da frota junto ao DNER. O caminhoneiro autônomo que perdeu o prazo para encaminhar seu formulário de registro, pelos Correios, deve procurar as sedes estaduais do DNER e regularizar a situação. A falta desse documento implica em multa pelos patrulheiros. Em São Paulo, o caminhoneiro autônomo pode procurar a sede-central da ABCam, que faz o registro gratuitamente. Aliás, você caminhoneiro não deve pagar nada por esse registro.

A profissão do futuro

Você sabia que caminhoneiro é a profissão do futuro? É verdade. Pelo menos isso ficou bem claro num estudo feito pelo Departamento de Estatística do Trabalho, da Fundação Nacional de Ciências e Instituto de Análise Econômica, órgãos do governo da França, e que foi divulgado há algum tempo pelo jornal carioca "O Globo".

"No mundo do futuro -

diz a notícia -, só um trabalho de cada 10 exigirá estudos avançados e só um de cada 20 requererá alta capacitação tecnológica. Em razão disso, é possível prever que as atividades onde haverá mais empregos nos países industrializados serão as de garçom, porteiro, motorista de caminhão, caixa, enfermeira e professor primário." Quem estiver vivo até lá, verá. Vamos conferir!

Casa do caminhoneiro: agora parece que sai!

Quando encerrávamos os trabalhos desta edição, surgiu a notícia de que a Empresa Municipal de Urbanização de São Paulo, que administra o Estacionamento da Coroa, por onde passam em média mais de 300 caminhões por dia, estava dando início à elaboração de um edital de concorrência pública para

mudar o sistema de exploração daquele local.

Com a mudança do sistema de exploração e administração do Estacionamento da Coroa, o prefeito de S. Paulo - Mário Covas - poderá atender ao pedido da ABCam e autorizar a construção da primeira "Casa do Caminhoneiro" naquele local.

REGISTRO

Translima cresce e continua pontual!

Com novas instalações numa área de 3.600 metros quadrados, em Tupi Paulista (SP), a Transportadora Lima Jacobs Ltda - Translima está ampliando seus serviços no transporte de produtos frigoríficos para grandes empresas, como a Sadia e Grupo Pão de Açúcar. A Translima é dirigida por Aparecido Ferreira

Lima e conta com frota que reúne 11 caminhões Scania, todos atendidos pela concessionária Movepa, de Presidente Prudente. Com 7 anos de operações, a transportadora vem se destacando pela pontualidade nas entregas, em rotas que incluem São Paulo, Salvador, Recife, Cuiabá e Porto Velho.

Movema foi a 12ª em 1984

Com toda a razão, o pessoal da concessionária Movepa, de Campo Grande (MS), reclamou e nós já estamos tentando reparar o erro: na edição passada do "Rei da Estrada", página 3, demos o "Ranking de Vendas de 1984" e,

acidentalmente, omitimos a Movema que, na realidade, deveria ocupar a 12ª posição, com 76 caminhões comercializados. Portanto, aí está a correção, que esperamos contar com a compreensão de todos.

"Caminhoneiro", nova edição já nas pistas

Já está "pintando" por aí a edição nº 2 da revista "Caminhoneiro", a mais recente publicação destinada aos carreteiros do País. Editada pelo mesmo grupo da tradicional revista "Transporte Moderno" e tendo à frente o jornalista Vitú do Carmo, a nova publicação conta com 58 páginas e manterá circulação bimestral. No primeiro número, referente a janeiro/fevereiro, não faltaram reporta-

gens interessantíssimas, como a entrevista exclusiva com Roberto Carlos - que contou como foi criada a música "Caminhoneiro" - e a cobertura da destacada Festa de São Marcos, que a própria revista definiu como "a cidade que só crê em Scania". Além disso, a "Caminhoneiro" está trazendo muita informação útil para o pessoal da estrada. Desejamos que continue com esse sucesso!

Princesa tem mais 10 K-112 e novas linhas

Com linhas que cobrem os Estados de Pernambuco, Ceará, Piauí e Maranhão, a Princesa do Agreste já se firmou como uma das melhores empresas de ônibus do Nordeste. Mas, pelo jeito, a empresa pernambucana não pretende ficar só nisso: no último semestre de 84, ela adquiriu, junto à concessionária Novepe - dirigida por Galeno Carvalho - mais 10 ônibus Scania K 112, dotados de suspensão a ar e "toilette"; carroçaria em aço Inox e alguns deles equipados com terceiro eixo.

Os novos veículos já atendem às linhas para São Luiz, Teresina, Crato, Juazeiro e Floriano, além de inaugurarem as linhas de Juazeiro do Norte-Salgueiro, Araripina-Floriano, Coelho Neto-Imperatriz e São Luiz-Imperatriz. Fundada por Lourival José da Silva, a Princesa do Agreste foi a primeira empresa a lançar ônibus Scania em Pernambuco e hoje ela tem em sua direção os empresários Edivaldo, Edmilson, Lourinaldo, Erival, Evalt, Everaldo e Lourival - todos sucessores do fundador.



Família Bissoni: Intercooler e R 112 para puxar granéis.

Bissoni reforça a frota com Intercooler e R 112

A Transportadora Bissoni Ltda., de Brusque (SC) e tradicional cliente da concessionária Mevepi, de Piçarras (SC), adquiriu recentemente três unidades Scania T 122 H 4 x 2 Intercooler. E sua subsidiária, a Transportes Botuverá Ltda., de Botuverá (SC), também ampliou a frota com novos

caminhões Scania: três R 112 H 4 x 2.

Com frota de 20 caminhões Scania, as duas empresas operam no transporte graneleiro, principalmente entre Rondonópolis (MT) e Ponta Grossa (PR). Entre os principais produtos transportados

estão a soja, o milho e calcáreo. E tem um detalhe interessantíssimo: quase todos os funcionários, que compõem os quadros de pessoal de ambas as empresas, pertencem à família Bissoni, conforme informa oportunamente nosso amigo Guaraci Sinhori, gerente de Vendas da Mevepi.

Intercooler agiliza entregas da Paludo

Mais um caminhão T 112 H Intercooler foi entregue na região Sul pela concessionária Ediba, de Lages (SC), no mês de março. Desta feita, a contemplada foi a Indústria e Comércio Paludo Ltda., com entrega técnica feita por Roberto Murier, representante do Depto. de Assistência Técnica da Scania. Zumiro Paludo, proprietário da empresa, recebeu as chaves do veículo, adquirido através do Consórcio Nacional Scania e, na ocasião, comentou que o plano "é uma boa maneira de adquirir um Scania, sem necessitar fazer grandes investimentos".

Instalada em Concórdia (SC), a Indústria e Comércio Paludo Ltda. conta, em sua frota atual, com seis caminhões, entre médios e pesados, para operarem unicamente com transportes de cargas frigoríficas, em rotas que incluem São Paulo, Manaus e Recife. Sem dúvida, o Scania T112 H Intercooler veio para somar e propiciar maior rapidez e segurança nas entregas, além de propiciar melhor custo operacional, fundamental nos tempos atuais.



Paludo: Intercooler pelo consórcio.

Gente nova para Peças

Desde março passado, o nosso colega Guido Del Bianco é o novo Chefe de Vendas de Peças de Reposição da Scania, atendendo tanto ao mercado interno como ao setor de exportações. Guido Del Bianco ingressou na Scania em 1978, inicialmente como representante do Depto. de Vendas de Caminhões e, posteriormente,

Chefe da Área B da Divisão de Exportação, que incluía os mercados do norte da América do Sul, América Central e México. Com a nova função, ele atuará junto aos mais de 80 pontos de vendas de peças de reposição da Scania no Brasil, além de outros 15 na América Latina, com exceção do mercado argentino.

REGISTRO

M. Teixeira: com 9 Scania na frota

Com a entrega de um T 112 H 4 x 2, no início do ano a empresa M. Teixeira Transportes Rodoviários Ltda., sediada em Ourinhos (Interior de São Paulo), passa a ter 9 veículos Scania em sua frota, para o transporte de carga seca.

O veículo foi retirado através do Consórcio Nacional Scania e a entrega coube ao

próprio gerente da Movepa de Ourinhos, Carlos Alberto Santilli, em ocasião em que estiveram presentes Antônio Prado Sanches (Chefe da Oficina da Movepa-Ourinhos), Armando Moura (representante de vendas), Mauri Teixeira (dirigente da transportadora), Mário Teixeira (igualmente dirigente da empresa) e Pedro Pereira Neto (motorista da M. Teixeira).



M. Teixeira: mais um T 112, pelo consórcio.

Nicolini Jr., novo diretor da Itaipu

A concessionária Itaipu - Comércio de Veículos e Equipamentos, sediada em Contagem, na Grande Belo Horizonte, e com filial em Juiz de Fora (MG), está desde março passado com novo diretor executivo: José Nicolini Júnior. Com vasta experiência junto à indústria automobilística e respectiva área comercial, José Nicolini Júnior iniciou suas atividades no setor em 1971, na General Motors do Brasil, ingressando, em 1978, no Depto. de Vendas de Caminhões da Scania do Brasil, onde permaneceu até 1983.

No ano passado, Nicolini Jr. gerenciou importante concessionária Chevrolet da região do ABC, em São Paulo, função que deixou recentemente para se transferir para a Itaipu. A concessionária, que mantém mais de 350 clientes cadastrados, oferece todos os serviços da rede Scania - vendas de veículos, peças de reposição e assistência técnica completa - e que agora, certamente, ganharão ainda maior dinamismo e eficiência, sob a nova direção.

R 112 para Santos

A concessionária Supercar, que há tempos vem atendendo com muita cortesia e eficiência os clientes da Baixada Santista, no litoral paulista, refor-

çou a frota da empresa Transportes Ma-Pin com mais dois caminhões Scania R 112, equipados com defletores de ar.

Uma autêntica estação no Paraná

Um autêntico terminal, com 30 plataformas de estacionamento recebendo nada menos que 120 ônibus por dia, está funcionando no Norte do Estado do Paraná, mais precisamente na cidade de Cambará. Trata-se do Ponto de Apoio Rodoviário, que a Viação Garcia instalou estrategicamente em meio à rota natural de suas linhas rodoviárias que atendem aos Estados de São Paulo, Rio de Janeiro e Paraná, numa área de 20 mil metros quadrados, onde além dos serviços diretamente ligados ao transporte de passageiros, há ainda restaurante e lanchonete de grandes capacidades, música ambiente, salas de espera e berçário.

Conforme a própria Viação Garcia divul-

gou, o Ponto de Apoio Rodoviário "será na verdade o portal de entrada e de saída de 150 mil pessoas a cada mês". No local, a Garcia - que é cliente da concessionária Scania de Londrina, a Irmãos Lopes - mantém os mais variados equipamentos para o perfeito funcionamento de suas linhas. Essa iniciativa inclui alojamento de motoristas com 54 leitos, oficina mecânica, borracharia, refeitório, residências para pessoal administrativo e até área de lazer para motoristas.

Numa garagem que funciona no local, há ainda carros de reserva para operarem inclusive em grandes distâncias, no caso de eventuais emergências.

Motores Scania: liderança cresce com a agricultura

A Saab-Scania do Brasil comercializou 198 motores separados no primeiro bimestre deste ano, apresentando crescimento de 275% sobre as vendas em idêntico período do ano passado. Com esse desempenho, a empresa já ocupa a liderança do mercado, crescendo em 17 pontos percentuais a sua participação no segmento de motores na faixa de 160 a 499 CV de potência. Durante o ano de 1984, a Scania comercializou 984 unidades, absorvendo 42,6% do mercado global, que vendeu 2.310 motores.

Os motores produzidos pela

Scania são aplicados para fins veiculares, marítimos, industriais, geradores de energia e estacionários em geral. Estes produtos também são fornecidos a outros fabricantes, chamados de "Clientes OEM", e equipam guindastes, tratores, compressores, motoniveladoras, motorscraper, escavadeiras, colhedoras e até caminhões fora-de-estrada, como aqueles produzidos pela Randon e Terex.

Aplicações Agrícolas

Atualmente, os clientes OEM ficam com praticamente 60% dos

motores separados entregues pela Scania, o que comprova sensível elevação nos volumes de negócios desse segmento de mercado, principalmente a partir do ano passado, com a retomada do crescimento econômico no País. Há, de fato, expressiva melhoria nas vendas de motores aplicados à agricultura e ao setor da construção, este, reiniciando suas obras. Por sua vez, o desenvolvimento agrícola constatado a partir do ano passado vai estimulando a renovação do parque de equipamentos para o setor.

A Scania do Brasil fornece motores separados para tratores da Fiat-Allis, J.I. Case e Müller.

Transporte de bebidas, melhor com Intercooler

Mais uma importante entrega de caminhão foi realizada, recentemente, pela nossa concessionária Movema, de Dourados (MS), conforme informa o gerente local, João Augusto Marques. Desta vez, o cliente que recebeu seu Scania zero quilômetro foi a Jangada Comércio e Representações Ltda., distribuidora dos produtos Antártica para Dourados e região.



Em Dourados, o novo Intercooler da Jangada.

Motoristas da Morada do Sol bem treinados



Morada do Sol: teoria reforçando a prática.



Após treinamento, prontos "para o que der e vier"

A transportadora Rodoviário Morada do Sol, sediada em Araraquara (SP) e cliente da concessionária Tarraf, tem desde fevereiro passado mais 76 motoristas especialmente treinados por instrutores da fábrica da Scania. Os profissionais foram divididos em

três turmas e receberam instruções teóricas e práticas sobre todos os aspectos dos caminhões, incluindo até manutenção e operação em estrada, sob os cuidados dos instrutores do Depto. de Assistência Técnica da Scania, de acordo com os serviços de pós-venda presta-

dos pela fábrica. No final, o próprio dirigente da Morada do Sol, Ivo Magnani, comentou o resultado: "A aceitação do aprendizado, por parte dos nossos motoristas, foi excelente e, agora, todos estão realmente preparados para o que der e vier nas estradas!"

“Estamos oferecendo o mesmo ônibus, com bom desempenho e conforto, que as outras empresas que operam no eixo Rio-São Paulo, mas o nosso passageiro pode embarcar ou desembarcar diretamente em Niterói.” Com essa estratégia, implantada a partir da chegada de 78 ônibus Scania K 112 – adquiridos junto à concessionária Equipo, do Rio de Janeiro –, a Empresa 1001, de Niterói (RJ), conseguiu aumentar em 15% a ocupação em sua linha Niterói-São Paulo e já planeja, para o segundo semestre deste ano, a aquisição de mais 25 ônibus Scania.

Na opinião, de Jélson da Costa Antunes, proprietário da Empresa 1001, “as linhas nobres devem ter tratamento diferenciado e, além disso, estávamos precisando de um impacto promocional na linha Niterói-São Paulo, onde a concorrência com as empresas do Rio e de São Paulo era muito grande. De início, colocamos 15 ônibus Scania, a maior parte à noite, e começamos a recuperar nossos passageiros. Aliás, esse é o nosso objetivo: segurar o passageiro da ligação Niterói-São Paulo e não tirar aquele do eixo Rio-São Paulo”.

A estratégia do experiente proprietário da 1001, entretanto, foi até além da colocação em circulação dos ônibus Scania: os veículos trazem junto à porta de embarque e na traseira a inscrição “Superônibus”, numa clara alusão de que os passageiros encontram, ali, as boas vantagens que teriam nos famosos coletivos do eixo Rio-São Paulo, também Scania.

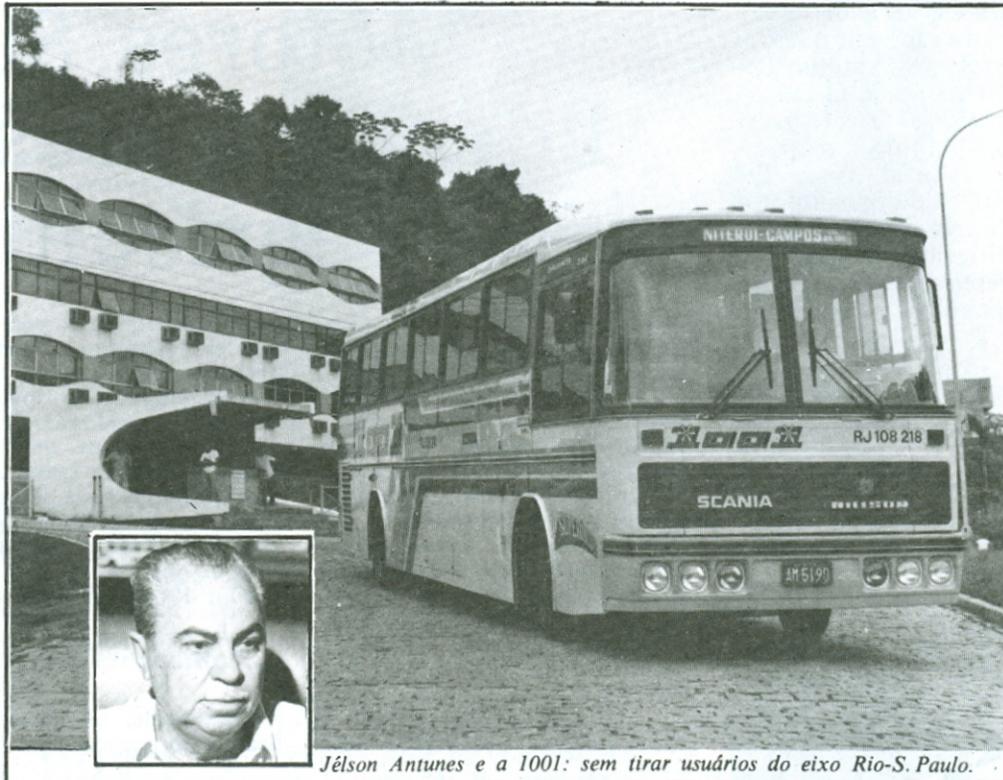
Todavia, os “Superônibus” da 1001 não estão trafegando somente na ligação com São Paulo. A linha Rio de Janeiro-Campos, por exemplo, que chega a apresentar faturamento ainda maior, opera com 40 Scania.

Atualmente, a frota total do grupo dirigido por Jélson da Costa Antunes, que inclui a empresa Natividade, além da 1001, é composta por 620 ônibus, operando em 95 linhas. Desse total, 56 linhas pertencem à 1001, atendendo a Zona da Mata até Governador Valadares (MG), a ligação Niterói-São Paulo e as regiões norte e central do Estado do Rio. A Natividade atua com 49 linhas, percorrendo o Sul do Espírito Santo e o Extremo Norte do Estado do Rio de Janeiro. No conjunto, as empresas têm linhas municipais, intermunicipais e interestaduais, sendo a mais longa na ligação Rio de Janeiro-Governador Valadares, com 550 quilômetros de extensão.

Gente do Ramo

Não é de hoje que Jélson da Costa Antunes parte para iniciativas inusitadas e consegue, com isso, resultados positivos até com rapidez. Ele próprio prefere identificar sua escalada empresarial como uma espécie de amor definitivo e inabalável pelo ramo

Com o K 112, a Empresa 1001 reconquista seus passageiros



Jélson Antunes e a 1001: sem tirar usuários do eixo Rio-S. Paulo.

do Transporte Coletivo. E quem ama, arrisca – ou investe! – como comprova sua incrível história, que vai do menino de 12 anos, simples cobrador, até o bem-sucedido empresário. De cobrador, ele passou a electricista, gerente de empresa e, aos 19 anos, dono de meio ônibus. Isso acontecia em 1948, quando Jélson Antunes tinha um coletivo agregado à Viação Niterói, em cooperativa, para fazer a linha urbana Niterói-Tenente Jardim, via Engenhoca. Esse veículo foi comprado já usado da Viação Relâmpago e passou por reformas antes de ganhar as ruas.

Em 1949, Jélson desfez a sociedade inicial e comprou a Viação Líder, de Macaé,

que tinha apenas um ônibus, fazendo a ligação Macaé-Quicaman, de 48 quilômetros de extensão e onde os atoleiros se encarregavam de transformar a viagem numa aventura de nada menos que 4 horas. Seis meses depois, veio o segundo ônibus, para fazer a linha Macaé-Tapera. “O terceiro ônibus que adquiri – lembra Jélson Antunes – foi o primeiro coletivo novo a chegar a Macaé e isso acabou virando festa: o ônibus servia para casamentos, levava a torcida para briga de galo, acompanhava enterro e carregava convidados das grandes festas, como a inauguração da Usina de Macabu, em 1950”.

Mas Jélson retornaria ainda a Niterói e

– coincidentemente – para comprar a própria Viação Niterói, onde começara como agregado. Para isso, vendeu a Viação Líder. Em 1953, ele fundou as Viações Barro Vermelho e Nova Cidade, ambos em sociedade, em Niterói. No ano seguinte, realizou um velho sonho: fundou uma empresa exclusivamente sua em Niterói, a Auto-ônibus São José, que chegou à frota de 34 coletivos em 1963. E três anos depois, a São José já tinha duplicado sua frota e conquistado a posição de maior empresa de ônibus urbanos do então Estado do Rio de Janeiro.

Em 1967, Jélson Antunes comprou as empresas Itaboraí, Rio Bonito e Transportadora Ivani, que apesar do nome tratava-se de empresa de ônibus e era, também a sua primeira rodoviária. No ano seguinte, a Auto Viação 1001, com 55 ônibus e muito movimento nas linhas turísticas Niterói-Cabo Frio e Niterói-Friburgo, era adquirida pelo próspero empresário.

“Quem trabalha com ônibus urbano, sempre quer chegar ao rodoviário”, diz a máxima pregada por Jélson Antunes e confirmada pelos seus objetivos no final da Década de 60: “Quería ter uma empresa que marcasse o Estado do Rio de Janeiro, do mesmo jeito que já existiam várias que eram símbolos de outros Estados, como a Itapemirim, no Espírito Santo, e a Penha, no Paraná. Isso porque sempre fui operador e não comerciante! Então, sonhava com uma grande empresa e não só com o lucro”.

E a grande empresa e o lucro acabaram caminhando juntos, principalmente a partir de 1970, quando as seis empresas de Jélson foram fundidas na 1001. Seis anos depois, ele comprava o setor Rio de Janeiro-Campos da empresa Útil, recebendo junto 44 ônibus Scania, numa frota total de 66 veículos.

Em 1977, ele comprou 10 ônibus Scania B-111 turbo, “para ganhar a preferência do passageiro na linha Rio de Janeiro-Macaé”. O resultado veio logo: “A viagem foi reduzida em 40 minutos e mudamos a imagem da empresa”. Em 1980, começou também o “namoro” de fato com os ônibus Scania, ainda os BR-116, para a linha Niterói-São Paulo. Finalmente, em 1984, foi a vez dos K-112.

Instalada com muita imponência no km 2 da Rodovia Amaral Peixoto, em Niterói, a Empresa 1001 possui, hoje, em sua sede, área total de 103 mil metros quadrados, com 12 mil de edificações e 58 mil exclusivamente para pátios dos coletivos. Em suas oficinas, há muita limpeza, organização e eficiência. Nos escritórios, não falta conforto e gente trabalhando com satisfação. Tudo isto demonstra, de fato, onde pode chegar o entusiasmo de um empresário nacional.

Maurizio Sala

O jovem campeão, com a potência do Saab

O campeonato inglês de Fórmula 3 prossegue neste mês de maio, com mais três difíceis provas e uma das principais atrações é o piloto brasileiro Maurizio Sala, campeão da categoria no ano passado e, nesta temporada, representando a equipe Saab/Fram, com o carro Reynard, agora equipado com o motor Saab, produzido na Suécia.

Maurizio Sala chegou a obter a sétima posição na prova de Silverstone, realizada em março, primeiro mês do campeonato de 85, mas está confiante num bom desempe-

nho ao longo da temporada. “O motor Saab – disse o piloto brasileiro – nunca foi usado antes na Fórmula 3 e isso, é claro, sempre traz problemáticas iniciais. Além disso, ele tem um sistema computadorizado de controle de ignição e injeção direta (SDI) que, apesar de tecnicamente perfeito, ainda está sendo adaptado às corridas e, particularmente, ao nosso carro. Esse aperfeiçoamento exige, naturalmente, o sacrifício de algumas corridas. Ou seja, estamos trabalhando firme nesse motor agora, para podermos pensar em vitórias mais tarde.”

Por enquanto, o carro de Sala é, em média, cerca de um

segundo mais lento que os dos seus principais concorrentes na categoria, todavia, esta diferença já está baixando. “Nas primeiras corridas – explicou Sala – estávamos a dois segundos dos líderes. Agora, estamos a um e, se tudo der certo, em breve teremos um carro realmente competitivo. Para mim, está sendo uma experiência totalmente nova – estou ajudando a desenvolver um novo componente muito promissor, ao lado de um preparador famoso, que é o experiente John Nicholson, ex-McLaren. Se der certo, já estarei bem satisfeito, apesar de ainda sonhar com a volta dos bons resultados nas corridas.”



Maurizio Sala e a Equipe Saab/Fram: reduzindo tempos.