

REI DA ESTRADA

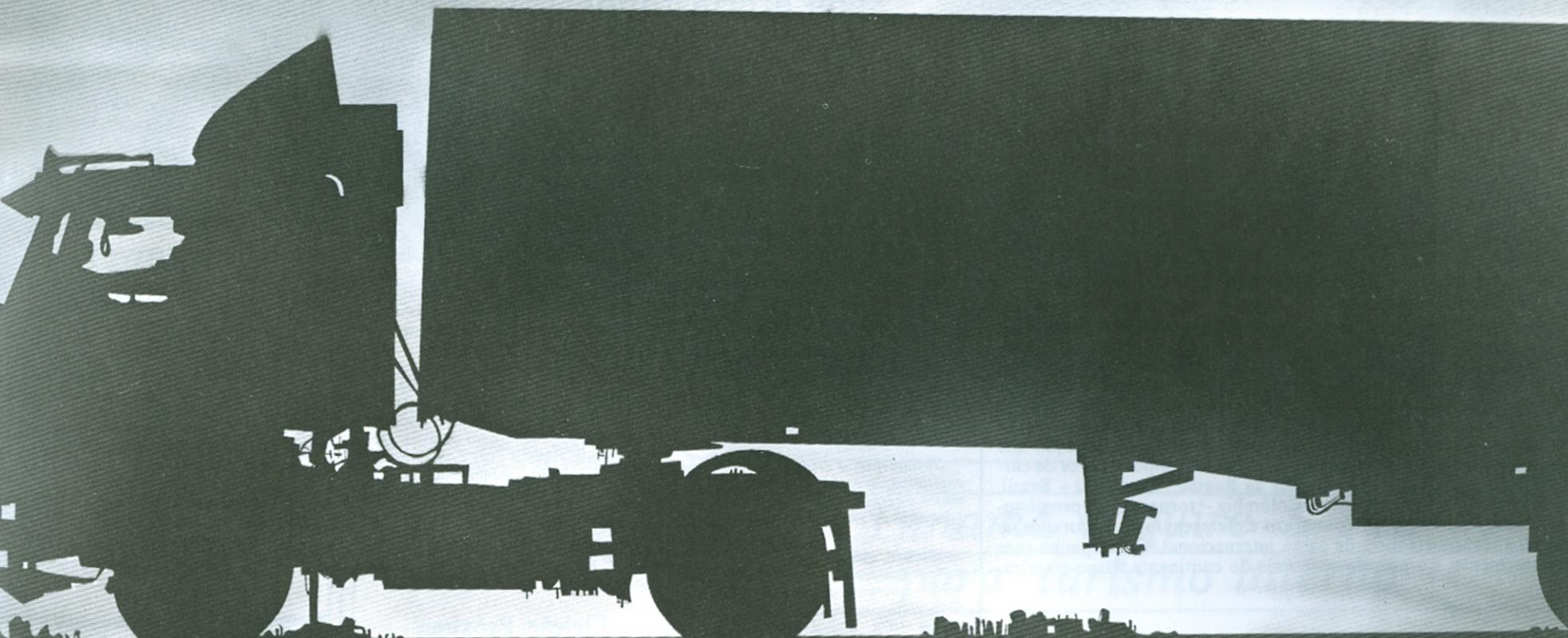
ANO III

OUTUBRO/ 1985

Nº 13

HÁ UM NOVO INTERCOOLER NA ESTRADA

Depois do sucesso na Linha T, a Scania está introduzindo no País o primeiro caminhão de cabina avançada com Intercooler. Conheça-o na Página 6.



ANTONIO CARLOS

Comunicações:

Caminhoneiros têm mais segurança nas estradas

O presidente José Sarney já batizou o "Telestrada" e, em breve, a Via Dutra receberá equipamentos computadorizados de controle de tráfego. Essas duas boas novidades mostram, de fato, que as telecomunicações e a informática já estão alterando o dia-a-dia das nossas estradas. Melhor para os caminhoneiros, que ganham mais segurança e facilidades de comunicação. Leia em "Pé na Estrada", na Página 9.

Ônibus Urbanos:

População de S. Paulo ganha muito conforto

Até fevereiro do próximo ano, a Scania estará entregando lotes parciais de ônibus urbanos para a Companhia Municipal de Transportes Coletivos - CMTC. No total, serão 210 novos ônibus K 112, tipo "Padron" e equipados com suspensão a ar, que deverão circular pelos corredores de maior concentração de passageiros de São Paulo. Os usuários merecem esse conforto. Confira na Página 3.

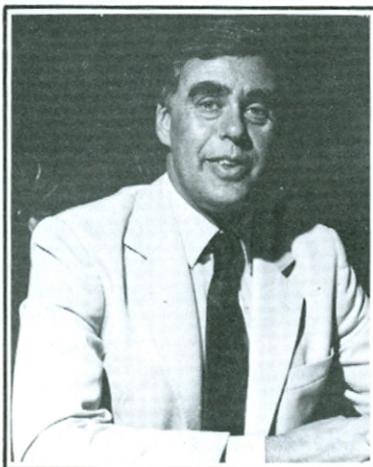
Transportadoras:

Como diminuir o custo operacional da frota?

À primeira vista, parecia até que se estava querendo "ensinar o Pai-Nosso para o vigário"! Mas os ótimos resultados obtidos através do curso "Gerência Operacional", promovido pela Engenharia de Vendas da Scania, provam que constantemente é possível melhorar o desempenho das frotas. Os alunos são os próprios gerentes ou responsáveis pelas transportadoras. Veja o que eles comentam, na reportagem da Página 12.

Opinião

Intercâmbio, a boa opção dos latinos



Com base no crescimento de mais de 100% de nossas vendas, verificado entre 1984 e 1985 junto aos mercados latino-americanos, a Divisão de Exportação da Scania do Brasil acredita, realmente, que o atual volume de negociações já pode caracterizar uma efetiva retomada do crescimento econômico no continente, depois dos níveis mais baixos verificados em 1983. Essa retomada, embora lenta, é constante. No caso específico do mercado de caminhões, as vendas têm sido impulsionadas tanto pela certa melhora das condições financeiras dos países latinos como, também, pela necessidade imediata de renovação da frota circulante.

Com a ascensão dos mercados latinos, está havendo um intercâmbio cada vez maior de mercadorias entre os países do continente e o próprio Brasil. Há nítido interesse pelo desenvolvimento do comércio bilateral, contudo os bons níveis comerciais anteriores só deverão ser alcançados de médio a longo prazo, em razão das próprias dificuldades econômicas ainda presentes nesses países. O intercâmbio crescente das relações comerciais tem se destacado, nesse contexto, com uma das principais formas de dinamização destes mercados, superando as tradicionais iniciativas de compra e venda via exportação/importação. Com esse vínculo de troca de mercadorias, as próprias "trading companies" estabelecidas no Brasil estão intensificando suas negociações junto aos mercados latino-americanos, aumentando o volume de exportações e contornando os problemas de dívidas dos países. Recentemente, por exemplo, a "trading company" Cotia desenvolveu negociações com o Peru, envolvendo US\$ 600 milhões em veículos Scania produzidos no Brasil, pelo sistema de intercâmbio vinculado. Outra "trading", a Comex, negociou junto à Costa Rica lote reunindo mais de 100 ônibus. E o Equador vem viabilizando compras com o Brasil, mediante o fornecimento de cotas de petróleo.

Se de um lado o intercâmbio comercial tem facilitado as negociações entre os países, de outro, a própria integração rodoviária na América Latina apresenta crescimento complementar e considerável. Aliás, o assunto já é discutido abertamente, o que não ocorria há anos. Com o Tratado de Cooperação Amazônica, recentemente analisado em Brasília, a integração rodoviária na América Latina ganha importante incentivo, tendo em vista que há escassez de vias para a circulação dos caminhões, além de pistas em precárias condições de utilização, que já começam a merecer a atenção dos órgãos governamentais dos países vizinhos. As diferentes variações de legislação para os mesmos conjuntos rodantes também tendem a serem reduzidas, em favor de uma padronização que permita a operação mais liberada e eficiente dos transportadores de carga. A partir dessa cooperação, os países da Região Amazônica - Brasil, Bolívia, Equador, Peru, Venezuela e Colômbia - tornam mais promissores os mercados junto às áreas fronteiriças e oferecem maior segurança na operação dos transportadores de carga internacional. Quem ganha com isso, evidentemente, é a própria economia do continente latino-americano.

Bernt Larsson

(Gerente Geral da Divisão de Exportação da Saab-Scania do Brasil)

Cooperação Amazônica

Cerca de 70 representantes de países vizinhos, como Bolívia, Colômbia, Suriname, Equador, Guiana, Venezuela e Peru, além do Brasil, naturalmente, estiveram reunidos na primeira quinzena de outubro, em Brasília (DF), para a realização do "Seminário sobre Transporte Rodoviário na Região Amazônica". Durante o encontro, promovido pelos Ministérios dos Transportes e das Relações Exteriores, foi discutido o Tratado de Cooperação Amazônica, que visa maior intercâmbio no deslocamento de cargas e facilidades para o transporte nas regiões fronteiriças, entre outros aspectos.

Paralelamente às discussões, houve exposição reunindo empresas que atuam no mercado latino-americano. Na foto, os ministros Olavo Setúbal (Relações Exteriores) e Afonso Camargo (Transportes) visitam o estande da Scania, sendo recepcionados pelo diretor de Assuntos Governamentais e Institucionais da empresa, Mauro Marcondes Machado.

Por dentro da Scania

Scania reduz a jornada, sem mexer nos salários

Desde o dia 1º de outubro passado, os 2.655 funcionários da Saab-Scania do Brasil estão com novos horários de trabalho, em razão da redução da jornada de 48 para 45 horas semanais, decidida em negociação entre a empresa, seus funcionários e o Sindicato dos Metalúrgicos de São Bernardo do Campo. A redução da jornada de trabalho já proporcionou a abertura de 120 novas vagas na empresa.

Várias reuniões foram realizadas em agosto e setembro, envolvendo representantes da Scania, de sua Comissão de Fábrica e do Sindicato dos Metalúrgicos, com vistas à redução da jornada semanal de trabalho, sem qualquer alteração nos salários. Paralelamente, a empresa prosseguiu com seu programa de admissões que, de janeiro até o início de setembro, resultou em aproximadamente 300 novas contratações. Agora, com a redução da jornada, há previsões de contratações adicionais.

Nos dias 18 e 19 de setembro, através de voto secreto, os funcionários da empresa decidiram pelos novos horários dos turnos de trabalho. Desta forma, os quase 1.800 horistas (funcionários ligados à produção) optaram pelos períodos diários das 6h30 às 16h15 e das 16h10 às 1h25 - englobando os dois turnos. Já os 700 mensalistas (funcionários dos escritórios), escolheram o período das 8h00 às 17h00.

Assobrasc inaugura sede e cria fundo de capitalização

Um fundo de capitalização, já batizado de "Fundo Viking" e contando com contribuições fixas da fábrica e de cada concessionário, estará funcionando brevemente, sob controle da Associação Brasileira de Concessionários Scania - Assobrasc. A novidade foi anunciada no início de agosto, pelo atual presidente da Assobrasc - Carlos Alberto Rodrigues da Cunha -, durante a solenidade de inauguração da nova sede da entidade. Entre os principais objetivos do "Fundo Viking", como se sabe, está a formação de uma espécie de poupança, destinada ao pagamento de veículos encomendados junto à fábrica pelo concessionário.

Obviamente, a criação do fundo de capitalização está sendo recebida com muito interesse pelos concessionários. Isso já ficou evidente na própria noite de inauguração da nova sede da Assobrasc, que ocupa área de 473 metros quadrados - ou meio andar - no 19º pavimento do conhecido Edifício Itália, no centro de São Paulo. Desde 1978, quando foi fundada, a Assobrasc já estava no Edifício Itália, porém, agora, trata-se de sede própria.

Carlos Alberto: anunciando o "Fundo Viking"

Acompanhados pelas esposas e numa autêntica noite de gala, os concessionários prestigiaram a inauguração com evidente entusiasmo. Ake Norrman, presidente da Scania do Brasil, destacou - em seu discurso - a importante função que a Assobrasc vem desempenhando na consolidação e expansão da rede Scania no País. Na solenidade, coube a Lars Lantz, representando o grupo Saab-Scania (Suécia), o descerramento da placa inaugural. Mais tarde, muitas homenagens e um jantar a todos os convidados, no "150 Night Club", do Maksoud Plaza Hotel, marcaram o encerramento da comemoração.

Eleição Próxima

No dia 22 de novembro, a Assobrasc voltará a reunir seus associados, para



Votação na Scania: os funcionários determinaram seus horários.

Todos os funcionários optaram ainda - e também por voto secreto - pela compensação dos feriados "prensados" (como Natal e Carnaval), acrescentando 5 minutos na jornada diária, a partir de 1º de janeiro de 1986.

Atualmente, a Scania do Brasil encontra-se com capacidade plena de produção. A cada dia, saem de suas linhas de montagem, em São Bernardo do Campo (SP), 24 veículos - entre caminhões e chassis de ônibus -, além de motores separados e componentes veiculares, estes, exportados inclusive para as fábricas da Scania da Argentina, Holanda e Suécia.



a realização de eleição que indicará a nova diretoria da entidade, em função para 1º de janeiro do próximo ano.

Até meados de outubro, João Antônio Mottin Filho era candidato à presidência, em chapa única que renovaria 50% da atual diretoria. Dirigente do Grupo Mottin - com concessionárias em Campo Grande e Dourados, no Estado de Mato Grosso do Sul, e Presidente Prudente e Ourinhos, no Estado de São Paulo -, João Mottin Filho já ocupou, anteriormente, a presidência da Assobrasc, sendo sucedido pelo atual presidente, Carlos Alberto Rodrigues da Cunha.

REI DA ESTRADA

Publicação da Saab-Scania do Brasil S/A, editada pela Divisão de Assuntos Governamentais e Institucionais

Dir. de Assuntos Gov. e Institucionais:

Mauro Marcondes Machado

Chefe Com. Social:

Ademar Cantero

Editor Responsável e Redator:

José Eduardo Ramos Gonçalves (MTb 12.120-SP)

Colaboração:

Valter Aparecido dos Santos

Fotografias:

José Oliveira

Ilustrações:

Gilmar de Godoy (Gil)

Diagramação:

Wilson C. Silva

Composição e Fitolitos:

Diário do Grande 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.



Mais 210 ônibus Scania para São Paulo

A Companhia Municipal de Transportes Coletivos - CMTC assinou contrato com fabricantes de ônibus urbanos, para a aquisição de 350 coletivos tipo "Padron", que deverão operar a partir deste mês de outubro em corredores de grande demanda de passageiros da capital paulista. A negociação resulta de concorrência pública de nº 137/85, realizada em junho passado, e do total de veículos encomendados, 210 serão fornecidos pela Scania do Brasil, envolvendo aproximadamente Cr\$ 74,5 bilhões (a preços da ocasião de adjucação da concorrência). A solenidade de assinatura do contrato, ocorrida no final de agosto na Prefeitura Municipal, reuniu o prefeito Má-

rio Covas, autoridades ligadas ao Transporte Coletivo e a diretoria da Scania do Brasil, tendo à frente o presidente da empresa, Ake Norrman.

Conforme as determinações do contrato firmado entre a CMTC e a Scania, os 210 ônibus serão entregues deste mês de outubro até fevereiro de 1986. A CMTC já recebeu lote de 45 unidades no início de novembro. Até o final deste ano, a Scania totalizará a entrega de 135 unidades, ficando os veículos restantes para os lotes programados até 26 de fevereiro de 1986.

Segurança e conforto

A Scania conta com larga

Contrato Scania-CMTC: Mário Covas investe no conforto.



experiência na fabricação de ônibus urbanos tipo "Padron", atendendo desde 1978 às recomendações técnicas do Geipot (Ministério dos Transportes), constantes nos estudos e projetos iniciais. Nesta encomenda de 210 unidades para a CMTC, os veículos terão carroçaria Marcopolo e chassi Scania K 12, equipado com suspensão total a ar, conjunto ajustador automático de freios e pneus radiais, entre outros componentes que oferecem maior segurança e conforto aos passa-

geiros. Cada veículo terá vida útil de 10 anos, segundo estimativa técnica dos fabricantes.

Os usuários encontrarão nestes ônibus completas facilidades de embarque e desembarque, proporcionadas por três portas duplas, com 1,10 metro de largura cada. Os veículos estarão equipados com bancos anatômicos, com estofamentos impermeáveis, antiderrapantes e de propriedade de retardamento da combustão.

Um bem montado sistema de

isolamento acústico deverá manter, em qualquer situação, o nível interno de ruído inferior a 80 decibéis. Para completar o conforto dos usuários, ventiladores e exaustores proporcionarão total renovação e circulação do ar no interior dos veículos.

Juntamente com a entrega dos lotes dos ônibus, a Scania desenvolverá cursos de treinamento para motoristas e mecânicos da CMTC, além de manter completo serviço de assistência técnica e peças de reposição.

Dercy Mendonça

Vocação para investir no Transporte Coletivo



Com sete ônibus Scania K-112 (o mais velho é do final de 1983) numa frota total de nove veículos; duas linhas com movimento compensador, ligando Belo Horizonte a Bom Despacho e Pará de Minas a Bom Despacho; os filhos cuidando de outra empresa, a Santa Maria, com 130 coletivos (12 deles Scania); o mineiro Dercy de Almeida Mendonça vive hoje dias tranquilos em Belo Horizonte, depois de toda uma história voltada à batalha do Transporte de Passageiros.

Dercy de Almeida Mendonça é cliente da concessionária Itaipu, de Contagem (MG), e garante que conseguiu conciliar os lucros de sua pequena empresa, com a realização profissional. "Comecei com um Ford 41, em 1948, para levar os passageiros de Pará de Minas a Belo Horizonte. A distância entre os dois locais era de 92 km, mas a gente passava quatro horas na estrada!"

Naquela ocasião, ele estava fundando a empresa Santa Maria, que na prática oscilava muito em relação à procura dos passageiros. "Tinha viagem - diz Dercy - que o carro seguia só com o motorista, o cobrador e os pneus! Também tinha viagem com passageiro na capota, coberto com uma lona, para o fiscal não ver!"

Em 1950, a empresa recebia um Chevrolet de 25 lugares e mudava seu nome para "Almeida & Toscano", ganhando também nova linha: Pitanguí a Belo Horizonte, com 120 km de terra, cumpridos à base da aventura em 5 ou 6 horas. "Em 1951, passamos a fazer também a linha especial, que seria o turismo fretado de hoje, e tí-

nhamos outro Chevrolet, que seguia para regiões como a de Três Pontas. Uma vez, levamos a banda de música de Pirapora para a Fazenda Brasilândia, onde o presidente Juscelino pretendia fundar Brasília. Essa região ficava a mais ou menos 600 km de Belo Horizonte, entre Pirapora e João Pinheiro. Saímos cedo de Pirapora, pegamos a balsa pelo rio Paragati e fomos chegar lá pelas 9h00 da noite na Fazenda. Tudo isso para cumprirmos só 200 km!"

Foi em 1957, que Dercy comprou seus primeiros ônibus "modernos", com carroçaria Metropolitana. Comprou, também, as linhas Itaberito - Belo Horizonte e Ipirapora-Montes Claros - Belo Horizonte. Tinha, então, seis ônibus na frota e o nome definitivo de Empresa Santa Maria. No ano seguinte, o atendimento aos passageiros voltou a crescer: vieram as linhas Martinho Campos - Belo Horizonte e Bom Despacho-Belo Horizonte, além das primeiras carroçarias Ciferal para seus veículos. "Na ocasião, fundei a empresa Ouro Branco, que só me deu prejuízos durante 16 anos!", ironiza Dercy.

O primeiro ônibus Scania chegou em 1966 e era um autêntico B-76, recebido com muito entusiasmo. "Em 1980 - recorda Dercy -, já tinha 145 ônibus na frota e 20 linhas em operação, quando comprei a linha de Formiga a Belo Horizonte e, com ela, vieram quatro Scania B-111. Ai, desmembrei a empresa e passei para meus filhos, ficando para a minha filha mais nova a Santa Maria Transportes Coletivos, com cinco carros. Para mim, tudo isto foi lucro!"



"Amélia" no ABC

Para quem gosta de ônibus, aí está um urbano bem especial. Trata-se do Scania K-112, com carroçaria "Amélia" da Caio, entregue recentemente à Viação Santo Ignácio, sediada em São Bernardo do Campo (SP). Agradecemos ao Paulo Rogério e colegas da Caio, pelo envio da foto!

Panamá adquire S 112 para turismo interno

Mais três ônibus rodoviários S 112 foram exportados, em setembro, pela Scania do Brasil para o Panamá, em negociação que envolveu cerca de US\$ 250 mil. Os veículos foram adquiridos pela empresa Motores Del Baro, para a utilização em operações de turismo interno.

Equipados com suspensão total a ar, motor superalimentado e carroçaria Nielson, os ônibus têm 13,20 metros de comprimento cada, 54 lugares, poltronas reclináveis com assentos e encostos em tecido, além de sistema de ar-condicionado. Em relação aos demais ônibus S 112, estes veículos têm como novidade a utilização de freios eletromagnéticos Telma, produzidos na França.

O Panamá pode ser considerado como um dos tradicionais mercados de ônibus Scania na América Latina, com as primei-



Porto de Santos (SP): os ônibus seguem para o Panamá.

ras negociações registradas há mais de 10 anos. Na capital do País, a Cidade do Panamá, está instalado o agente geral Euro

Motor, que oferece todos os serviços de assistência técnica e peças de reposição aos operadores locais.

Frigosanto

Uso de defletores aumentará o rendimento do Intercooler

“Como já temos o T 112 Intercooler há meses, fazendo 2,4 km/litro com boa carga de produtos refrigerados entre Curitiba e São Paulo, pretendemos agora experimentar esse mesmo veículo equipado com defletores de ar, o que – com certeza – melhorará ainda mais o desempenho”. Essa é a opinião de Ivo Maia Sobrinho, o bem-sucedido diretor do Frigosanto Transportes Rodoviários Ltda., cliente muito amigo da concessionária Irmãos Lopes e sediado em Apucarana, a 55 km de Maringá (PR).

A transportadora Frigosanto leva carga própria do Frigorífico Santo Antônio S/A desde 1981 e sua frota já atingiu a expressiva marca de 142 veículos, com as mais variadas capacidades de carga. Nos pesados, a preferência ficou evidentemente com a eficiência dos Scania, que



Intercooler do Frigosanto: consumo atual de 2,4 km/litro.

totalizam 44 unidades, das quais, dois T 112 Intercooler.

“O frigorífico trabalha com produtos bovinos e suínos, especialmente dianteiro, traseiro e costela, além dos subprodutos, como mortadela, linguiça e presunto. A produção mensal chega a 12 mil toneladas de carne bovina 200 mil toneladas de suína”,

explica Ivo Maia Sobrinho, destacando ainda as crescentes exportações de miúdos para Hong-Kong. De fato, o Frigorífico Santo Antônio demonstra, atualmente, grande incremento em seus negócios, através da utilização de modernos e sofisticados equipamentos, operados por mais de 600 funcionários, num



Ivo Maia Sobrinho: “Não recorremos a terceiros”.

complexo de produção instalado em área de nada menos que 13 alqueires.

“A transportadora surgiu justamente em razão do crescimento de carga e, desde o início, preferimos não recorrer ao trabalho de terceiros. Conseguimos montar uma estrutura bastante completa

para as operações, que inclui até a oficina preparada para qualquer tipo de reparo, excluindo-se apenas aqueles ligados à retífica. E, para completar, temos ainda a assistência rápida e eficiente da concessionária Irmãos Lopes, que está sempre disposta a facilitar o nosso trabalho”, esclareceu Ivo Maia Sobrinho.

No momento, os caminhões Scania da frota Frigosanto fazem sistematicamente a rota Curitiba-São Paulo, na média de oito viagens/mês e chegando, nos “picos” de produção, a 12 viagens/mês. “Os caminhões levam os produtos refrigerados para São Paulo e trazem, de lá, eletrodomésticos da empresa Pão-de-Açúcar, para abastecerem o mercado da região. Com o Intercooler, esse trabalho tornou-se mais rentoso”, disse o diretor da transportadora.

Procura-se o Mecânico Padrão Scania/ 85

Time que está ganhando não se mexe”, já dizia o velho dito popular. É por esse motivo que a Saab-Scania, através de seu departamento de Assistência Técnica, e a Assobras (Associação Brasileira de Concessionários Scania), decidiram realizar novamente o concurso “Mecânico-Padrão” Scania, seguindo os mesmos moldes do concurso anterior.

Se a iniciativa transformou-se, num sucesso em termos de participação das concessionárias, enviando seus representantes, os bons resultados obtidos a nível técnico e desempenho prático também foram fatores que contribuíram muito para que a Scania realizasse o concurso novamente esse ano. Por isso, esperam-se índices de inscrições ainda mais significativos, o que deve deixar a disputa mais acirrada, sem dúvida.

Na realidade, o concurso “Mecânico-Padrão” surgiu na Scania, da Suécia, há anos. Por ter alcançado muito sucesso em sua realização, o projeto também foi implantado em outros países onde se encontram os produtos e Ser-

viços de Assistência Técnica da marca.

No Brasil, os candidatos interessados em participar têm que demonstrar afinidade com certos procedimentos que a Scania adota para tornar a escolha do “Mecânico-Padrão” um reflexo do conhecimento que adquiriu na área. O mecânico precisa, por exemplo, estar trabalhando na concessionária por um período não inferior a três anos, além de ter participado dos cursos de Treinamento de Serviços promovidos pela fábrica dentro desse mesmo período.

Personagem principal

Por considerar o mecânico um personagem principal, e porque não dizer, uma peça chave para o sucesso de uma oficina, e também, levando-se em consideração seu lado profissional e caráter humano, é que fatores como hábitos de honestidade, pontualidade e bom relacionamento com colegas, chefes e clientes são procedimentos fundamentais de análise para o concurso.

Da mesma forma, são observados critérios técnicos como produtividade em relação às tabelas de “tempo padrão”, indicação do elemento que tiver menor índice de retorno de serviços (reclamação de clientes); correta utilização das ferramentas especiais e equipamentos e, ainda, interesse do mecânico pela empresa, por seus equipamentos e veículos e, sobretudo, os que demonstrem preocupação constante em se atualizar tecnicamente. Essas são recomendações que a Scania faz aos gerentes de serviços da rede para avaliação de seus candidatos.

Indicação do candidato

Para que o candidato represente sua concessionária, basta apenas que ele seja indicado através de uma eleição feita entre os próprios mecânicos da casa – o que dá um ar de representatividade desejável – ou então, pode-se utilizar qualquer outro processo de eleição, definindo-se claramente os critérios para a escolha. Naturalmente que a Scania não terá a menor influência no desenvolvimento das eleições.

CABECA A PRÊMIO



*Você é dedicado ao trabalho? *Você gosta do seu serviço? *Você se relaciona bem com os seus colegas de trabalho? *Os clientes gostam do seu serviço? *Você faz uso de equipamentos e ferramentas próprias para cada trabalho? *Você quer aprender mais? *Você sabe

SCANIA

das vantagens de uma Peça Genuína Scania? *Você tem curiosidade por novidades técnicas? *Você já participou de algum curso na Scania? *Se você respondeu sim a estas perguntas, você pode participar do Concurso Mecânico Padrão Scania de 1985. *Fale com o seu chefe.

Mecânico Padrão: segundo ano de sucesso

Com essa iniciativa, todos saem ganhando: a Scania, porque garante ainda mais possibilidades de conhecimento técnico junto à sua rede de concessionários, promovendo a Assistência Técnica e despertando interesse dos profissionais das oficinas mecânicas na realização de seu trabalho. A concessionária,

por sua vez, garante ao cliente melhor atendimento e assistência, além de contar com funcionários altamente capacitados. E por fim, o próprio cliente recebe todas essas ótimas vantagens, através da confiança e satisfação pelos serviços prestados pela vasta e competente rede de concessionários Scania.

Já está funcionando a Supercar de Registro:

A ligação rodoviária Curitiba-São Paulo, considerada atualmente um dos maiores corredores de Transporte de Cargas do País - registrando movimento médio de 1.800 carretas Scania por dia, na maior parte com insumos agrícolas, pescados, máquinas e equipamentos -, recebeu no final de agosto, na altura do município de Registro (SP), uma nova concessionária, com todos os serviços de assistência técnica, peças de reposição e vendas de veículos. Trata-se da Supercar/Registro, concessionária Scania do grupo Supercar Comércio e Importação de Veículos S/A, que já atua em Osasco, Santos e Sorocaba e está ligado às Organizações Battistella.

Instalada na altura do km 449 da rodovia BR-116, a Supercar/Registro ocupa área total de 12 mil metros quadrados e sua oficina mantém todos os equipamentos Scania, atendendo com seis boxes de serviços em geral e mais dois de funilaria e pintura de caminhões. A oficina conta, ainda, com carro de socorro e guincho em plantão permanente, podendo ser acionado pelo cliente a qualquer hora do dia e da noite.

Ao iniciar suas atividades, a nova concessionária reúne aproximadamente 25 funcionários. O gerente geral é Manuel Joaquim Almeida Rua, auxiliado por José Carlos Tavares (Vendas de Veículos), José Maria Batista da Silva (Peças de Reposição), Romeu Moradin (Assistência Técnica) e Daniel de Carvalho (Administração).

Conforme explica Manuel Rua - que por 10 anos atuou em Vendas de Veículos Usados na Supercar/Osasco -, "o fluxo intenso de caminhões Scania foi o principal fator que determinou a abertura da concessionária nessa região. Agora, podemos dar um atendimento ainda melhor aos clientes, além de recebermos novos usuários do caminhão Scania. Para ser ter uma idéia da importância desta iniciativa, basta lembrar que no primeiro dia de atividades já tínhamos 25 clientes em contato e muitos negócios fechados através do Consórcio Nacional Scania".

Corredor Curitiba-SP amplia atendimento a caminhoneiros



Manuel (com a esposa): experiência de 10 anos.



Supercar/Registro: num corredor com 1.800 Scania/dia.



Família Ciotta: cliente nº 1 da concessionária.

Incentivo ao Cliente

Para o transportador Hildo Antônio Ciotta, proprietário da Transportadora Ciotta - de Cajati (rodovia BR-116, km 490) - e com frota de 20 caminhões, "esta

sempre foi uma região abandonada no Estado de São Paulo, em termos gerais. Com a chegada da Supercar, ganhamos reconhecimento e um ótimo incentivo ao nosso trabalho. Isto faz, inclusive, que a gente continue a com-



E. Battistella, E. Carvalho (prefeita de Registro) e H. Schluepmann.

prar Scania, mesmo tendo qualquer outra vantagem aparentemente oferecida por outras marcas. No meu caso, por exemplo, será assim: farei todos os serviços de assistência técnica na concessionária e também mandarei

colegas para lá, para serem novos clientes".

Hildo Ciotta dirige a transportadora tendo como sócios sua esposa, Miriam Miguel Ciotta, e Angelo Baccin. Basicamente, seus caminhões fazem a rota de 230 km entre Cajati e São Paulo, carregando cimento, minérios, adubos e matérias-primas da Serrana. Há um ano, Hildo recebeu seu primeiro Scania T 112 e, agora, comenta a experiência: "É realmente um caminhão confortável, silencioso e tem tudo que um transportador quer. Com carga de 35 toneladas, pela BR-116, o consumo dele está variando entre 2,5 a 2,6 km/litro. No futuro, pretendo ter também um Scania Intercooler na minha frota, que acredito que vá melhorar ainda mais o desempenho, como todo mundo comenta por aí".

Festa memorável

Enquanto o Intercooler não vem, a Transportadora Ciotta já comemora a sua condição de primeira cliente da novíssima Supercar/Registro. Um T 112 H 4 x 2 foi entregue justamente no dia da inauguração da concessionária. Aliás, outro cliente da Supercar/Registro também recebeu seu Scania novo na festa: a Transmontanan, sediada em Jujuiá (SP) e que utilizará seu T 112 no transporte de pedras.

E por falar em festa, foi realmente espetacular a inauguração da nova concessionária, não faltando o já tradicional churrasco da Battistella e a presença da prefeita de Registro, Elza de Carvalho. O próprio dirigente do grupo, Emílio Battistella, compareceu ao evento, sendo homenageado por Hans Schluepmann (Diretor Comercial da Scania do Brasil), Newton Del Tedesco (Assessor da Divisão Comercial) e os gerentes, chefes e representantes da Divisão Comercial da fábrica. Na ocasião, outros dirigentes de concessionárias do grupo Battistella, como Cotrasa e Codema, estiveram presentes, prestigiando o surgimento da Supercar/Registro.

SÃO MARCOS

Ai está mais uma criação caprichada do artista Sid Mosca!

E esse desbundante caminhão T 112 Intercooler acabou virando, fácil-fácil, a grande atração da "Festa de São Marcos", reali-

zada no final de outubro na aconchegante cidade gaúcha, que fica pertinho de Caxias do Sul. Depois de permanecer exposto no Estádio Municipal e manter posição destacada no desfile da bênção dos veículos, diante da

Igreja Matriz, esse T 112 com pintura especial só perdia em popularidade para as peripécias desencadeadas na televisão pela turma do "Roque Santeiro"!

Nesse "pique" de alegria, a "Festa de São Marcos" teve de tudo mais uma vez: disputa do Troféu Scania de Futebol - tanto de campo como de salão - entre os caminhoneiros das cidades vizinhas; muito churrasco e vinho; a tradicional bênção seguida da missa e o concurso para a entrega de um caminhão Scania T 112 Intercooler. A Scania enviou até um ônibus com atletas, para a "Disputa do Ano" de Futebol de campo e salão: "Cidade Scania x Fábrica Scania".

A organização de tudo ficou por conta da Associação dos Motoristas São marquenses, com a ajuda da Prefeitura e da Igreja, além dos importantes apoios da

Scania e de sua concessionária de Caxias do Sul, e Brasdiesel, que estiveram presentes com um estande, para recepcionarem seus clientes.

Com aproximadamente 13 mil

habitantes e a concentração de mais de 600 caminhões Scania, São Marcos é a cidade que possui maior número de caminhões da marca por habitante, em todo o mundo. E a festa deste ano provou isso!



A ECONOMIA DO INTERCOOLER JÁ ESTÁ NA LINHA R

Depois do sucesso absoluto obtido na Linha T - comprovado pela entrega de mais de 1.800 unidades em menos de dois anos de comercialização - a Scania está introduzindo o Intercooler também em sua Linha R de caminhões. Com isso, os veículos R 112 H 4 x 2 e R 112 E 6 x 4 tornam-se ainda mais econômicos e velozes, proporcionando maior lucratividade e menores custos operacionais para os transportadores de produtos refrigerados, cargas com a utilização de carretas do tipo "baú fechado" e outros transportes afins. O R Intercooler representa, enfim, mais um avanço dessa tecnologia pioneira, que a Scania vem colocando à disposição de todos os transportadores do País.

Quase simultaneamente à sua introdução no mercado sueco, a Scania já trazia o Intercooler para o nosso País, implantando o conceito de economia com mais velocidade que, rapidamente, conquistou a preferência dos transportadores brasileiros. O primeiro Intercooler brasileiro foi lançado em outubro de 1983, equipando os caminhões Scania T 112 e, em fevereiro do ano seguinte, já integrava a linha de produção da fábrica.

Ao completar um ano de produção e comercialização, em fevereiro de 1985, nada menos que 770 unidades do T 112 Intercooler já estavam circulando pelas estradas brasileiras. Perante o total de 3.065 veículos Scania colocados no mercado interno no mesmo período, o T 112 Intercooler era responsável, na ocasião, pela significativa fatia de 25% das vendas da empresa. E, cada vez mais, a procura pelo novo e econômico veículo apresentava crescimento evidente: somente nos meses de janeiro e fevereiro de 1985, as entregas de Intercooler corresponderam a mais de 40% do volume de vendas da Scania no País.

Atualmente, 60% dos caminhões que a Scania vende no Brasil, são equipados com Intercooler, número que deverá crescer substancialmente com a introdução dessa bem sucedida tecnologia na Linha R. 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 as características das últimas décadas, quando se efetivou, na

mesma região, a base da frota Scania - com os mais variados modelos - do País. Frota bastante expressiva de Scania Intercooler encontra-se 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 claros sinais do crescimento nas frotas a partir desse econômico veículo.

Potência Adicional

Agora, a mesma eficiência tantas vezes comprovada pelo Intercooler na Linha T está presente no caminhão R 112. Como se sabe, esse equipamento é semelhante a um radiador convencional e fica instalado na parte dianteira do caminhão, em frente ao radiador original, com a finalidade de receber o ar que vem do turbo-alimentador e reduzir a sua temperatura em cerca de 100 graus. Com essa redução, o ar fica mais denso e, portanto, ocupa menos espaço. Assim, maior quantidade de ar é enviada para o cilindro, resultando na queima mais completa e eficiente do combustível. O resultado final, mais de 1.800 transportadores brasileiros que possuem o Scania Intercooler já sabem bem: o veículo apresenta menor consumo, ao mesmo tempo que ganha maior potência.

Com essa potência adicional, o Scania R 112 Intercooler poderá trafegar com velocidades ainda mais próximas da máxima permitida, aumentando, assim, a quilometragem diária ou o número de viagens do transportador. As ultrapassagens serão ainda mais rápidas e seguras.



R 112 Intercooler: econômico e veloz

O que muda na Linha R

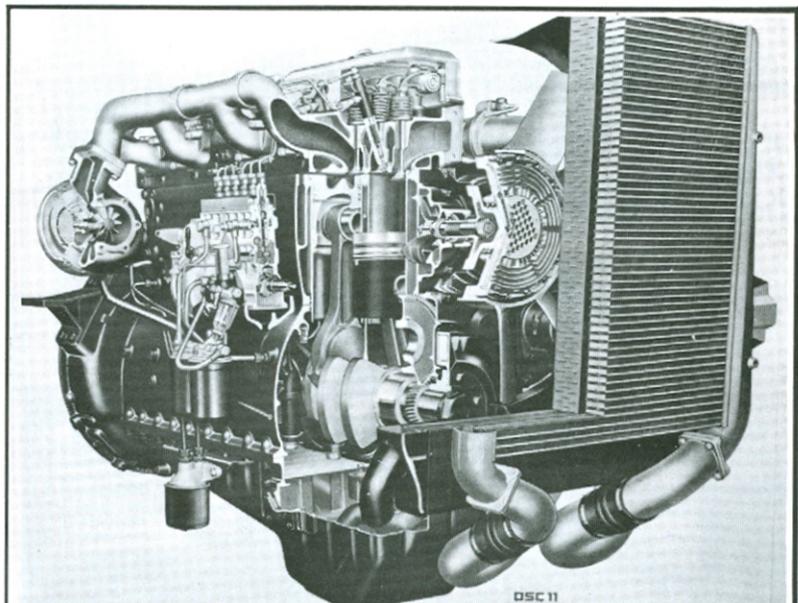
Com a introdução do Intercooler, o Scania R 112 amplia seu torque de 126 kg/m e sua potência de 305 CV para 142 kg/m e 333 CV, respectivamente, mantendo as mesmas 2.000 rpm. O radiador original teve, para acompanhar o equipamento, suas dimensões e capacidade aumentadas, igualando-se àquele presente na Linha T. O R 112 Intercooler vem, ainda, equipado com o ventilador termostático de embreagem viscosa, caixa de câmbio GR-871 (10 marchas), embreagem mais reforçada (semelhante a do R 142) e filtro extra para a eliminação da umidade no combustível.

Na parte externa, o novo modelo tem a frente da cabina com avanço de 7 centímetros, em relação ao R 112 convencional.

Os dois primeiros R 112 H

Intercooler foram entregues para o Rodoviário Michelin, em São Marcos, e para Ari Mario Renon, em Pelotas ambos com sede no Rio Grande do Sul. O novo modê-

lo 1986 já está sendo comercializado regularmente em todo o território nacional. Na próxima edição daremos maiores detalhes destas entregas.



Scania Intercooler "em corte": tecnologia de sucesso comprovado.

"Intercooler si, pero... Scania!"

A sequência de fotos mostra bem como a festa foi animada! Isso tudo aconteceu na segunda quinzena de setembro passado, quando a Divisão de Exportação da Scania do Brasil fez a tão aguardada demonstração do caminhão T 112 Intercooler para os associados do "Sindicato de Transportistas Tte-gral. German Busch", de Santa Cruz de La Sierra, Bolívia. Na ocasião, Néelson Di Candia e Sid de Almeida Júnior, ambos da Scania do Brasil, apresentaram filme técnico-promocional, distribuíram brindes e entregaram uma placa comemorativa ao evento a Armando Aguilera, secretário geral dessa entidade bastante representativa e que reúne, atualmente, mais de 400 operadores bolivianos. Depois, teve até bandinha de música para animar ainda mais a festa do Scania Intercooler!



Festa no sindicato.



Placa comemorativa.



Brindes para todos.

Opinião do transportador:

"Agora, além de macio, o R 112 rende muito mais"



Arthur Belting: Scania garante revenda.



Fotos: Ruth Wanzvita

Tarcísio Bissoni: 12 caminhões R na frota

Scania inicia exportação de Intercooler para a Bolívia



Estande da Scania: todos queriam ver o Intercooler.



Geraldo Lopez (esquerda): primeiro Intercooler da Bolívia.

O caminhão T 112 Intercooler, que a Scania já produz há quase dois anos no Brasil, acabou transformando-se numa das principais atrações junto ao público da Feira Nacional 85, realizada na segunda quinzena de setembro, em Santa Cruz de La Sierra, na Bolívia. Com a exposição, a Scania do Brasil inicia a exportação desse modelo de caminhão para o mercado boliviano e já prevê procura bastante acentuada, baseada no êxito comercial dos modelos anteriores e, principalmente, nas facilidades oferecidas aos transportadores locais pelo amplo fornecimento de peças de reposição e assistência técnica.

A Feira Nacional de Santa Cruz de La Sierra é a mais significativa exposição agro-industrial da Bolívia e, este ano, reuniu cerca de 150 representantes dos mais variados segmentos eco-

nômicos. A Scania do Brasil participou do evento através de sua Divisão de Exportação, com um estande de 250 metros quadrados, localizado estrategicamente e onde permaneceram expostos dois caminhões T 112 H 4 x 2 (um deles especialmente equipado para o transporte de gás liquefeito), além do T 112 E 6 x 4 Intercooler, que recebeu importantes adaptações técnicas - filtro de ar disposto atrás da cabina, escapamento superior vertical e pára-choques reforçados, entre outras -, para superar as dificuldades de operação típicas do território boliviano, como, por exemplo, a necessidade de travessia de córregos e regiões alagadas.

Interesse pelo Intercooler

A Bolívia representa um dos mais

tradicional e importantes mercados da Scania do Brasil na América Latina, a ponto de, nos últimos 12 meses, a empresa ter exportado 70 veículos para aquele País. O primeiro modelo Intercooler despertou imediato interesse nos operadores locais e, durante a própria exposição, o veículo foi adquirido pelo transportador Geraldo Lopez, que já possui frota com 8 veículos da marca, para o transporte de carga seca, máquinas e gás.

Além da Feira Nacional de Santa Cruz de La Sierra, a Divisão de Exportação da Scania do Brasil tem participado de outros importantes eventos comerciais e industriais da América Latina. Tradicionalmente, a empresa está presente na Feira de Guayaquil (Equador), Feira Internacional de Santiago - Fisa (Chile), Tecnomin e Feira Internacional do Pacífico - FIP, ambas realizadas em Lima (Peru).

"É só a Scania lançar o Intercooler para a Linha R, que todos os motoristas vão querer, porque sabemos que, com ele, a viagem fica mais rápida e o veículo passa a oferecer ainda mais conforto. Com o Intercooler, o caminhão R produzirá mais e ficará mais econômico. Estamos esperando para comprovar".

Como se nota na afirmação de Tarcísio Bissoni, dirigente da Transportadora Bissoni, de Brusque (cidade que fica a 110 km de Florianópolis, em Santa Catarina), é grande a expectativa, no meio dos transportadores nacionais, pela introdução do Intercooler na Linha R de caminhões. A Transportadora Bissoni possui 22 veículos em sua frota, para puxar cereais (só de soja, ela transportou 41,5 mil toneladas na safra passada), entre os Estados do Paraná, Mato Grosso e São Paulo. Da frota total, 20 caminhões são Scania e, destes, nada menos que 12 são R 112.

"Sempre demos preferência para a Linha R - explica Tarcísio Bissoni -, porque acreditamos que esses caminhões são mais macios. O consumo médio deles, com 30 toneladas de carga, está em 1,8 km/litro. Mas temos também dois T 112 Intercooler, que com as mesmas 30 toneladas fazem 2,2 km/litro. E as estradas que enfrentamos com eles são em 90% de asfalto e 10% de terra, com volume de tráfego que pode ser considerado médio".

Com o final da safra de soja, a transportadora passa a dedicar-se a

partir deste mês de outubro e até maio próximo, aos carregamentos de arroz, milho, adubo e calcário, mantendo sua frota em plena atividade. "Em todo final de ano - esclarece Tarcísio Bissoni -, damos uma parada geral, para as férias coletivas do pessoal e a revisão completa dos caminhões, que fazemos em conjunto com a concessionária Scania de Piçarras, a Mevepi".

Revenda Garantida

Outro transportador de soja e também cliente da concessionária Mevepi é Arthur Belting, que juntamente com os irmãos Raul e Elizeu, dirige a Transportes Belting Ltda., buscando suas cargas no Estado de Mato Grosso até este mês de outubro e, de novembro a fevereiro, transportando desde ferro a verdura, legumes, arroz e algodão, do Nordeste para São Paulo.

Com 16 anos de estradas e conhecendo profundamente a rodovia BR-364 (Cuiabá-Porto Velho), Arthur Belting faz questão de ter só caminhões Scania. Atualmente, sua frota reúne cinco veículos, dos quais três são R 112. "Sou transportador exclusivo Scania - comenta Arthur -, por causa do alto valor de revenda destes caminhões. E nisso, a Linha R é privilegiada: para se ter uma idéia, o R 112 que comprei por Cr\$ 13,6 milhões em 1982, estou vendendo hoje a Cr\$ 200 milhões. Com a chegada do Intercooler, então, será ainda mais valorizado e procurado".

Uma cidade quase só de Scania. O nome já diz tudo: Maravilha!

"Maravilha" é o simpático nome da cidade, mas no jargão popular ela acabou ganhando o carinhoso slogan de "A Capital da Criança". Ela fica bem a oeste no Estado de Santa Catarina, distante em quase 400 km de Florianópolis e plantada em meio a uma região onde proliferam os minifúndios de feijão e milho.

Todos os anos, no final do mês de julho, seus habitantes - atualmente estimados em 36 mil - param tudo por um dia, para acompanharem de perto a tradicional "Festa do Motorista e do Colono", com a não menos tradicional bênção dos veículos, invocando a proteção do padroeiro São Cristóvão. Curiosamente, o ato religioso oscila conforme a vocação dos fiéis locais: num ano, a bênção fica nas mãos dos representantes da Igreja Católica; no outro, a responsabilidade é da Igreja Evangélica.

Todavia, o que já se tornou comum em todos os anos é a participação maciça de caminhões Scania no desfile da bênção, já que a região é atendida com mu-

ta dedicação pela concessionária Ediba, de Chapecó. Este ano, a situação não foi diferente: dos 113 caminhões abençoados, nada menos que 107 eram Scania!

Posters do Desfile

A festa dos motoristas de Maravilha sempre é organizada por um grupo expressivo de caminhoneiros locais, que busca apoio na Prefeitura Municipal e, naturalmente, em ambas as Igrejas. Basicamente, a festa que começa no desfile da bênção desemboca numa animada churrascada com muita cerveja, que deixa todo mundo aceso para o grande baile da noite, ocasião em que são distribuídos muitos brindes aos participantes e que serve, também, de excelente oportunidade para a troca de informações e integração dos caminhoneiros, num clima bastante descontraído. Descontraído, porém útil: a partir destes encontros, por exemplo, os caminhoneiros locais já vão tratando de criar seu sindicato, para a defesa de seus direitos.

É no Posto Kakareko, que fica

bem na entrada da cidade, que os caminhoneiros de Maravilha fazem o seu ponto de encontro do ano inteiro. O posto é dirigido pelos famosos irmãos Dario e Décio Dalanhól que, ainda, garantem o melhor alívio para a

sede do pessoal da região, transportando cerveja com uma fruta própria composta por 14 caminhões Scania.

No posto de Dario e Décio é que a gente descobre também o assunto do dia dos caminhonei-

ros locais. E o que mais se fala, no momento, não tem dúvida, é sobre a farta distribuição de posters do último desfile, que vem sendo feita pelo Altair Bacin, o festejado gerente de Vendas da Ediba de Chapecó.



O desfile, onde só deu Scania, já virou poster!



Cartas ao Rei

Todo mundo continua a escrever para o "Rei da Estrada", a fim de dar sua opinião sobre o que é mostrado em cada edição e, ainda, fazer comentários gerais sobre a situação do Transporte de Cargas e de Passageiros do País. Desta vez, estamos publicando mais 24 novas cartas e resolvemos resumir um pouco mais os textos, para dar espaço a todos. E quem não teve sua carta publicada aqui, basta aguardar a edição de dezembro que, com certeza, ela estará lá.

Nasce um clube

"Escrevo para dizer-lhes que acabo de fundar, juntamente com mais 5 colegas que são fãs de caminhões, o Clube Design de Veículos Automotores - CDVA, e gostaria que publicassem o endereço para outros futuros fãs de ônibus e caminhões pesados, principalmente os com pinturas especiais, como o do 'Rei' nº 8" - FABIANO JOSÉ ALEMAR, CURITIBA (PR).

REI: Parabéns, Fabiano e toda a turma do novo clube! E podem ficar de olho, porque estaremos publicando muitos outros Scania com pintura especial, já que o Sid Mosca tornou-se um especialista nessa arte com os caminhões pesados. E, para os interessados, aí vai o endereço do clube: Rua Osmário de Lima, 599 - Curitiba (PR) - CEP 80.000.

Mercado de Ônibus

"Gostaria de saber como a Scania recebeu a notícia da venda da Viação Nossa Senhora de Fátima (Aracaju), que fazia a linha Rio de Janeiro - Aracaju, para a Itapemirim?" - ROSENAL LISBOA FILHO, RIO DE JANEIRO (RJ).

REI: Inicialmente lembramos, caro Rosental, que a Viação Nossa Senhora de Fátima possui 5 ônibus Scania em sua frota, sendo 4 BR-116 e 1 K-112, segundo informa nosso Depto. de Vendas de Ônibus. Quanto à questão da venda, acreditamos que a própria Viação Itapemirim tenha nas condições de informar com precisão. Vale a pena tentar!

Bronca Federal

"Com relação ao artigo divulgado neste, sob o título 'Opinião', escrito pelo Sr. Ake Norrman, gostaria de fazer uma consideração: O produto do transporte rodoviário de carga representa cerca de 56% de produto global, considerando-se todos os modos existentes, informação esta inerente a 1982, divulgada recentemente em estudo feito pelo Geipot. A julgar pelos outros resultados divulgados pelo referido estudo, o produto global de transportes deve se situar, atualmente, em torno de 350 bilhões de toneladas x quilômetro, e não toneladas úteis. Com relação ao custo operacional dos 'pesados', não é válida a afirmativa de que o custo operacional dos 'pesados' seja inferior aos demais, mas, sim, que o seu custo/ t. km transporta é realmente inferior." - RONALDO AUGUSTO DA SILVA, GEIPOT, BRASÍLIA (DF).

REI: Prezado Ronaldo, o estudo recente do Geipot apresentou de fato inúmeros desconhecidos até então, porém na ocasião de publicação do referido artigo (Rei da Estrada nº 10 - maio/ 85), o percentual de conhecimento público era exatamente o citado, segundo confirmação de nossa engenharia de vendas. Aliás, o próprio 'Rei da Estrada' divulgou amplamente o estudo do Geipot, em sua edição nº 12, de agosto/ 85, página 2. Por outro lado, concordamos com o Geipot, no que se refere a 350 bilhões de toneladas x quilômetro e não úteis. Finalmente, com relação aos custos operacionais, sempre que os citamos estamos abordando a tonelada transportada e não somente o custo operacional por km rodado. E, aí, é evidente a vantagem dos pesados.

Mais bronca!

"Lamentamos que na qualidade de transportadora rodoviária de passageiros interestadual e turístico de superfície, e desde 1983 operando com K-112 com 3º eixo da Nielson (4 unidades em 83 e outras 4 em 84), pioneiros, pois, no Rio Grande do Norte em nosso ramo, nunca merecemos uma única linha do Rei da Estrada!" - AILTON SILVEIRA, VIA-

ÇÃO NORDESTE LTDA., NATAL (RN).

REI: Achemos sua reclamação bastante justa, Ailton. E, em breve, teremos o máximo prazer em mostrar a importância da Viação Nordeste. O que acontece é que, infelizmente, não temos condições de divulgar no "Rei", todos os nossos clientes que merecem destaque. Todavia, gostaríamos de contar com a sua compreensão - e de outros que ainda não foram procurados pela nossa reportagem -, quanto às nossas limitações. Há espaço para todos. É só uma questão de tempo.

Fã da Gontijo

"Achei muito interessante a história da Gontijo e, aproveitando, gostaria que me enviassem o endereço dessa empresa, se for possível." - JOÃO DONIZETE DOS SANTOS, MATÃO (SP).

REI: Você tem razão, João, pois a escalada empresarial de Abílio Gontijo é, realmente, exemplar. O endereço da empresa é este: Rua Professor José Vieira Mendonça, 475 - Pampulha - Belo Horizonte (MG) - CEP: 30.000.

Parabéns

"Venho mui respeitosamente através desta, a fim de parabenizar, desde o sr. Ake Norrman até o último funcionário da Saab-Scania, pelos seus 28 anos de trabalhos em prol do Brasil e pelo esplendoroso avanço industrial de máquinas pesadas em São Bernardo do Campo. (...) Agradeço imensamente pelas fotos do ex-presidente João Goulart, na inauguração da atual fábrica, e do saudoso dr. Tancredo Neves, no 2º Salão do Automóvel, ambas em 1962 e publicadas no 'Rei da Estrada' nº 11." - REILTON FERNANDES DOS SANTOS, CAICÓ (RN).

REI: Prezado Reilton, agradecemos sinceramente pelas gentis palavras em relação aos 28 anos da Scania do Brasil e, acreditamos, como você, que muita gente deixa saudades a todos os brasileiros!

Empresas de Ônibus

"Querida saber o número de veículos Scania que roda na Viação Garcia, de Londrina. (...) Gostaria de obter mais informações sobre a Hometur, de Belo Horizonte." - ROSENAL SILVA FILHO, RIO DE JANEIRO (RJ).

REI: Olha aí, o Rosental outra vez, hein?! Será que ele está montando uma empresa de ônibus?! Pois bem, caro Rosental, a frota Scania na Viação Garcia é de, aproximadamente, 350 unidades, conforme esclarece nosso Depto. de Vendas de Ônibus. Quanto à Hometur, as informações que você deseja podem ser encontradas nas edições recentes do 'Rei'. E se você necessitar de maiores dados, sugerimos entrar em contato com a própria empresa, através do seguinte endereço: HOMETUR - Willian Maia Fernandes - Rua Ferreira Vianna, 65/ 126 - Salgado Filho - Belo Horizonte (MG) - CEP: 30.000

Publicações Especializadas

"Desculpe incomodá-los, mas gostaria de saber porque deixaram de me enviar o 'Rei da Estrada', pois o último jornal que recebi foi o de número 9, de março/ 85. Aproveito para pedir o endereço do Jornal Veículo e das revistas BR e Carga" - GINALDO BRASILIANO DE SOUZA, TABULEIRO DO NORTE (CE).

REI: Ginaldo, lamentamos que você não esteja recebendo o nosso jornal, mas já tomamos providências para que o envio seja regularizado a partir da edição nº 12. Quanto aos endereços solicitados, aí estão: JORNAL VEÍCULO - Luciano A. Pereira - Rua Corumbá, 194 - Carlos Prates - Belo Horizonte (MG) - CEP: 30.000; REVISTA BRASIL TRANSPORTES (Antiga Revista BR) - Adones Alonso - Rua Borges Lagoa, 1.341 - São Paulo (SP) - CEP 04038; e REVISTA CARGA - Fred Carvalho - Av. das Nações Unidas, 16.737 - São Paulo (SP) - CEP 04794.

A Volta do Lídio

"Vocês falaram que a opinião do leitor é muito útil, pois eu tenho algumas opiniões: 1) Coloquem um pouco de cor no jornal; 2) mais caminhão enfeitado; 3) Algum concurso de pintura ou coisa parecida. (...) Gostaria de pegar um Scania R 112 H Intercooler, que eu acho que vai sair em outubro. (...) Gosto muito de desenhar caminhões, por isso mandei um desenho. Tchau!" - LÍDIO HANEMANN, JARAGUÁ DO SUL (SC).

REI: Pois é, Lídio, achamos que você ainda vai ganhar o título de correspondente mais assíduo do 'Rei da Estrada'. Quanto às sugestões, informamos que a edição nº 14 do 'Rei' (dezembro/ 85), trará muita coisa do seu agrado. É só esperar um pouquinho! Gostaríamos de saber como é que você descobriu que a Scania iria introduzir o R 112 H Intercooler no mercado, neste mês de outubro?! Pelo jeito, anda muito bem informado e isso é bom! Gostamos dos seus desenhos, tanto que publicamos um deles na edição nº 12. Abraços!

Querem o Rei

Agradecemos pelos elogios e já estamos encaminhando exemplares do "Rei da Estrada", regularmente, para os seguintes solicitantes: Emerson Ivan Viais Zagatto (Gastão Vidigal / SP), Ronney Edson Campos Minella (Dourados/ MG), José Eduardo Zaina de Macedo (Curitiba/ PR), Roberto Moraes Lisboa (Rio de Janeiro/ RJ), Fernando G. Bonatto (Guarapuava/ PR), Alexandre Ruocco Mendes (São Vicente/ SP), José Sebastião da Silva (Congonhas/ MG), Jorge Darlan C. Dedigo (Porto Alegre/ RS), João Batista Arantes Silva (Uberlândia/ MG), Antônio Marcos dos Santos (Barueri/ SP), Nelson Volmir Bisolotti (Companhia Auxiliar de Viação e Obras, Curitiba/ PR), Edson dos Santos Cavalheiro (República Transportes e Serviços, Santos/ SP), João José da Costa Netto (Conceição das Alagoas/ NG) e Mário Filho (Marília/ SP).

Um abraço a todos e até a próxima edição!

Pé na estrada

Nesta página, tudo que o caminhoneiro precisa saber!

As telecomunicações começam a alterar o dia-a-dia na estrada

Com o "Telestrada", ninguém fica isolado nas viagens

O caminhoneiro carrega em S. Paulo com destino a Rio Branco, no Acre. Depois de atravessar os Estados de S. Paulo e Mato Grosso do Sul, desaparece! Fica dias e dias - às vezes meses - sem dar sinal de vida. Onde está esse caminhoneiro? Na BR-364, certamente, mas em que condições. O caminhoneiro está vivo? A carga está intacta? Não aconteceu nada com o caminhão? Dúvidas mil. Mas, o que custa o caminhoneiro passar num telefone e dar a sua posição? E, isto existe?

Foi justamente com base nestes pontos que engenheiros eletrônicos - entre eles Armando Ricardi Júnior, da Ricen Engenharia; Aimé Luiz Ramos Filho, da Embratel, e outros profissionais ligados a fabricantes de aparelhos eletrônicos - partiram para o "Telestrada". Ou seja, a comunicação via rádio-telefone, a serviço de quem vive na estrada.

"Diminuir o isolamento do caminhoneiro e ter uma posição geográfica do veículo foi o principal objetivo do projeto Telestrada", afirma o engº Armando Ricardi Júnior. O ponto de partida baseou-se no serviço já existente e operado pela Embratel. Trata-se do Serviço Rádio-Telefone da Navegação Marítima. Então, para os veículos que operam na rota litorânea, a comunicação é mais fácil, pois existe uma estrutura montada com equipamentos que atendem à navegação costeira. Justamente por isso, como informa o engº Aimé Luiz Ramos Filho, os testes iniciais serão feitos ao longo da rodovia BR-116 - trecho da Rio-Bahia (interligando Salvador ao Rio de Janeiro); na mesma BR-116 - trecho da Via Dutra (S. Paulo-Rio de Janeiro) e na BR-116 e BR-101 - trechos da Régis Bittencourt (S. Paulo-Curitiba e Curitiba-Porto Alegre). Numa segunda fase do projeto, o serviço será implantado na ligação Rio de Janeiro-Belo Horizonte (BR-040); Belo Horizonte-Brasília (BR-040); Brasília-Belém (BR-010) e, depois, na BR-364 - no caminho de Mato Grosso para Rondônia e Acre. O sistema deverá funcionar também no complexo rodoviário Anchieta-Imigrantes (ligação Porto de Santos-S. Paulo), como igualmente, na BR-277 (Curitiba-Porto de Paranaguá). E, em menos de seis meses, o "Telestrada" deverá estar já operando no País todo.

Como funciona

O sistema "Telestrada" vai funcionar com uso de um aparelho de rádio - transmissor e receptor em VHF - instalado no veículo, que pode a qualquer momento fazer ou receber chamadas através da rede de telefones.

A Embratel vai operar o sistema de rádio, com a instalação de estações fixas, como vem fazendo com o serviço prestado à navegação marítima. As empresas concessionárias dos serviços de telefone, por sua vez, serão responsáveis pela cobrança das ligações, como fossem chamadas interurbanas.

O caminhoneiro compra - em qualquer loja de aparelhos eletrônicos - o seu rádio, registra-o no Dentel, paga uma taxa de uso, conforme a legislação vigente, e ganha um prefixo, semelhante ao número de uma linha telefônica. Assim, está equipado para fazer ou receber ligações pelo "Telestrada". Esse aparelho de rádio, como opera em VHF, tem vários canais e, conforme seu prefixo, o caminhoneiro deve deixá-lo ligado em determinado canal. Por ali pode chamar ou ser chamado, a qualquer hora do dia ou da noite.

A Embratel manterá as estações fixas e inicialmente usará equipamentos ociosos do serviço já implantados, o mesmo

acontecendo com o sistema de telefonia, que também tem canais aguardando que alguém fale por eles.

Como operar?

O sistema "Telestrada" será o mesmo operado pelas concessionárias do serviço telefônico. Vamos supor que um assinante de telefone queira localizar um caminhoneiro, que ele não sabe onde está queimando óleo. Então, faz a ligação para o posto telefônico de sua região e passa o prefixo desse caminhoneiro que, por sua vez, já tem instalado em seu veículo o aparelho VHF. Através do "Telestrada", é dado o alerta geral e todas as estações de rádio fazem a chamada. Ai, o caminhoneiro é localizado na BR-364, perto de Vilhena, por exemplo. A estação do "Telestrada" mais próxima conecta o sistema de telefone ao rádio e, poucos minutos depois o caminhoneiro está falando numa ligação rádio-telefone.

Pode acontecer também a ligação sentido contrário. O caminhoneiro chama estação mais próxima de onde está e pede uma ligação com determinado telefone - de sua casa, da empresa transportadora ou mesmo da Polícia para pedir socorro. E, em poucos minutos, já estará dando o seu recado.

Afinal, quem paga a ligação? Pelo menos no começo de operação do sistema, a Embratel - como informa o engº Aimé Luiz Ramos Filho - debitará a taxa de uso ao assinante do telefone, mas já existe um plano para o próprio caminhoneiro, que se for de seu interesse, receberá em sua casa a conta, mesmo sem telefone instalado na residência.

E quanto custa?

A primeira despesa é, sem dúvida, com a compra do aparelho a ser instalado no caminhão. O sistema completo é composto de um transmissor-receptor, caixa de controle remoto para ser instalada no painel do veículo, microfone e alto-falante. A preços de setembro - como informa o engº John Columban Horner Hoe, da Sitelra SA, uma das tantas fabricantes dos aparelhos - o conjunto todo custa em torno de 140 ORTNs, ou seja, mais de Cr\$ 7,4 milhões, além da taxa de licença de uso, recolhida ao Dentel. Mas é voz corrente que se a Embratel limitar o número de fabricantes, sendo rigorosa na homologação dos aparelhos, esse valor poderá cair, pois aumentaria a escala de produção por fabricante e, conseqüentemente, economizariam-se os custos.

Mas o uso do sistema ainda tem outro custo. Como cada chamada é cobrada do mesmo jeito que uma ligação interurbana, o seu valor dependerá mais do uso do telefone. Quanto mais longe estiver o usuário, a taxa será obviamente maior.

Esses custos não estão alterando o andamento do projeto e todos os técnicos envolvidos na execução têm a mesma opinião: "O projeto em si vale muito mais pelo aspecto social, que material". E, lascam no seu argumento: "Os valores envolvidos - a vida do caminhoneiro, o caminhão e a carga - justificam um gasto tão pequeno".

Para o engº John Columban Horner Hoe, o mercado no atacado - levando-se em conta inicialmente as empresas transportadoras - está estimado em 20 mil unidades, a serem instaladas nos primeiros meses, e, a partir daí, pode se expandir num horizonte sem-fim. A frota de caminhões rodando no País está estimada em 600 mil veículos, mas se 10% dos caminhoneiros ou empresas optarem pelo uso do sistema, o "Telestrada" vai salvar muitas vidas, matar saudades e reduzir os casos de roubos de caminhões e desvios de cargas.



Computador controla circulação dos caminhões na Via Dutra

Uma experiência que deverá ocorrer brevemente na Via Dutra (ligação São Paulo-Rio de Janeiro), dará início, certamente, a uma nova era no controle do tráfego de caminhões e poderá revelar-se em poderosa arma contra os assaltos nas estradas. O sistema vem sendo desenvolvido pela Protos Engenharia e a Siemens e consiste num processo de eletrônica, utilizando equipamento de fabricação nacional.

Para o engº Hélio Goltsman - da Protos Engenharia e que está coordenando a experiência - esse processo permitirá mais rigor no controle dos veículos nas estradas, além de agilizar o policiamento em caso de acidente, roubos ou desvio da rota.

O complexo de controle envolve o uso de um pequeno aparelho instalado no veículo, onde serão armazenados dados do caminhão - número do chassi, placas, cor e demais -, e outros equipamentos eletrônicos dispostos em pontos fixos da estrada, que acionam automaticamente o aparelho do veículo. A passagem do veículo por um desses pontos é registrada e enviada - através da linha telefônica - para um computador. Essas informações ficam disponíveis para os transportadores, autoridades policiais e mesmo para os familiares de caminhoneiros.

A qualquer momento que se precise saber onde está determinado veículo, é só acionar o computador - possivelmente via telex ou mesmo ligação telefônica -, que o sistema acusa a sua posição. E faz mais que isso: informa até o dia, hora e local de sua passagem.

A primeira experiência está sendo organizada na Via Dutra, onde serão instalados dois pontos fixos de controle em cada pista. Assim, o caminhão que sair de São Paulo com destino ao Rio de Janeiro, terá sua passagem registrada nas imediações de Guarulhos - no lado paulis-

ta - e perto de Resende - no lado fluminense. Os aparelhos fixos estarão colocados em viadutos ou painéis de pedágio, permanecendo interligados à estação armazenadora das informações. Nessa primeira experiência, serão utilizados somente veículos de transportadoras.

Funcionamento Automático

O aparelho contendo informações sobre o veículo é instalado em qualquer lugar do caminhão e funciona automaticamente, sem precisar da participação do caminhoneiro. Nos pontos fixos da estrada, o outro equipamento emite ondas sonoras capazes de acionar o aparelho móvel, em qualquer velocidade em que se encontre o veículo, e em número infinitamente grande de passagens pelo local. Em fração de segundos, são registradas nos computadores as informações colhidas pelos pontos fixos.

A manutenção dos aparelhos, segundo informa engº Hélio Goltsman, é fácil e de baixo custo. Mas o uso do sistema será pago, ou seja, haverá uma taxa para se obter a informação necessária e essa importância servirá para a manutenção das operações de pista e dos computadores.

O custo do aparelho instalado nos veículos, a preços de setembro, pode ser estimado em 10 dólares a unidade. (Cr\$ 80 mil).

Dependendo dos resultados do teste programado para a Via Dutra o corredor de maior tráfego de caminhões da América Latina -, o sistema será estendido para outros pontos, permitindo, assim, controlar a viagem e manter sob observação mais rígida a posição do caminhoneiro, o que certamente facilitará qualquer método de investigação policial, nos casos de roubo do veículo e desvio da carga entre outros.

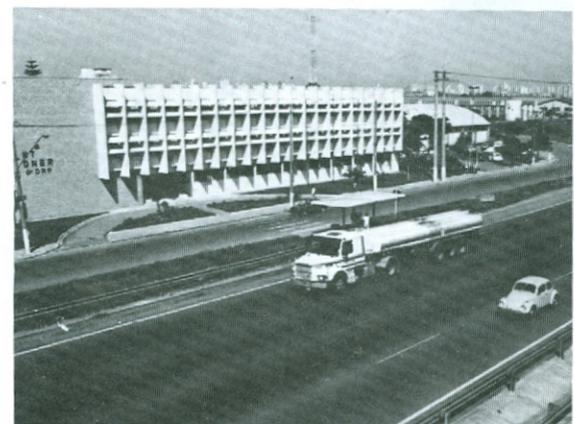
Até o final do ano, pelo menos dois sistemas de apoio a segurança do caminhoneiro devem entrar em funcionamento a nível nacional.

O primeiro, já batizado de "Telestrada", diz respeito à comunicação feita através de rádio e telefone. E o segundo - um projeto mais complexo, também usando aparelhos eletrônicos e até computação - terá o primeiro teste em breve.

Esses processos complementaram medidas que visam dar proteção ao caminhoneiro nas estradas e, segundo os seus executores, "vai mexer muito no setor". Esses projetos não são novos, mas devido a problemas políticos, ficaram muito tempo rodando de gaveta em gaveta. Agora, com a Nova República, está pintando a oportunidade de se pôr em prática o que está traçado quilos e quilos de papel.

Tanto num projeto quanto no outro, a Empresa Brasileira de Telecomunicações - Embratel estatal federal, tem participação importantíssima e, pelo menos o "telestrada" será de sua inteira responsabilidade.

Para se ter uma idéia do andamento desses planos, basta lembrar que a primeira ligação telefone-rádio de caminhoneiro já ocorreu no dia 18 de setembro passado quando da realização, em Brasília, do congresso anual da Associação Nacional das Empresas, de Transporte Rodoviário de Carga - NTC. Na ocasião, o próprio presidente José Sarney testou o "Telestrada", comunicando-se publicamente com um caminhoneiro.



A Via Dutra receberá os equipamentos em breve.

Foto: Nilo Herold

O equipamento do "Telestrada" já está disponível no mercado.



Registro

Intercooler inaugura opção pelos pesados



Com o Scania Intercooler, a Rabelo tem mais economia.

A tradicional empresa Transportadora Rabelo, sediada em Cataquases (MG) e detentora de frota composta por 17 caminhões médios, acaba de adquirir seu primeiro Scania T 112 H 4 x 2 Intercooler, mostrando que sabe de fato qual é o veículo pesado que apresenta maior desempenho, com o máximo de economia.

A empresa é dirigida por

Geraldo Rabelo Teixeira, que atua no ramo de transporte há nada menos que 48 anos e que, agora, conta com a colaboração direta dos filhos André Luiz Simões Teixeira e Fernando Lopes Teixeira. O primeiro Intercooler, que com certeza deverá iniciar nova etapa de lucratividade para a Transportadora Rabelo, foi entregue pela concessionária Scania Covepe.

Mecânica melhora SOS

Aliada ao já conhecido padrão de qualidade nos serviços de assistência técnica, e com a preocupação de atender sempre com maior eficiência os clientes Scania, a Mecânica - concessionária que atende à região de Vacaria (RS) - adquiriu três novas unidades de transportes para socorro nas estradas.

Com isso, a Mecânica amplia ainda mais a sua frota de prestação de serviços SOS e quem ganha com isso são os próprios clientes Scania das regiões de Vacaria, Piçarras e Passo Fundo, que encontram a seu dispor toda infraestrutura necessária para o melhor atendimento técnico.



Caminhoneiros ajudam o Hospital do Câncer

A Scania enviou em setembro, para mais de 500 caminhoneiros do País, documentos que identificam suas características sanguíneas, concluindo assim a campanha de doações iniciada em julho passado, durante a 10ª Festa do Carreiteiro, para beneficiar doentes carentes do Hospital do Câncer de São Paulo. Através da campanha, 512 caminhoneiros doaram 256 litros de sangue, que durante agosto foram analisados pelos especialistas do Hospital. Do total colhido, 53 doações apresentaram RH negativo, tipo sanguíneo raro e, portanto, de grande necessidade nos meios hospitalares. Depois das análises, apenas 35 doações

foram rejeitadas por problemas de doenças, como sífilis, chagas e hepatite, e seus doadores já estão sendo informados. Nenhum caso de AIDS foi constatado nos exames de laboratório.

Esta é a segunda vez que a Scania concilia uma campanha de doação de sangue com suas atividades promocionais, durante a tradicional festa dos caminhoneiros. A primeira iniciativa, realizada em 1983, quando o evento ocorreu em Governador Valadares (MG), reuniu 276 doadores, proporcionando 130 litros de sangue, destinados às entidades hospitalares locais.

A arte de Gil merece prêmio

Nosso colega Gilmar de Godoy - o Gil, ilustrador do "Rei da Estrada" - provou, mais uma vez, que está realizando ótimos trabalhos: ele foi o grande vencedor do XII Salão Internacional de Humor de Piracicaba (SP), conquistando o "Prêmio Isto É", oferecido pela revista de mesmo nome.

A premiação tem significado ainda mais amplo, quando se sabe que o evento reuniu - numa seleção prévia - 113 trabalhos dos melhores cartunistas do Brasil, Argentina, Colômbia, Espanha, Romênia, Iugoslávia, e Estados Unidos. Com o prêmio, Gil ganhou também um contrato de seis meses com a revista "Isto É", para a publicação de "cartoons" (desenhos críticos, com muito humor, baseados em determinados assuntos).

Publicitário e professor de Artes Gráficas, Gil tem 31 anos, dos quais 12 dedicados à difícil e



Gil: sempre caprichando nas capas do "Rei"

marcante, arte da criação visual. Há mais de seis anos, ele presta serviços para a Scania e, entre outros importantes trabalhos, é o responsável pelo logotipo, vinhe-

tas e ilustrações do nosso "Rei da Estrada" e do encarte "Lance e Sorteio". Aliás, as últimas capas do "Rei" e do "Lance" provam, de fato, que ele anda "com a bola toda!"

Intercooler & Churrasco



Arno Lüdtké & Filhos

Através da concessionária Suvesa - que atende à região de Pelotas (RS), a Scania está entregando várias unidades dos caminhões T-112 H 4x2 Intercooler. Recente entrega foi realizada na cidade de Morro Redondo, subdistrito de Pelotas. Na foto aparecem, da esquerda para a direita, Carlos Lüdtké, um dos proprietários da Arno Lüdtké & Filhos Ltda; Érico Perotti, representantes de Vendas da Suvesa; Rudi e Bruno Lüdtké, também proprietários; e finalmente Celso Casarin, diretor da Suvesa-Pelotas. Na ocasião, comemorou-se a entrega com um grande churrasco de confraternização, que consolidou ainda mais a amizade entre o pessoal da Suvesa e a família Lüdtké.

Outro T 112 Intercooler foi entregue na mesma localidade, Morro Grande, transformando-se igualmente em motivo para mais um animado churrasco. Desta feita, foram Deomar Luis Danda e Rogério Bertoldi Schwantz que receberam as chaves do potente T-112 Intercooler das mãos de José Ermenegildo Lenzi e Celso Casarin, gerente de Vendas e diretor da Suvesa, respectivamente.

A terceira entrega de Intercooler foi também para



Danda e Schwantz



Arno Lüdtké

a empresa Arno Lüdtké & Filhos, que reforçou sua frota com a segunda unidade Intercooler. Na foto aparece o momento em que Mário Madruga, representante de Serviços Scania, passa a chave para Arno Lüdtké, proprietário; e José Ermenegildo Lenzi, gerente de Vendas Suvesa.

Gerentes de Serviço discutem Pró-Scania

Cerca de 80 representantes da rede de concessionários participaram da IV Conferência Nacional dos Gerentes de Serviço Scania, promovida pelo Depto. de Assistência Técnica da fábrica, no final de setembro, em Águas de São Pedro (SP). Durante o encontro, foram apresentados filmes didáticos,

proferidas palestras sobre temas técnicos, administrativos e comerciais e, ainda, debatidas experiências regionais. A análise e o desenvolvimento do "Pró-Scania" - o completo programa de atendimento pós-venda oferecido aos clientes - mereceu atenção especial dos participantes, que mantiveram

também reuniões em grupos separados, para a elaboração de trabalhos que, posteriormente, foram discutidos por todos. O encontro foi encerrado por Hans Schlaepmann, diretor comercial da Scania do Brasil, que complementou as informações de mercado junto aos participantes.

Delícia de carga!



A Ediba - Eletro Diesel Battistella Ltda., tradicional concessionária Scania, entregou mais uma unidade do T-112 H 4x2-S na região de Lages. O veículo foi entregue para Waldir Sonda, proprietário da empresa Renar, de Fraiburgo (SC).

Não poderia deixar de ser mais

deliciosa a tarefa de transporte para esse vistoso caminhão Scania: será utilizado no carregamento de maçãs. Na ocasião da entrega, foi registrada a foto de Waldir Sonda, ao centro; de José Oliveira - à direita - e do vendedor da Renar, Rubens.

Chega de buracos!



Desde julho passado, o conhecido "Jornal Veículo" - sediado em Belo Horizonte (MG) - vem empenhando-se numa campanha ao

menos inusitada na chamada "Imprensa Especializada": pela defesa das estradas nacionais que, na opinião do jornal, encontram-se atualmente em situação precária de conservação, devido ao excesso de peso dos caminhões. Com um cartaz onde destaca-se a afirmação de que "Aqui se faz, aqui se paga" e reforçado pela informação de que "70% dos caminhões (além dos ônibus) estão circulando acima dos limites atuais da Lei da Balança, o Jornal Veículo alerta que "de nada adiantarão investimentos na restauração dos milhares de quilômetros de rodovias imprestáveis, se não ocorrerem mudanças de peso". Está dado o recado!

Transporte sabe o que fazer. Mas falta dinheiro

Em palestra realizada no início de julho, na Escola superior de Guerra, o ministro dos Transportes - Affonso Camargo - destacou como prioridade do atual governo o funcionamento satisfatório do sistema de transportes. Mas, também, deixou clara a falta de dinheiro: "As obras de recuperação e expansão da malha rodoviária, da infra-estrutura hidroviária e portuária, do sistema de trens metropolitanos e da infra-estrutura para áreas carentes estão com seus cronogramas em atraso e poderão ser paralisadas em curto prazo, caso não se consiga uma adequada suplementação orçamentária para este ano".

"O Ministério dos Transportes - prosseguiu Affonso Camargo -

está conseguindo realizar, até agora, apenas 25% das obras de recuperação de estradas pavimentadas, devido à falta de contrapartida do Tesouro Nacional para os acordos de financiamento acertados com o Banco Mundial. Assim, dos 2.200 km programados, apenas 700 km de estradas puderam ser recuperadas em 1984 e a previsão do DNER, para este ano, pode não ser atingida, pela falta de verbas".

Na realidade, pelo seu plano inicial, o Ministério pretendia restaurar 12.000 km de rodovias em mau estado e evitar a deterioração dos 18.000 km em estado regular, fazendo o seu recapeamento. Outra idéia inicial era realizar a revisão dos regulamentos do transporte de cargas e de passageiros.

Bons negócios na Suvesa

Registro



Grupo Extremo Sul



Karnopp & Bohm Ltda.



Humberto Com., Transp. e Representações

A Suvesa - Super Veículos, concessionária Scania que atende a Pelotas (RS), entregou recentemente mais duas unidades T-112 H 4x2 para sua cliente Granja Mangueira Agropecuária, além de uma unidade R-112 H 4x2-S para a Agropecuária São José Ltda, ambas pertencentes ao Grupo Extremo Sul - a maior empresa particular do País em produção e comercialização de

arroz (três milhões de sacas ao ano).

O pioneirismo e a ousadia do pessoal da Suvesa também deixou sua marca na cidade de Canguçu/RS, que passa a ter, pela primeira vez, um T-112 H 4x2 Intercooler em suas estradas e na região. A entrega foi feita para a empresa Karnopp e Bohm Ltda, e a foto registra o momento em que José E. Lenzi - gerente de Vendas da Suvesa - passa as cha-

ves para Ari Kohn, representante da Karnopp e Bohm.

Ainda através da Suvesa, a Scania entregou um caminhão R-112 H 4x2 para a empresa Humberto Comércio, Transportes e Representações Ltda, que passa a contar com a sétima unidade Scania em sua frota. A entrega ocorreu na presença de José E. Lenzi, gerente de Vendas da Suvesa/Pelotas; Claudionor Freitas e Humberto Romero Vaz, proprietários.

A Noiva do Planalto e seus bons amigos!



Aí está, na foto enviada pelo nosso colega Carlos Alberto Santilli, gerente da concessionária Movepa, de Ourinhos (SP), o novo caminhão T 112 H 4 x 2 que vai trazendo muito lucro para a empresa Cerealista e Transportadora Noiva do Planalto, da cidade de Palmatal (SP). O caminhão fez tanto sucesso, que todo mundo quis sair na foto! Confira a turma toda, da esquerda para a direita: César R. Lopes (contador da Movepa-Ourinhos), Aparecido (motorista da Noiva do Planalto), Roberto F. Evangelista (gerente de Peças da Movepa-Ourinhos), Pedro Mazetto e o filho (proprietário da Noiva do Planalto), José Moleiro Toral (proprietário da Noiva do Planalto), Armando Moura da Silva (representante de vendas da Movepa-Ourinhos), Antônio Roberto de Oliveira com o filho (proprietário da Noiva do Planalto), Antônio Prado Sanches (chefe da oficina da Movepa-Ourinhos), e Carlos Alberto Santilli (gerente geral da Movepa-Ourinhos). Ufa, quanta gente!

Nas bodas de prata, chega outro Scania Intercooler



Festa dos Sabioni: bodas de prata com Intercooler.

Justamente quando recebia o seu segundo Scania T 112 Intercooler, o proprietário da Casa Telles Cereais - de Visconde do Rio Branco (MG) -, Adilio Pires Sabioni, comemorava suas bodas de prata. Adilio Sabioni é casado com da. Inênia Caciclas Sabioni e tem cinco filhos (Adilio, Sérgio, Cláudio, Selma e Mirian) e quatro netos. Com a chegada de mais um Scania Intercooler, entregue pela concessionária Covepe (Muriaé-MG), a festa ficou ainda maior!

E por falar em Covepe e Muriaé, vamos informando - com base em dados fornecidos pelo gerente de Vendas da concessionária, José Aguiar de Araújo - que a empresa Tranal Transportes, especializada em cargas de GLP, vem efetuando gradual substituição dos veículos semi-pesados de sua frota, por pesados. De seus 20 veículos, 6 já são Scania. O proprietário da empresa é o experiente empresário Oтелo Augusto da Costa, que opta com satisfação pela marca Scania desde março de 1982.

Clientes Scania já sabem das vantagens

AUMENTA INTERESSE POR CURSO DE "GERÊNCIA OPERACIONAL"

Clientes Scania de várias regiões do País estão participando, rotineiramente, dos encontros de "Gerência Operacional", promovidos pelo Setor de Engenharia de Vendas, do Depto. de Vendas de Caminhões da fábrica. Nestes encontros, coordenados pelo eng^o Renê Perromi e desenvolvidos nas próprias dependências da fábrica, os participantes recebem informações técnicas bastante úteis para a administração e operação de suas frotas e, invariavelmente, chegam até a ficar surpresos pela amplitude de abordagens dos temas, que não se restringem à linha de produtos Scania.

Acompanhe a seguir a opinião de alguns clientes que, recentemente, participaram dos cursos de "Gerência Operacional" da Scania.

"Os comparativos levam à utilização mais correta dos equipamentos"

"O que mais me despertou a atenção no curso foi a apresentação dos comparativos entre os diversos modelos de caminhões", comentou João Pierotto Neto, da empresa Transportes Roglio Ltda., de Canoas (RS) e que possui 70 veículos na frota (42 Scania), para transportar derivados de petróleo, produtos petroquímicos e óleos vegetais, em rotas que incluem os Estados do Rio Grande do Sul, Paraná, São Paulo e Rio de Janeiro.

"Com a análise dos comparati-

vos - disse João -, passamos a ter maiores condições de acerto na escolha dos equipamentos. Além desse tema, outros também me interessaram, como, por exemplo, os cálculos que até então desconhecia sobre a vida útil dos veículos. Com essas novas informações, que são montadas a partir de uma série de dados operacionais práticos, é possível constatar o momento exato de trocarmos os veículos".

O operador declarou, ainda, que inicialmente pretende avaliar tudo o que foi visto durante o curso realizado na fábrica e, posteriormente, colocar em uso muitos dos assuntos apresentados. "A fórmula do custo operacional talvez seja a primeira técnica a ser aplicada na minha empresa. Depois, poderemos utilizar outras. E, por tudo isso, gostaria de agradecer à Scania pela oportunidade de participação do curso, e ao concessionário (Suvesa), que demonstra interesse pelo cliente também na área de gerência", ressaltou João Pierotto Neto.

"A Scania está inovando, porque ensina transporte para velhas raposas!"

Dalton Duarte Arneiro, filho do deputado federal e ex-presidente da NTC Denisar Arneiro, ficou altamente surpreso com o que lhe foi mostrado no curso de "Gerência Operacional" da Scania. Dalton dirige a empresa Transportes Sideral S/A, sediada em Barra Mansa (RJ), cliente da concessio-

nária Equipo, e contando com frota de 90 veículos - quase todos Scania -, para transportar pequena parte de carga industrial (alumínio, componentes eletromecânicos e tubos de aço, entre outros) e, na maioria, ferro e aço. A transportadora movimenta cerca de 450 mil toneladas de carga por ano, a partir das usinas Siderbrás (Minas Gerais, Rio de Janeiro e São Paulo), para o Brasil todo.

"A minha expectativa - afirmou Dalton Arneiro - era a de encontrar um curso voltado mais para a manutenção dos caminhões Scania, com ênfase para os serviços de manutenção preventiva. Todavia, acabei participando de um curso bastante técnico e voltado para a operação do veículo, destacando seu desempenho para cada tipo de serviço".

"Foram altamente interessantes as explicações sobre o custo operacional da frota - prosseguiu Dalton - e, pelo que conheço, a Scania está realmente inovando, porque já ensina transporte para as 'velhas raposas' do setor. Nosso caso ilustra bem isto: temos uma empresa tradicional e acho que, na média dos operadores, transportamos bem, todavia, dentro dos conceitos mostrados no curso, vejo uma abertura muito grande para o nosso desenvolvimento técnico e gerencial. Com isso, a Scania prova que em nível tecnológico é a indústria de caminhões que está sabendo fazer o que há de melhor, hoje, no Brasil."



João Pierotto Neto



Dalton Duarte Arneiro



Petrício R. M. de Carvalho

Dalton Arneiro pretende aprofundar-se na análise do que viu no curso e, a partir daí, aplicar várias noções. "Pode haver até mudança no perfil de comercialização da Sideral, em razão do que aprendemos. Afinal, vários aspectos não foram analisados antes somente por desconhecimento nosso. Veja só: achávamos que tínhamos uma manutenção barata; agora, temos dúvidas sérias sobre isso e vamos reavaliar. Talvez cheguemos a menores custos", concluiu.

"Ninguém pode perder uma oportunidade de reduzir custos, com absoluta segurança"

"Solicitamos simplesmente um estudo junto à concessionária Novepe, para a implantação de nossa frota. Ai, ela nos convidou para o curso, que fizemos e nos ajudou a encontrar fórmulas de aplicação imediata, demonstradas seriamente e com sinceridade nas informações", disse Petrício Roberto Moraes de Carvalho, gerente de Manutenção da famosa indústria Sócoco S/A, de Maceió (AL).

Atualmente, 240 mil cocos (700 gramas cada) entram diariamente na fábrica da empresa, em Maceió, segundo esclareceu Petrício de Carvalho, acrescentando ainda que já está operando a Fazenda de Moju, que fica a 160 Km de Belém, no Pará, e possui 1,2 milhão de coqueiros espalha-

dos em 25 mil alqueires de terras. A fazenda deverá manter a produção de 800 mil cocos por dia e, dentro de quatro ou cinco anos, a Sócoco poderá acionar uma unidade industrial já em Belém. "No momento, temos 12 caminhões leves, para trazer os cocos de Belém até Maceió. E, em breve, precisaremos colocar duas carretas nesse percurso. Até 1990, teremos, provavelmente, 52 carretas operando no transporte de carga própria de coco", anunciou o gerente.

Diante dessas perspectivas, Petrício de Carvalho considerou fundamental sua passagem pelo curso de "Gerência Operacional" da Scania, destacando que seu interesse esteve voltado para as informações referentes à renovação da frota e custo operacional. "Quem recebe o convite para participar de um curso desses, deve enviar a pessoa sem pensar duas vezes. Com o pessoal da Engenharia de Vendas da Scania, posso garantir que todos encontrarão novos conhecimentos e dados bastante práticos. É muito interessante: a gente pensa que sabe e, quando participa do curso, acaba ficando abismado. Enfim, não se pode perder a oportunidade - o cliente Scania que participar conseguirá, sem dúvida, reduzir o custo de operação de sua frota. E se continuar com esse programa de cursos, em menos de cinco anos a Scania duplicará sua capacidade de vendas, sem qualquer esforço adicional", enfatizou.

Carreta de 2 eixos direcionais leva mais 5 toneladas/viagem



Na Codema/ Guarulhos, o T 112 com a nova carreta.

Uma carreta de três eixos (dianteiro e até o traseiro com movimento) para o transporte de caixas de bebidas, que custa 30% a mais que suas similares convencionais, mas, também, que leva 5 toneladas a mais de carga por viagem e permite que o investimento seja coberto em 60 dias de trabalho, é a novidade preparada pela Randon, sob encomenda direta do transportador Lívio Maurizi, cliente da concessionária Scania para a Grande São Paulo, a Codema.

Há quatro anos que Lívio Maurizi tenta colocar em operação essa carreta especial, em razão de suas necessidades no transporte de bebidas em caixas, além de cevada e açúcar. Ele possui frota de 35 caminhões, todos Scania - somente em agosto e setembro a Codema entregou-lhe nove caminhões e há, ainda, mais dois por mês programados até abril do próximo ano -, para levarem produtos Antarctica pelo País todo, do Amazonas ao Rio Grande do Sul. Com a nova carreta, Lívio aumenta a carga/viagem e, com isso, pretende entrar também na Argentina e no Uruguai. Para tanto, depende apenas de uma permissão do DNER. Em seguida, deverá receber mais cinco carretas especiais, já encomendadas junto à Randon.

Sistema Patentado

A nova carreta de Lívio Maurizi tem comprimento total de

12,60 metros - que poderá ser aumentado para 13,60 metros nos próximos projetos, para diminuir-se a altura da carga -, transporta 10 toneladas por eixo (contra 8,5 ton./eixo das convencionais), mantém distância entre eixos de 2,41 metros (contra 1,20 a 2,40 metros das convencionais) e seu sistema direcional, que já está patenteado sob o número PI 8103238, permite a execução de manobras com raio de curvatura em torno de apenas 80 graus.

"Durante os próximos seis meses, vamos acompanhar de perto o desempenho dela e testar todos os seus recursos", ressaltou Lívio Maurizi, ao receber a carreta e levá-la até a Codema, em Guarulhos (SP), para atrelar com um novo T 112. Na ocasião, o transportador disse mais: "Pelo jeito, o único custo maior que vamos ter pela frente refere-se ao desgaste de pneus. Mas, no geral, em dois meses de trabalho, com 5 toneladas a mais por viagem, todo o investimento estará devidamente pago".

Projeto Italiano

Na prática, esta é, realmente, a grande vantagem da carreta de



Lívio Maurizi: mais 5 carretas encomendadas.

Rogério Ragazzon: estudando lançamento nacional.

Lívio: ela anda dentro da Lei, com 10 ton./eixo, e ganha 5 toneladas a mais. "Não há dúvida que a ideia é muito boa. E, quando a Lei de Balança estiver funcionando direito no País, projetos desse tipo acabarão tornando-se ainda mais viáveis e com custo compatível pelo ganho na operação", admitiu Rogério Ragazzon, diretor Comercial da Randon em São Paulo.

Ragazzon lembrou que a carreta de Lívio tem versões idênticas utilizadas há tempos na Europa, a partir de um projeto italiano. "Aqui - esclareceu o diretor -, desenvolvemos a ideia do Lívio e estamos acompanhando os testes, para sabermos - dentro de seis meses - se é viável a introdução dessa novidade no mercado brasileiro. Teoricamente, sabemos que sim. Hoje, ela custaria pouco mais de Cr\$ 150 milhões, enquanto a convencional está por volta de Cr\$ 120 milhões".

A carreta de Lívio tem tudo para dar certo, mesmo porque algumas experiências anteriores garantem isso. É o caso, por exemplo, da transportadora Trelsa, do Rio de Janeiro, que desde o ano passado roda com uma carreta tanque adaptada, que leva igualmente mais 5 toneladas de carga, no caso, produtos químicos e GLP. A diferença é que a carreta da Trelsa tem só o primeiro eixo direcional.