REi DA ESTRADA

ANO III | DEZEMBRO/ 1985 | Nº 14

1986
O Transporte assegura o seu crescimento

Gaúcho fatura o prêmio de Mecânico Padrão Scania 1985
Pág. 10

Pluma cresce 28% e transporta 1 milhão de passageiros
Pág. 3

Quem está preparado para o crescente e árduo transporte de vinho?
Págs. 6 e 7

Sid Mosca conta como cria sua incrível pintura para caminhões
Pág. 12

Opinião

A vez dos pesados

AKE NORRMAN

(Presidente da Saab-Scania do Brasil S/A)

A indústria brasileira de veículos pesados está fechando o ano de 1985 em ritmo acelerado de expansão. O mercado interno global de caminhões pesados chegará aos 7.300 veículos, a melhor marca de vendas dos últimos sete anos, enquanto o setor de ônibus chegará ás 7 mil unidades, também um dos melhores resultados dos últimos anos.

Para a Saab-Scania, especificamente, 1985 será um ano de muitos bons resultados, também os melhores desde 1980. As nossas vendas de caminhões no mercado interno chegarão aos 3.300 veículos, 24% a mais que em 1984; as vendas de ônibus ultrapassarão 850 unidades, com crescimento de 37%, enquanto comercializaremos no País cerca de 1.300 motores pesados a diesel, 38% a mais que em 1984.

Com esses resultados, a Scania brasileira assume a posição de maior mercado interno do mundo para o Grupo Saab-Scania, nos segmentos de caminhões, ônibus e também de motores. E igualmente com esses resultados, a Scania brasileira mantém a liderança no setor de caminhões, com 46% do mercado interno; avança no mercado de ônibus, elevando sua participação para 14%; e também torna-se a líder absoluta do setor de motores pesados a diesel no Brasil, com mais de 50% do mercado interno.

Por outro lado, estamos colocando no mercado externo, no corrente ano, nada menos que 220 veículos completos e 300 motores que, juntamente com peças e componentes, nos renderão US$ 40 milhões, contra os US$ 30 milhões exportados no ano passado. Estamos exportando caminhões, ônibus e motores para mercados da América Latina e África e peças e componentes para as fábricas da Scania na Argentina, Holanda e na própria Suécia.

Dessa forma, a produção total da Scania para os mercados interno e externo, em 1985, atingirá 4.370 caminhões e ônibus – 29% maior que a nossa produção do ano passado –, além de 1.600 motores. Esses resultados são, sem dúvida, muito auspiciosos. E o nosso balanço deverá registrar neste ano um lucro superior aos US$ 3,5 milhões que havíamos inicialmente previsto. Vale ressaltar, porém, que esse lucro resultará sobretudo das nossas exportações, uma vez que a lucratividade nas vendas no mercado interno está seriamente afetada pela política de controle de preços.

Para 1986, as nossas perspectivas também são favoráveis. Estamos prevendo para o próximo ano uma produção da Scania de 5.500 caminhões e ônibus, mas que poderá chegar a 6 mil veículos apenas com pequenos investimentos na linha de produção, se assim o mercado o exigir.

Para os próximos anos, a tendência do mercado de pesados é de expansão. Além do crescimento da própria demanda de caminhões exigida pela expansão dos transportes rodoviários, os pesados estão aumentando sua participação nas vendas de caminhões ano a ano, em razão da progressiva substituição dos caminhões médios. A participação dos pesados nas vendas passou de 8,8% em 1980, para 14% atualmente. Hoje, os pesados representam 11%da frota nacional de caminhões, mas já transportam 30% da carga rodoviária brasileira.

Acreditamos no desenvolvimento do mercado brasileiro de caminhões e ônibus nos próximos anos e também acreditamos no futuro da economia brasileira. Somos líderes no mercado de pesados e nossa decisão é mantermos essa posição de liderança e participação no mercado brasileiro, aqui investindo capitais e tecnologias avançadas, como fizemos até agora.

Evidentemente, também existem dificuldades no setor. E a principal delas são os reflexos altamente negativos da política de controle de preços sobre os resultados financeiros da indústria de caminhões,ora provocando prejuízos às empresas, ora tirando-lhes o lucro legítimo e gerador de reinvestimentos, ora inibindo as decisões quanto a novos investimentos.

Mas esta é uma situação que, esperamos, venha a ser superada. A indústria brasileira de caminhões precisa ter rentabilidade e crescer, porque o mercado de transporte rodoviário assim vai exigir. É um desafio que precisa ser aceito e vencido, sob pena de a falta de transporte vir a tornar-se um ponto de estrangulamento para o desenvolvimento brasileiro no futuro.

Por dentro da Scania

Suvesa Canoas: nova casa do caminhoneiro do Sul

A próspera região de Canoas – rica no transporte de cereais, produtos metalúrgicos e frigorificados, além de representar o terceiro pólo petroquímico do Rio Grande do Sul – já é plenamente atendida pela nova concessionária Suvesa, instalada na rodovia BR-101 (Rua Liberdade, 1.051 – Fone 72-5500), que liga Porto Alegre a Osório.

Com área total de 17.200 m², dos quais 3.100 m² em edificações, onde funcionam todos os serviços Scania – vendas de veículos, peças de reposição e assistência técnica –, a Suvesa Canoas mantém oficina com 16 boxes de atendimento. A nova casa é dirigida por Waldemiro Agustini e Arthur Rossetti, tendo como supervisor local Nei Cunha Guardiola. Na Gerência de Vendas está Darcy Marin; na Gerência de Peças, Antônio B. Specht; e, na Gerência de Assistência Técnica, Ademar Vieira Batista.

Festa Regional

Esta é a quinta casa que o grupo Suvesa coloca em funcionamento, para os seus clientes gaúchos. Detentora da importante 4ª colocação no chamado "Ranking de Vendas Scania no Brasil" do ano passado, com 101 caminhões comercializados, e prevendo fechar 1985 com negócios envolvendo 150 unidades, a Suvesa já confirmou a tradição de bom atendimento em suas casas de Guaíba (matriz), São Leopoldo, Pelotas, Uruguaiana e, agora, Canoas.

Aliás, em Canoas a Suvesa já iniciou suas atividades com muitos pontos a favor. Justamente naquela área são registrados o 1º lugar da Região Metropolitana de Porto Alegre e 3º do Estado do Rio Grande do Sul, em arrecadação de ICM e IPI, proporcionados por suas 600 indústrias e 350 casas comerciais. Também lá vivem, atualmente, cerca de 300 mil habitantes. Para completar, 500 veículos Scania já pertencem aos transportadores locais, incrementando o deslocamento de cargas para o Norte do Estado e o Porto de Rio Grande, além das mais distantes regiões do País. Do total de transportadores, 60% podem ser considerados pequenos e médios, isto é, possuem frotas de até 12 caminhões; enquanto 20% correspondem a caminhoneiros autônomos.

Todos estes clientes participaram, no final de outubro, de uma típica festa regional, com a boa música e dança folclórica do Sul, sob a competente organização do pessoal da Suvesa. O tradicional churrasco e até um desfile surpreendente de veículos Scania completaram, com muita alegria e entusiasmo, a noite de inaurugação da nova casa.

Santa Maria

A casa de Canoas é a mais recente da Suvesa, porém em breve surgirá outra. "Além da quarta posição do 'Ranking Scania' – explica o grente de Vendas Darcy Marin –, estamos igualmente em quarto lugar em negócios com o Consórcio Nacional Scania, através de 215 cotistas. Ao todo, nosso grupo reúne 250 funcionários, dos quais 45 estão em Canoas (há 12 mecânicos especialmente treinados na fábrica)".

"Somente nossa oficina de Guaíba – prossegue Marin – executa cerca de 700 ordens de serviço por mês e oferece, com exclusividade, o teste em dinamômetro, bastante procurado por nossos clientes. Com tudo isso, a nossa expansão em instalações e qualidade tem que prosseguir. Já temos, por exemplo, um grande terreno comprado em Santa Maria, onde, no próximo ano, pretendemos instalar a mais nova filial."

Cotrasa terá duas casas em Curitiba

Cotrasa Pinheirinho: construindo oficina com 32 boxes.

Já estão na "reta final" as obras da imponente filial da nossa concessionária Cotrasa, no bairro de Pinheirinho, em Curitiba (PR). São 8.500 m² de edificações numa área total de nada menos que 50 mil m², junto à rodovia BR-116, ponto de passagem obrigatória de grande número de caminhoneiros nacionais. A nova casa terá todos os serviços de vendas de veículos novos e usados, peças de reposição e assistência técnica, esta, muito bem servida com uma oficina de 32 boxes. Funcionará no local, também um amplo refeitório com a tradicional churrasqueira, que já virou marca registrada do grupo Battistella.

Ao que tudo indica, a inauguração ocorrerá com uma bela festa, no início de 1986, quando o jovem engenheiro mecânico Marcelo Marin assumirá o cargo de gerente geral. A Cotrasa é uma das mais atuantes concessionárias da rede Scania e, depois de liderar consecutivamente o chamado "Ranking de Vendas de Caminhões", deverá fechar o ano de 85 com a comercialização de 580 caminhões e 90 ônibus. E já começa novo ano com outro recorde: é a primeira concessionária Scania que inaugura filial na mesma cidade da matriz.

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

Ilustrações: Gilmar de Godoy (Gil)
Diagramação: Wilson C. Silva
Composição e Fotolitos: Diário do Grande ABC
Impressão: Centro Gráfico Scania
Correspondência: Av. José Odorozzi, 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.

PLUMA

Um milhão de passageiros em 1985 e mais Scania na frota

O ano de 1985 já não existe mais. Para muitos, foi só outro período que passou. Para certas pessoas, muitas e agradáveis passagens serão relembradas. Entretanto, para a empresa "Pluma, Conforto, Turismo S/A", cliente da concessionária Cotrasa e sediada em Curitiba, este ano tem tudo para ser comemorado como um marco decisivo de crescimento: ela está registrando o expressivo índice de um milhão de passageiros transportados, o que representa um aumento efetivo de 28% sobre o total de 1984.

Ao folhear as listagens de estatísticas, o diretor-presidente da Pluma – Dorvalino Galiotto – recorda que "somente entre os meses de janeiro a setembro de 1985, a empresa computou aumento de 26,21% no transporte de passageiros, comparado ao mesmo período de 1984. Numa comparação direta entre os meses de agosto de 84 e de 85, o crescimento chega a ser de 62,06%", um resultado, sem dúvida, altamente positivo. "No mínimo, os números de 1985 serão repetidos em 1986", arrisca a prever o diretor financeiro da empresa, Gilberto Galiotto.

Novas Instalações

Juntamente com Dorvalino e Gilberto, a Pluma é também dirigida por Oscar Conte (Diretoria Administrativa) e emprega atualmente 1.300 funcionários, ocupando área total de 26 mil m², dos quais 4.400 m² em edificações, no progressista bairro de Pinheirinho, em Curitiba (PR). Nesse local, além dos escritórios, a empresa mantém ampla oficina, onde realiza todos os serviços de manutenção preventiva e corretiva de seus ônibus, a fim de oferecer o melhor atendimento possível aos passageiros.

"Já estamos projetando nossas novas instalações, na rodovia BR-116, com 37 mil m² de área total e 19.600 m² construída", esclarece Gilberto Galiotto, destacando que as obras terão início no segundo semestre de 1986.

As iniciativas ousadas e os polpudos investimentos comprovam, mais uma vez, que a Pluma é uma empresa que convive rotineiramente com o desenvolvimento. Como se não bastasse a significativa participação que estabeleceu no transporte rodoviário de passageiros, ela tem ainda obtido incríveis resultados em outros setores econômicos, como na indústria gráfica, onde a sua subsidiária "Águia Impressora" cumpre novo programa de expansão, atraindo a atenção de clientes de alto porte, como a Rhodia, Trol, White Martins, Souza Cruz e Coca-Cola, entre outros. "A nossa gráfica vive atualmente em completa autonomia e está muito bem posicionada no mercado gráfico. Para se ter uma idéia, apenas 4,8% do seu faturamento provém de serviços solicitados pela Pluma", anuncia o presidente Dorvalino Galiotto.

Sul prefere Scania

A Pluma conta no momento com frota composta por quase 300 ônibus, sendo 80% Scania. Neste mês de dezembro, a Cotrasa entregou mais 10 Scania K 112, com suspensão total a ar, que a empresa já está colocando em operação em suas linhas nacionais, beneficiando principalmente os passageiros de São Paulo com destino à turística Foz de Iguaçu, na fronteira com o Paraguai.

Dorvalino Galiotto — Oscar Conte — Gilberto Galiotto

"O desempenho do ônibus Scania é excelente – destaca Dorvalino Galiotto –, tanto que a nossa frota é quase totalmente dessa marca. Posso afirmar que, hoje, não há outro ônibus igual ao K 112 e isso o próprio passageiro sabe. Aliás, o passageiro do Sul sempre preferiu – e continua a preferir – viajar no ônibus Scania. Isso já é tradicional."

Com base em dados de setembro passado, a Pluma mostra que entre os seus ônibus, o K-112 mantém média de 22 mil km rodados por mês, ficando 17,5 mil km/mês para cada S-112. Ainda com dados daquele período, o K-112 tem registrado consumo médio de 3,4 km/litro. E o S-112 consome em torno de 3,1 km/ litro.

Manutenção Cuidadosa

Se tem detalhe que sempre ajudou na boa fama da Pluma, é – sem dúvida – o cuidado com que realiza seu programa de manutenção dos veículos, garantindo constante conforto e segurança aos passageiros. "Desenvolvemos planos preventivos e corretivos – informa Dorvalino Galiotto – em função da quilometragem dos veículos e das viagens realizadas."

"Depois de cada viagem –prossegue –, em primeiro lugar, o ônibus vai para a lavagem. Depois, sobe na rampa da oficina e é examinado pelo revisor, com base na ficha de relatório do motorista. Aí, todos os reparos são executados pelos especialistas de cada setor. Finalmente, os reparos feitos são anotados na ficha correspondente àquele veículo, para mantermos seu controle sempre atualizado e completo."

O interesse pela boa manutenção também está presente nos pontos de apoio da empresa, ao longo de suas linhas. A cada 400 km, há um desses apoios, onde permanece de prontidão um carro de socorro. Isso pode ser verificado inclusive em seus pontos instalado no Exterior, para atender às linhas internacionais. E em toda garagem, encontra-se uma oficina completa para a revisão dos veículos, com todos os equipamentos necessários à disposição.

Motoristas Treinados

Com boa manutenção, administração arrojada e frota de alto desempenho, a Pluma completa o atendimento preciso aos passageiros através de motoristas especialmente treinados e prontos para enfrentar qualquer emergência nas estradas.

"Quando admitimos o motorista, ele passa por todos os testes de rotina. Mas, depois, temos alguns cursos especiais, como o de mecânica básica, direção defensiva (treinamento preparado pelo Senai e que baseia-se em técnicas para a defesa dos passageiros no caso de acidentes), relações públicas (orientações para o bom trato com o público) e primeiros socorros, com instruções para acalmar os passageiros e fazer curativos rápidos", relata o presidente.

Esses detalhes, que aparentemente são simples, tornam-se muitas vezes fundamentais. O diretor Gilberto Galiotto lembra, por exemplo, que os motoristas já fizeram dois trabalhos de parto na linha Porto Alegre-Curitiba, um em 1968 e outro em 1972. "Em 1968 – salientou –, o nosso motorista Cinésio fez o pessoal descer calmamente do ônibus, abaixou uma poltrona, tirou água do radiador para esterilizar o local, cobriu tudo com um cobertor e fez o parto. Naturalmente que o bebê acabou ganhando o nome de Cinésio..."

Depois da viagem, a hora da manutenção

Dezembro/85: mais 10 K-112 para a empresa.

Minas Gerais

Treinamento e manutenção livram a Cauê dos acidentes

"Pelo menos um mecânico nosso é treinado na fábrica, a cada mês, e a nossa meta é ampliação desse treinamento, aproveitando também os cursos da Scania voltados aos motoristas". Com essas perspectivas, anunciadas pelo diretor de Tranportes – Ernani Cruz Laender –, não é à toa que a Companhia de Empreendimentos Sabará, coligada do grupo empresarial Cimento Cauê S/A e instalada em Pedro Leopoldo (MG), tenha registrado índice zero de acidentes com sua frota de 44 caminhões, responsáveis pelo movimento de 200 mil toneladas de areia, brita, calcário, sacas de cimento, cimento a granel e "clinquer" por mês.

Dos 44 caminhões da Sabará, 39 são Scania e operam com carreta de três eixos em vias de difícil circulação. A Companhia Sabará faz o transporte exclusivamente para o grupo Cauê, mas este chega a contar com total de 131 veículos (61 Scania) em Minas Gerais, operando com betoneiras. A função do Sabará é a de abastecer, com matéria-prima e produtos acabados, os complexos de Ipatinga (no chamado Vale do Aço, a 260 km da Cauê) e São Leopoldo, simultaneamente.

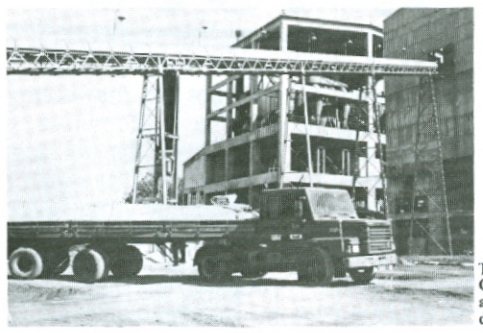
"Estamos com caminhões Scania desde 1966 – relembra o diretor Ernani Laender –, inicialmente com 8 L-75 e L-76. Na época, era o único caminhão razoável para esse trabalho duro. E como o desempenho sempre esteve bem, continuamos na linha Scania. Em 1972, com a inauguração de Ipatinga, precisávamos levar 'clinquer' para lá e trazer escória para Pedro Leopoldo, o que implicou no aumento da frota com mais 16 L-110, programados para rodar as 24 horas do dia, sem descanso".

As empresas Vale do Rio Doce e Rede Ferroviária Federal – RFFSA viabilizaram esse mesmo transporte a partir de 1977, conforme explica Ernani Laender, para reduzir em seus custos operacionais, já que tinham os terminais ferroviários prontos. E as entregas da Cauê que eram feitas por caminhões de terceiros, passaram para a frota própria.

Até hoje, os 16 L-110 estão rodando, incorporando uma frota que enfrenta trabalho duríssimo, como aquele verificado na região de serra "brava", em trechos só com curvas e sequências de aclives e declives acentuados, onde a média de consumo do veículo cai para 1,6 Km/litro. "Somos obrigados a dar uma atenção especial para a frota, através da manutenção precisa", diz Ernani Laender, acrescentando que sua oficina mantém um esquema padronizado, com boletim de ocorrências e revisões diárias.

"Fazemos todos os reparos na própria oficina, já que temos mecânicos especializados e treinados na fábrica da Scania, trabalhando sob um sistema de acompanhamento técnico bastante minucioso. Com isso, temos condições de mexer até com caixa de câmbio e motor. Somente os grandes reparos e as eventuais reformas são realizados diretamente nas oficinas da Itaipu, a concessionária Scania que nos atende. Aliás, o pessoal da Itaipu tem nos ajudado muito no encaminhamento de nosso pessoal para o treinamento da fábrica. Aqui, estamos tranqüilos", concluiu o diretor da Companhia Sabará.

Ernani: "Estamos com caminhões Scania desde 1966".


T 112 na Cauê: carregando areia por vias difíceis.

Os antigos L 110 continuam firmes no batente!

Michelon já lucra com Intercooler histórico

O primeiro Scania R 112 Intercooler produzido no Brasil já está trazendo muito lucro para o seu proprietário, o Rodoviário Michelon, sediado em São Marcos (RS) e cliente da concessionária Brasdiesel, de Caxias do Sul (RS). Na primeira viagem, o novo Intercooler da Scania levou 38 toneladas de produtos frigorificados do sul para Salvador (BA), demonstrando ótimo desempenho. O Rodoviário Michelon tem frota composta por 270 veículos, dos quais 180 são Scania. A empresa é dirigida pelo experiente Carlos José Michelon e integra, nos postos de chefia, muitos familiares. Na foto, a entrega do veículo ocorrida em outubro passado, com as participações de Odair Pratarotti (Scania), Dorvelino Gallina (Brasdiesel) e o próprio Carlos José Michelon, que fez questão de receber pessoalmente as chaves deste Intercooler histórico.

Transportadora Erdei

Renovação programada deixa frota com desempenho ideal

Foto: Caximbo (PR)

Gerce Leite: um novo caminhão a cada mês.

Com uma frota composta por 40 caminhões, dos quais 20 Scania, e um programa de renovação à base de um novo veículo a cada mês, a Transportadora Erdei Ltda. – sediada na tranquila cidade de Rolândia (PR), que fica a 30 km de Londrina, e cliente tradicional da concessionária Irmãos Lopes – vem intensificando suas operações no transporte de líquidos e granel, como petróleo e óleos vegetais, em atendimento exclusivo à Companhia Esso. Desde fevereiro passado, a transportadora mantém caminhões Scania Intercooler em sua frota e, segundo os operadores, estes veículos chegam a registrar consumo médio de 2,76 km/litro.

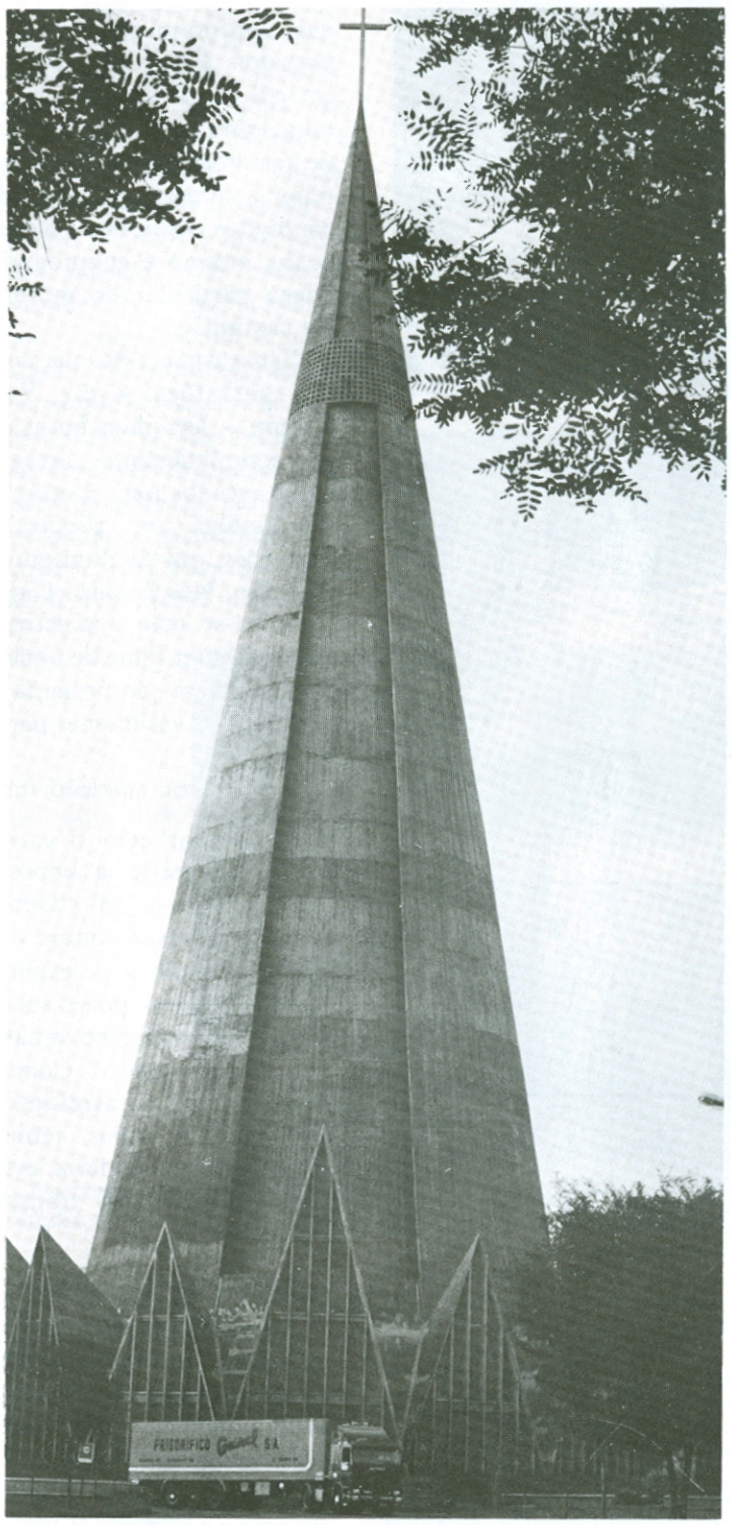
A empresa que foi fundada há 20 anos por José Erdei, é dirigida atualmente com muita dedicação por Márcia Erdei Darger e Antônio Benedito Erdei, tendo como chefe da frota o experiente Gerce Leite. "Estamos adquirindo caminhões novos com compras à vista, 'Leasing' e consórcio", comenta Gerce Leite, acrescentando que "as três cotas adquiridas em meados de 1984, junto ao Consórcio Nacional Scania, representam um investimento reduzido e que permite cumprir os objetivos de renovação da frota, com maior facilidade".

"Em fevereiro deste ano – prosseguiu o chefe da frota –, recebemos o primeiro T 112 Intercooler, que passamos a acompanhar bem de perto. Com 40 mil km rodados, o caminhão já registrava consumo médio de 2,76 km/litro, nas viagens de 1.000 km de extensão pelas rotas Maringá-Paranaguá, Londrina-São Paulo e Londrina-Paranaguá. Nesse percurso, ele leva 27 toneladas e passa por estradas em boas condições de tráfego e com poucos trechos de serra, porém enfrentando grande concentração de veículos".

Neste segundo semestre, segundo informou Gerce Leite, a Transportadora Erdei já pretende incluir mais quatro Scania Intercooler em sua programação de renovação da frota, totalizando cinco veículos do tipo no total. "Naturalmente que, devido ao pouco tempo de uso, o nosso T 112 Intercooler só passou por revisões normais. Todavia, como mantemos um controle de operação bem rigoroso, à base de relatórios mensais e análise de horários, podemos sentir que se trata de um caminhão de grande eficiência para o nosso trabalho. Na verdade, é muito fácil entender: o bom desempenho operacional que o caminhão Scania sempre apresentou, formou uma combinação perfeita com o equipamento Intercooler", concluiu o chefe da frota da Transportadora Erdei.

Flagrante de estrada

MARINGÁ, MARINGÁ!



A primeira vista, parece até uma montagem com miniatura de caminhão! Mas não é! Também não é nenhum plágio da foto publicada recentemente pelo Jornal Veículo, porque a nossa foi "batida" há muito tempo! De qualquer forma, fica aqui o registro do belo "Flagrante" colhido pelo nosso colega Valdir Merlini, com o caminhão R 112 (equipado com defletores de ar superior e laterais) do Frigorífico Central diante da magnífica Catedral de Maringá (PR), a simpática "Cidade Canção". O estilo arquitetônico desta igreja é, sem dúvida, invejável!

De empregado a proprietário, não há pedra que atrapalhe!

De empregado a proprietário. Não é esse o sonho de tantas pessoas, o de trabalhar para poder abrir o seu próprio negócio? Pois é, com certeza, muitos vão se identificar com a estória de Sérgio Moyses, 32 anos, que passou de vendedor da Codema – concessionária Scania que atende à Grande São Paulo – a dono da empresa Pedracom, juntamente com Luiz Carlos Siqueira Salomão, 25 anos, outro sócio.

Se o Sérgio chegou nessa posição não se pode atribuir pura e simplesmente a obra do acaso. Foi às custas de muito tino comercial, conforme ele próprio explica:"Trabalhei doze anos como vendedor de caminhões e, modéstia à parte, acho que desempenhava muito bem essa função". O sucesso de Sérgio foi tão grande no ramo, que hoje ele pode até se gabar de ter sido o "pioneiro" em termos de venda de caminhões basculantes em São Pauo. "Acredito que cerca de 99% dessas vendas fui eu quem realizou na Codema", explica.

Atualmente, como um dos proprietários da Pedracom, empresa que trabalha com os transportes de pedra e areia em São Paulo, Sérgio Moyses tem outras obrigações de maior responsabilidade, como por exemplo, cuidar da sua empresa e mantê-la em funcionamento. "Graças ao apoio da Scania, da Codema e da luta que travamos no dia-a-dia, estou convicto de que vou saindo bem nesse ramo, e sinto até que o mercado também está reagindo satisfatoriamente. A demanda de serviços cresce e, com isso, tenho mais segurança para ampliar a nossa frota".

E por falar em frota, a Pedracom possui atualmente 18 veículos, dos quais seis são Scania. E por intermédio dos caminhões pesados que Sérgio escoa areia de São José para São Paulo e também pedra britada – recolhida nas pedreiras da região – para posterior revenda. Tudo isso em pouco mais de três anos de existência.

Sérgio e Luiz: 3 anos no transporte de areia e pedras.

Enchendo o caminhão

A intenção de Sérgio e Luiz, é poder ampliar ainda mais sua frota para continuar "enchendo de areia os caminhões Scania", conforme ele relata:"Adquirimos quatro unidades T-112 Intercooler, para complementar o transporte de areia do Vale do Paraíba para São Paulo com maior rapidez e economia, fazendo uma média de 2,7 quilômetros rodado por litro de diesel". E que economia!

Aliás, quando se fala em economia, os jovens empresários também arrumaram uma forma de não pegar a tortuosa estrada do financiamento: eles optaram por duas cotas do Consórcio Scania. "Atualmente, fazer um financiamento é um sacrifício imenso", conta Sérgio. "Isso encarece demais o veículo, o que não acontece no consórcio, porque a prestação não pesa tanto. Se apertar – enfatiza – saio da anuidade e vou para o lance!"

Outro grande lance da Pedracom é justamente a questão da "qualidade e conservação dos produtos que adquire". Por ser uma empresa nova e em fase de expansão, Sérgio e Luiz organizaram uma oficina mecânica, bem montada, que permite fazer os reparos rotineiros em seus veículos com a maior tranquilidade.

No caso dos veículos Scania novos, a coisa funciona um pouco diferente: Sérgio prefere deixá-los nas mãos do pessoal da Assistência Técnica que a concessionária oferece, pois eles possuem "uma estrutura feita justamente para fornecer mão-de-obra especializada no trato do veículo, com mais segurança". Quando o caminhão adquire uma certa quilometragem, aí então Sérgio passa a cuidar dos reparos rotineiros e da revisão em sua própria oficina, que conta, além de tudo, com mecânicos de larga experiência em caminhões Scania.

USINA TRIUNFO

Treinamento com onze treminhões

Triunfo: Aulas teóricas e práticas para o treinamento completo.

Com objetivo de treinar motoristas para que utilizem de forma mais correta e racional os veículos produzidos pela Scania, mais um curso de treinamento foi ministrado pelo pessoal da Novepe, concessionária da marca, que atende a região de Recife.

Dessa feita, foram mais de trinta motoristas que em agosto passado receberam orientações técnicas do experiente Miguel Angel Arrechea, gerente de Assistência Técnica da Novepe, de Recife (PE), auxiliado por Miguel Arcanjo da Mota, gerente de Assistência Técnica da Novepe de Rio Largo (AL).

Um dos motivos que levou a Usina Triunfo a solicitar o curso, através de seu gerente de transportes, Celso Nonô, e de seu chefe de manutenção, Carlos Mello, foi a aquisição de onze unidades do Scania T 112 E 6x4, utilizados para transporte de cana-de-açúcar, operando como treminhões.

Dessa forma, os motoristas estiveram em contato com a mais avançada tecnologia em transportes pesados desenvolvida pela Sacania e que, sem dúvida, contribuirá para maior economia e rendimento desses veículos.

É Tempo de Vinho

Estamos às vésperas da chamada "safra do vinho nacional". Ela engloba os meses de janeiro, fevereiro e março, permitindo que os brasileiros brindem à vontade com os 365 milhões de litros que consomem por ano. Aliás, em 1986 esse consumo poderá ser ainda maior, já que as vinícolas e empresas produtoras de insumos, com a ajuda dos colonos gaúchos, pretendem aumentar de Cr$ 3 bilhões para Cr$ 20 bilhões a sua rechonchuda verba publicitária, que desembocará numa ampla campanha pelos jornais, revistas, rádio e televisão. Com isso, a indústria do vinho tentará aumentar consideravelmente o consumo no País, que ainda é de 2,1 litro/ pessoa por ano – bem distante dos mais de 20 litros/ pessoa dos argentinos ou dos ousados 96 litros/ pessoa dos franceses.

E o transporte vai conseguir atender a esse aumento?

Pelo menos os transportadores gaúchos estão preparando-se para isso. "Recebemos 15 novos caminhões Scania este ano; encomendamos outros 57 para 1986; e contamos com 17 cotas no Consórcio Nacional Scania", informa Valter Valenti, dirigene da Tegon Valenti, que pode ser considerada a mais importante transportadora de vinho do País, com frota de 320 caminhões – dos quais 120 Scania –, 21 filiais espalhadas pelo território nacional e que, em fevereiro próximo, deverá inaugurar amplo terminal de cargas, instalado no Km 2,5 da rodovia Fernão Dias, nas proximidades de São Paulo. O novo terminal tem 9 mil m² de área construída e exigiu investimentos que chegaram a Cr$ 6 bilhões.

Cliente da concessionária Brasdiesel, de Caxias do Sul, e sediada em Bento Gonçalves, na região mais nobre do vinho nacional, a transportadora Tegon Valenti completou, em novembro passado, 24 anos de atividades. Sua posição é realmente privilegiada, tendo em vista que o Estado do Rio Grande do Sul é responsável, no momento, por 87,7% da produção nacional de vinho. E, pelos cálculos – e investimentos – da indústria vinícola local, dentro de 4 anos o consumo anual no País já estará em 4 litros/ pessoa.

Transporte Delicado

O vinho é considerado uma carga viva e, portanto, o seu transporte merece alguns cuidados especiais. O carregamento das carretas exige certo critério, conforme explica Valter Valenti: "Os garrafões, revestidos de plástico e de palha, são colocados um a um, soltos, formando uma pirâmide. A base é composta por garrafões em pé e, por cima, vão os garrafões invertidos. Se esse carregamento estiver mal feito, pode haver folga entre os garrafões, provocando quebras."

Atualmente, 4% de cada carregamento é perdido pelas quebras no transporte. Até 1983, essa perda ficava em torno de 1% e o acréscimo é atribuído à precariedade das estradas, conforme atesta o transportador. Por precaução, toda carreta já sai da vinícola com uma sobra – um "estoquinho" de garrafões –, justamente para repor a carga danificada. Mas, em muitos casos, esse excedente acaba mesmo é engordando a adega particular do motorista do caminhão!

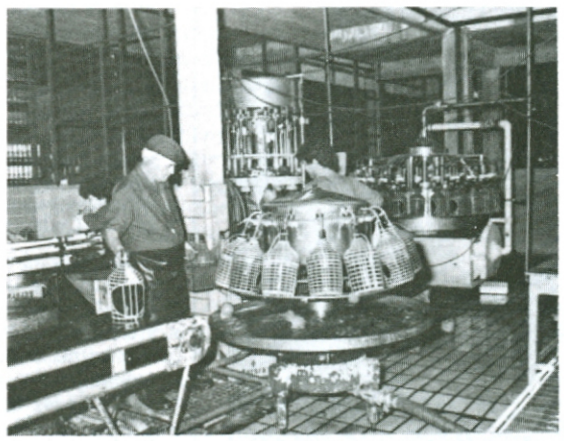
"Uma carreta Scania, com 5 mil garrafões – diz Valter Valenti –, leva duas horas para ser completamente carregada. Já há estudos para a utilização de 'gaiolas' ou 'pacotes' de garrafões, que facilitariam esse trabalho. Nos Estados Unidos, trabalha-se com a paletização da carga com filme de polietileno, também empregada no retorno dos vasilhames para os fabricantes."

Outra recomendação fundamental que é feita para o motorista, ao sair com o carregamento, refere-se à exposição dos garrafões ao sol. "O motorista deve deixar sempre o veículo na sombra – explica o transportador –, pois o sol direto pode provocar nova pasteurização do produto". Começa a ser cogitado, entretanto, o emprego de lonas térmicas, que, em tese, poderia evitar tais problemas no transporte do vinho.

Ajuda de Terceiros

Além do transporte de vinho, a Tegon Valenti transporta também carga seca (ferro e aço), líquida (combustíveis), volumosa (com o uso de baús fechados) e bebidas. Faz parte do grupo a empresa Rodemave, com 30 caminhões, para o transporte de móveis. Para movimentar tudo isso, o grupo trabalha em média com mais dois mil caminhoneiros autônomos, juntamente com a frota própria.

"Os autônomos nos procuram nas épocas certas – conta Valter Valenti –, principalmen-



Nosso vinho nos EUA. Para os portugueses!

O transporte de vinho, que predomina em todo o segundo semestre de cada ano, tem o seu "pico" em dezembro. Basta dar uma espiada nos portões das vinícolas, para ter certeza que este ano não será diferente, com os caminhões carregados seguindo para as regiões Sul, Sudeste e Nordeste. Na Vinícola Aurora, de Bento Gonçalves (RS), o movimento anda ainda maior: com um contrato assinado recentemente, a empresa está exportando 40 mil caixas de vinhos branco e rosé para Nova York (EUA). E no próximo ano, espera colocar mais 5 mil toneladas do produto no mercado norte-americano.

"Há 12 anos – explica o diretor comercial da Aurora, José Alberici Filho – exportamos o vinho 'Sangue de Boi' para os Estados Unidos, atendendo basicamente à colônia portuguesa local. Ao todo, são 200 mil garrafões por ano e este mercado continua a crescer".

Além dos Estados Unidos, os vinhos da Aurora chegam até o Paraguai, Venezuela, Bolívia, Suíça, Inglaterra e Japão, em negócios que envolvem US$ 1 milhão anuais.

Fundada em fevereiro de 1931 por 16 agricultores gaúchos, a Vinícola Aurora é, na realidade, um ótimo exemplo de cooperativa que deu certo. Ela conta hoje com 1.350 cooperados, amplas e bem equipadas instalações que já transformaram-se até em ponto turístico de Bento Gonçalves e seus vinhos alcançaram grau de qualidade com reconhecimento internacional.

Qualquer visita às suas instalações tem, como ponto obrigatório de passagem, um autêntico "labirinto" de pipas acomodadas no sub solo. São 625 delas, cada uma com capacidade para 100 mil litros em média, o que equivale à carga de cinco carretas Scania. Há, inclusive, algumas com capacidade para 2 milhões de litros. "As pipas são de pinho e, como a madeira fica encharcada, o vinho dentro delas – mantido a 18 graus centígrados – pode durar até 70 anos", comenta Alberici Filho.

Mitos do Vinho

Além da degustação, nada melhor que a consulta aos próprios fabricantes para se desvendar certos mitos que costumam rodear o charmoso mundo dos vinhos. Na Aurora que de 10 caixas produzidas, 8 são de vinho branco, os especialistas garantem para os consumidores em potencial que as garrafas devem sempre ser mantidas deitadas, porém numa inclinação em torno de 30 graus. A sutileza de se fazer furinhos na embalagem da rolha é válida: facilita a "respiração" da bebida. E por falar em respiro, há a recomendação de se abrir a garrafa de vinho tinto 15 minutos antes de seu consumo. Tudo isso ajuda no paladar.

O que definitivamente virou lenda e não vale mesmo é a estória de "quanto mais velho, melhor é o vinho". Na verdade, o vinho tinto deve ser consumido no máximo em dois anos. Já com o branco, o prazo é ainda melhor: seu consumo precisa ocorrer entre um ou, no mais tardar, um ano e meio.

te porque sabem que remuneramos bem e damos algumas vantagens adicionais. Só que o caminhoneiro de hoje está muito mais exigente, devido às suas necessidades econômicas. Ele pede, por exemplo, 50% do frete adiantado e alguns chegam a exigir o pagamento total antes de saírem com a carga. Chegamos a estudar uma forma de ajuda para a compra de pneus para os seus veículos, como incentivo."

A Tegon Valenti movimenta 400 toneladas de carga por dia e, somente em se tratando de vinho, ela leva 90% de tudo o que é produzido na Vinícola Aurora, uma das maiores (**Veja matéria desta página**). O rendimento com o transporte de vinho chega a Cr$ 2,8 bilhões por mês, conforme o faturamento de outubro passado.

Como o vinho é uma carga muito especial, são raros os casos de roubo, "mas já aconteceram", como afirma o transportador. Cada carregamento é coberto por um seguro de nada menos que Cr$ 300 milhões.

As despesas de abastecimento são, igualmente, muito bem controladas, principalmente porque a frota total da Tegon Valenti é atendida pelos próprios pontos de apoio que a empresa mantém nas estradas. Muitos autônomos também recorrem a esses postos. "Temos inclusive serviço de socorro próprio, com viaturas e motores sobressalentes", esclarece Valter Valenti.

Valter Valenti

José Alberici Filho

Manutenção por Computador

Cada caminhão da transportadora faz em média 10 mil quilômetros de estrada por mês, passando por cinco revisões no mesmo período, uma antes de cada viagem. "Temos oficina própria em Bento Gonçalves – diz o dirigente – e outras menores em Porto Alegre, Caixas do Sul, Curitiba, São Paulo e Rio de Janeiro. Os implementos são mantidos e recuperados em Caxias e a recapagem de pneus é feita em Garibaldi, inclusive para os autônomos que prestam serviço ".

"Praticamente não há problemas com manutenção preventiva – prossegue – e os caminhões Scania têm revisões garantidas até 100/ 200 mil quilômetros. Depois, é só seguir as recomendações técnicas. O que está nos absorvendo, no momento, é a implantação de computadores para o controle da manutenção da frota. Em junho de 1986, esse sistema computadorizado já estará em ação, com todos os detalhes operacionais de cada veículo."

Carregamento: cuidados especiais.

Scania da Tegon: 10 mil km/ mês

Olisse: lucrando na estrada...

... e divertindo-se com a música!

Scania e música, as paixões deste gaúcho

Com violão artesanal em punho e mais o precioso acompanhamento da esposa, um amigo e a esposa do amigo, Olisse Dalla Vale – gauchão de 43 anos – integra o grupo musical "Ricorde", que às sextas-feiras e sábados à noite costuma animar o pessoal da região de Flores da Cunha (RS), com canções típicas do Sul. Durante a semana, em pleno sol, Olisse está na estrada, dirigindo **um dos três Scania que tem em sociedade com amigos e** familiares, para transportar vinho.

"Ser caminhoneiro hoje ainda é um bom negócio", garante **esse bem-sucedido transportador** autônomo. De fato, o trabalho na estrada ajudou o grupo "Ricorde" a produzir seu único LP independente, com 12 mil cópias, que custaram Cr$ 18 milhões. E está ajudando, também, no próprio negócio de Olisse: no início do ano, ele deverá trocar um de seus T 112 usado por um T 142 zero quilômetro, conforme planejou.

Com 22 anos de estrada e cliente da concessionária Brasdiesel, de Caixas do Sul, Olisse Dalla Vale começou a trabalhar como agricultor e logo veio o seu primeiro caminhão, um International KB-5, para levar o vinho do Sul até o Rio de Janeiro. Em 1969, por Cr$ 88 mil, comprou o seu primeiro Scania, um L-76 novinho, imediatamente utilizado para transportar cargas de vinho de seu amigo Mioranzza, que acabou transformando-se em sócio até hoje.

"Sempre falavam muito bem do caminhão Scania **e eu via** muitos deles na estrada. Tinha fama de ser um bom caminhão. Acabei comprando um e, daí em diante, comprei também **terreno, construí casa, plantei** erva-mate e milho e, hoje crio peixes", comenta o transportador.

Atualmente, ele tem um T 142 novo em sociedade com um colega; um R 142 ano 82, junto com o sócio Mioranzza; e mais um T 112 ano 83, dividido com o cunhado. "Na sociedade, tudo funciona bem, porque o que vale aqui é a palavra", garante. Na estrada, o trabalho também está garantido: os Scania fazem, em média, três viagens por mês, levando vinho em carreta pipa para Jundiaí (SP) e retornando para o Sul com aguardente ou álcool.

"O meu R 142 está fazendo 2,0 km/litro com 30 **toneladas** líquidas de carga, em carreta de eixos direcionais. Agora, pretendo pegar uma carreta graneleira", explica, acrescentando que lucra Cr$ 2,5 milhões por viagem **a São** Paulo.

E ele já tem assegurada a continuidade dos bons negócios, **pelo menos pelo entusiasmo** demonstrado pelos filhos. "O meu dom para a música veio dos meus pais, mas o que os meus filhos gostam mesmo é de caminhão. Eles não perdem tempo: de manhã, pegam o **Scania, poêm uma fita para tocar** e vão dirigindo para a escola", confessa Olisse, com um gostoso sorriso.

Transportadora Cadomar: história de amor pelo transporte e Scania

A história da Transportadora Cadomar Ltda. é muito interessante, não só por ser uma das maiores transportadoras do Rio Grande do Sul, mas também pelo seu pioneirismo em se tratando de transporte de carga no Estado.

Essa história começa com a própria fundação da Cadomar, através de Geraldo Cadore que, juntamente com seus irmãos Edelvino e Zeferino Marin, comanda a empresa atualmente. Na realidade, Geraldo iniciou o seu trabalho como agricultor, passando a moinheiro (beneficiamento de trigo e milho) até conseguir comprar seus dois primeiros caminhões, em 1950, para fazer os primeiros "carretos", enfrentando as estradinhas de terra batida.

Geraldo Cadore: começo simples...

.. até chegar ao Intercooler de hoje!

Foto: Eduardo Majewsky/ Suvesa

Mas foi assim que Geraldo Cadore começou: transportando calçados de Novo Hamburgo para São Paulo! Em 1955, ele decidiu mudar de ramo e começou a negociar com produtos coloniais, abrindo um atacado. Mas, sua paixão pelos caminhões logo o trouxe de volta para os brutos. Em 1961, voltava a transportar arroz para São Paulo e, na volta, trazia açúcar para vender diretamente nas feiras-livres de Porto Alegre. E, em 1966, contando com os Irmãos Marin, acabou fundando a Transportadora Cadomar Ltda., instalando-a em Canoas (RS), para transportar diretamente para a Companhia Dosul de Abastecimento – uma das maiores redes de supermercados do País – seus produtos industrializados.

A era dos Scania

Ainda em 1966, os proprietários da Cadomar sentiram a necessidade de adquirir veículos que suportassem a demanda de carga e, ao mesmo tempo, propiciassem menos custos operacionais e economia de combustível. Naquele ano, a empresa adquiriu dois Scania L-76, "truck", com capacidade para 15 toneladas de carga cada.

A partir daí, aumentou ainda mais sua preferência por veículos fabricados na Scania. Em 1970, veio o primeiro cavalo-mecânico, um L-110. Depois vieram naturalmente os caminhões mais avançados da linha: o 111, o 111-S, a linha 112, até chegar finalmente, ao Intercooler.

Hoje, a Transportadora Cadomar possui 16 caminhões, todos Scania, dos quais quatro unidades são do tipo 112-H Intercooler. Destes últimos, três unidades foram adquiridas através do Consórcio Nacional Scania, e a empresa já possui mais uma cota em andamento.

É assim que a Cadomar vai se adequando aos novos tempos: uma transportadora que procura aliar economia à força de trabalho, conforme o próprio Geraldo Cadore explica: "Nós sempre acreditamos no veículo pesado como o transporte de menor custo e de maior lucratividade, por isso, atribuímos ao Scania o sucesso de nossa transportadora".

Transporte de álcool é com o Intercooler

Moraes: opção lógica pelo Intercooler

A Transportadora Moraes Ltda. é bastante conhecida nas regiões de Limeira e Piracicaba, interior de São Paulo, onde opera no transporte de açúcar para localidades como Rio de Janeiro, São Paulo e Campinas. Estabelecida na rodovia Anhanguera, km 147, a empresa conta com uma frota de 51 veículos para efetuar este trabalho.

A partir das atividades no ramo açucareiro, surgiu a oportunidade para que a Transportadora Moraes também operasse no transporte do álcool, entrando no segmento de produtos líquidos.

Para isso, os diretores da empresa – Nivaldo, Nabucodonosor e Nestor – fizeram uma pesquisa para encontrar o tipo de veículo mais adequado, que pudesse efetuar as viagens com álcool num maior número de vezes dentro do mesmo período, com maior economia, bom desempenho e menor custo operacional. Não deu outra: optaram pelo Scania T 112 H Intercooler.

O veículo foi adquirido no primeiro semestre deste ano, através da Quinta Roda, concessionária Scania que atende a região de Sumaré, em São Paulo. Aliás, esse é o primeiro Scania que a transportadora adquire para reforçar sua frota, e não poderia ter feito melhor opção, já que escolheu um Intercooler, campeão de vendas da Scania no País.

Frutas & Legumes

Intercooler para Santa Cruz do Rio Pardo.

Mais um Scania T 112 H 4x2 foi entregue para Ourinhos pela Movepa – concessionária Scania que atende a região. Dessa vez, o veículo foi para Antônio Tokuya Saito e Kaseia Sato, da cidade de Santa Cruz do Rio Pardo (SP), os maiores plantadores de melâncias de todo o Oeste Paulista! Esse Scania com Intercooler será utilizado no transporte de frutas e verduras para o abastecimento do Ceasa. Participaram da entrega: Armando Moura da Silva, vendedor da Movepa-Ourinhos; Antônio Tokuya Saito proprietário do veículo; Antônio Prado Sanches, chefe de oficina; Carlos Alberto Santilli, gerente-geral da Movepa-Ourinhos; e Benedito Batista.

A Movepa-Ourinhos foi também responsável por outra entrega de caminhão Scania T 112 H 4x2 Intercooler. Esse veículo foi para a Empresa Edugarsil Indústria, Comércio e Transportes Ltda, da cidade de Assis (SP). Na ocasião, estavam presentes, Aparecido de Souza, motorista da empresa; Eduardo Garcia Filho, proprietário; Carlos Alberto Santilli, gerente-geral da Movepa-Ourinhos, e o chefe de oficina, Antônio Prado Sanches.

Cartas ao Rei

Estamos aí no final do ano e um ano bom, sem dúvidas, já que tivemos a satisfação de manter correspondência com tantos leitores do País inteiro. Aos nossos leitores – e em especial àqueles que escrevem para o "Rei" –, desejamos muitos sucesso em 1986 e esperamos que consigam alcançar seus objetivos.E vamos às cartas!

Jornalista Caminhoneiro

"Tenho em mãos os números 11 e 12 do jornal 'Rei da Estrada', conseguidos nos postos de abastecimento. Este jornal informativo, em boa hora foi lançado, pois, com ele, o caminhoneiro está sempre por dentro das notícias que lhe interessa: o caminhão. Peço, se for possível, enviar-me regularmente o 'Rei da Estrada'. Informo-vos que a partir do próximo ano estarei na estrada, realizando um velho sonho. Tenho, juntamente com meu cunhado, duas Scania 111-S e 110 Super. Sou jornalista que vira caminhoneiro. Depois de 28 anos de rádio, na mesma cidade e mesma emissora, Rádio Luz e Alegria, dou uma parada e parto para a estrada. Sei que a vida do caminhoneiro não é fácil. Mas eu gosto da estrada. Com os cumprimentos à equipe do 'Rei da Estrada', formulo votos de sucesso." – EUCLIDES ARGENTA, FREDERICO WESTPHALEN (RS).

Redação: Maravilha, Euclides! Tomara que seu ingresso na profissão de caminhoneiro seja também um sucesso total! Temos certeza que muitos companheiros de estrada saberão recebê-lo com todo o carinho e vamos torcer para que os seus Scania dêem sempre muito lucro. Abraços!

Compositora Scania

"Por ser compositora e esposa de um empresário santo-alegrense, proprietário de inúmeras carretas Scania, e por muito admirá-los, é que solicito o envio de subsídios – ou seja, informações completas – sobre a origem da Scania no Brasil, primeira agência, ano que surgiu, primeiro diretor, número de agências atualmente no Brasil e no Rio Grande do Sul especialmente. Desejo a referida informação, pois quero compor música e letra, que há vários meses está bailando em minha idéias, mas me falta maior conhecimento do assunto para compô-la. Podem-me enviar pelo 'Rei da Estrada', pelo meu telefone ou endereço que colocarei no fim desta. Gostaria de receber a resposta imediatamente, pois tenho que aproveitar a inspiração." – VERA MARIA GHISLENI, SANTO ÂNGELO (RS).

Redação: Para nós, é um enorme prazer colaborar com a sua composição, cara Vera. E, para ganhar tempo, já mandamos pelo correio todo o material solicitado. Não se esqueça de nos enviar a música, quando estiver pronta. Felicidades a você e o seu marido!

Clube Scania

"Ja me correspondi com os senhores em julho deste ano e aqui estou de novo. Como sou vidrado em ônibus e motores Scania, resolvi com um colega fundar um clube, que se chama 'CLUBE SCANIA'. O que os senhores acham disso? Esta idéia veio na cabeça no dia 1º de setembro, quando fomos à Jundiaí num "Dinossauro" da Cometa. Bom, se os senhores me permitem de fundar esse Clube Scania, fico muito contente e muito agradecido. Obs.: Gostaria de um dia visitar a Saab-Scania." – WANDERCY VALENTIM, SÃO PAULO (SP).

Mas que dúvida a sua,Wando! É lógico que somos a favor do seu clube! E prá ajudar a turma toda, já estamos enviando posters que ficarão ótimos na parede da sede! Quanto à visita, é só combinar. Abraços a todos e boa sorte!

Cumprimentos ao "Rei"

Informamos que recebemos cartas e estamos atendendo aos pedidos com os devidos agradecimentos pelos elogios ao "Rei da Estrada", dos seguintes leitores: Carlos Antônio da Rocha (Ibicaraí-BA), Nilber Luís de Souza (Resende-RJ), Rodolfo Eschenbach (São Paulo -SP), Renato T. de Souza (Governador Valadares-MG), José Bonfim da Silva (Rio de Janeiro-RJ), Arthur Brandes (Castro-PR), Valdemar Nogueira de França (Osasco-SP), Elecir Chaves (Conceição das Alagoas-MG), José Romildo Nascimento (Paulínia-SP), Sandro F. Peruzzi (Canguçú-RS), Fábio Cézar Unfer (Agudo-RS), Adriano Dias Souza – "parabéns pelos desenhos" – (Machado-MG), Oswaldo Silva (Santa Bárbara D'Oeste-SP), Luiz Antônio da Silva (Capão Bonito-SP), Aloilson Carlos de Castro (Bom Jardim-RJ), Elcivano Antônio dos Reis (Frutal-MG), Eduardo Peixoto (São Paulo-SP), João José da Costa Netto (Conceição das Alagoas-MG), Joel Lopes (Ananideua-PA), José Sebastião da Silva (Congonhas-MG), José Sebastião da Silva(Congonhas-MG) e Waldir Kanashiro (São Paulo-SP).

A todos, um ótimo Natal e feliz 1986! Até a próxima edição!

Pé na estrada

"Caminhoneiros do Ano"

Com mais de 1.000 participantes, que enviaram suas estórias de estrada através de cartas, e a premiação dos 10 vencedores, que passaram por penosa seleção, foi realizado no final de novembro, pela segunda vez, o Concurso "Caminhoneiros do Ano", promovido por destacado fabricante de encerados do País. Segundo os organizadores do evento, "esta é a oportunidade do caminhoneiro revelar seus dotes de contador de estória e registrar fatos do seu trabalho", além de faturar ótimos prêmios que, com certeza, estimulam bastante a sua criatividade.

Os vencedores de 1985, com suas respectivas idades, locais de residência e títulos das estórias, foram estes: Ezequias Pereira da Silva, 23 anos, Registro (SP), com "O Português e o Acidente"; Abelardo José dos Santos, 50 anos, Salvador (BA), com "O Caixão de Defunto"; Maurício de Oliveira, 61 anos, Ponta Grossa (PR), com "Atacado por Comanches"; Márcio Marchi, 24 anos, Campinas (SP), com "Darei um nome à minha Estória"; Orlando Lemos dos Santos, 43 anos, Salvador (BA), com "Um Caminhoneiro, uma Cruz, uma Vingança"; José Soriano Sobrinho, 48 anos, Sorocaba (SP), com "Sonho de um Menino Pobre"; Wanderlei Lemos dos Santos, 35 anos, Camaçari (BA), com "O Fazendeiro e o Vira-latas"; José Valmor Pacher, 43 anos, Campo Largo (PR), com "O Padre e o Sacristão"; e Geraldo Cerri, 56 anos, Rio Claro (SP), com "A Força de uma Oração".

"Telestrada" poderá ter 20 mil usuários em 1986

Neste mês de dezembro, a Embratel coloca definitivamente em funcionamento o serviço "Telestrada" que, conforme noticiamos amplamente na edição passada, consiste no uso de rádio – operado em UHF – e telefone, para facilitar a comunicação dos caminhoneiros. Os primeiros testes foram realizados, com resultados satisfatórios, no complexo rodoviário Anchieta-Imigrantes, que liga a capital paulista ao Porto de Santos. Agora, com a operação pra valer, o "Telestrada" chega inicialmente até as transportadoras e, logo em seguida, será estendido aos caminhoneiros autônomos, totalizando mais de 20 mil usuários no próximo ano, pelas previsões da Embratel.

Apesar de ter sido criado para atender prioritariamente aos operadores do Transporte de Carga, o "Telestrada" também estará à disposição dos usuários das estradas em geral, conforme informações também prestadas por técnicos da Embratel.

A Polícia Rodoviária Federal participará ativamente do sistema e já instalou telefones exclusivos em vários Estados. Confira, a seguir, esses telefones: Amazonas – (092) 236-4870; Pará – (091) 231-4667; Bahia – (071) 241-6409; Minas Gerais – (031) 333-2999; Rio de Janeiro – (021) 371-8011; São Paulo – (011) 292-3729; Paraná – (041) 267-4446; Rio Grande do Sul – (051) 225-3038; Mato Grosso – (065) 361-1000; Goiás – (062) 233-2838; Santa Catarina – (048) 222-2380 e Brasília – (061) 225-2895.

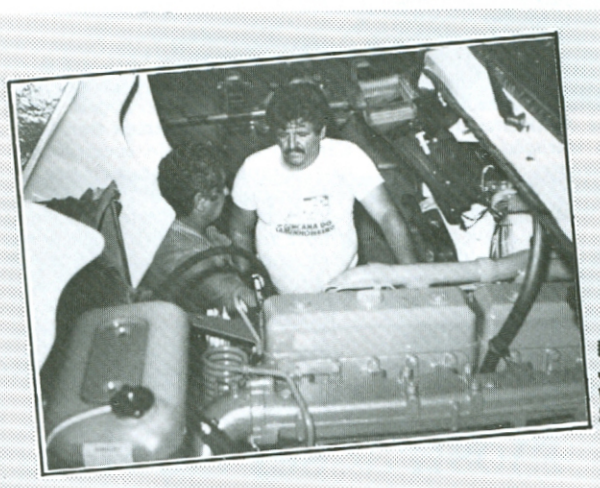
ABCam vai para Coroa

Desde que foi fundada, a Associação Brasileira dos Caminhoneiros – ABCam tinha sua sede central instalada no bairro do Pari, junto à movimentada Zona Cerealista de São Paulo. Entretanto, neste mês de dezembro, a sede ganha novo endereço, embora continue na capital paulista: vai para o conhecido Estacionamento da Coroa, na Vila Guilherme.

José da Fonseca Lopes, presidente da ABCam, informa que inicialmente a entidade ocupará uma sala do prédio onde já funciona o restaurante e a central de fretes do Seticesp. Enquanto isso, deverá ser construída "Casa do Caminhoneiro", para abrigar futuramente a sede definitiva.

A sala provisória foi cedida pela Empresa Municipal de Urbanização – Emurb, administradora do estacionamento, e lá funcionarão todos os serviços da ABCam – presidência, secretaria, central de fretes, atendimento ao caminhoneiro e telex da rede de apoio.

Caminhoneiro exige mais rigor contra o roubo internacional



Em agosto, Joel Vilela visitou a Scania

Eleito "Caminhoneiro do Ano" em 1984 e transformado em delegado da ABCam, o caminhoneiro Joel Vilela prepara-se agora para duras investidas junto às Relações Exteriores. "Roubo de caminhão – argumenta Vilela – é mais que um furto simples ou qualificado. Seja o furto oportunista ou à mão-armada, na realidade ele é um crime contra a soberania nacional, pois na maioria das vezes o caminhão é furtado para ser levado ilegalmente para países vizinhos, como mostra a Grande Imprensa".

"Quando se rouba um caminhão – continua Joel –, não se rouba um simples proprietário, mas também rouba-se a União, o Estado, o Município e suas Autarquias, como a Receita Federal, a Dersa (no caso paulista) e outras. Afinal, o caminhão roubado e levado para o Exterior deixa de recolher tributos produzidos pelo seu trabalho. Alegam alguns governos de países vizinhos, por sua vez, que o caminhão introduzido em seu território é um simples contrabando. Então, eu pergunto: Existe a nível universal, algum contrabandista que vai a Hong-Kong, China ou qualquer outro país, para buscar vídeo-games, eletro-calculadoras, uísques ou qualquer outro produto usado, para ser vendido como contrabando? Acredito que não, até que me provem o contrário".

E, por fim, Joel Vilela dá também suas sugestões para resolver o problema: "É necessário, então, que o governo interpele diplomaticamente os países onde comprovadamente haja caminhões que já foram lacrados e licenciados em nosso território, exigindo a sua imediata devolução. E deveria haver um relatório mensal de entrada e saída de caminhões em todas as lojas de compra, troca e vendas, para ser enviado à Delegacia de Furtos de Veículos e Cargas, com cópias distribuídas aos sindicatos e associações de classe, a fim de que as mesmas tivessem condições de acompanhar de perto o comércio do setor".

Na volta de Mary, um recado ao caminhoneiro

Grande Mary Terezinha: sucesso maduro e sensível

Depois de rápida passagem pela música latino-americana, a cantora e acordeonista Mary Terezinha – 39 anos e ex-esposa do celebrado Teixeirinha – retorna às origens e, ao que tudo indica, também ao sucesso, com um LP tipicamente regional, onde destaca-se a canção rancheira "Medalha Sagrada", um autêntico hino de devoção à dura vida do caminhoneiro.

Com a autoria de Deva, Flávio Mattes e Luiz de Lara, "Medalha Sagrada" acabou ganhando de fato uma de suas melhores interpretações na voz madura e sensível de Mary Terezinha. A letra da canção vai em cheio às dificuldades da estrada: "Toda vez que eu saía – minha mãezinha dizia – toma cuidado na estrada – para a sua proteção – leve no seu caminhão – essa medalha sagrada..." Há, ainda, citações de advertência direta, como "...arma só tem valia, para quem tem más intenções" e "... medalha vale mais que mil canhões." No final, um assalto na estrada, que termina em briga e tiro, ocasiona a salvação do caminhoneiro pela própria medalha pendurada no pescoço, que serve de escudo à bala assassina.

*O interessante dessa interpretação está, também, no fato de Mary ter mantido tudo no feminino, como se fosse ela mesma uma caminhoneira. Ela, aliás, que acertadamente adotou o nome de "***Grande** *Mary Terezinha", para provar que está de volta com muita força.*

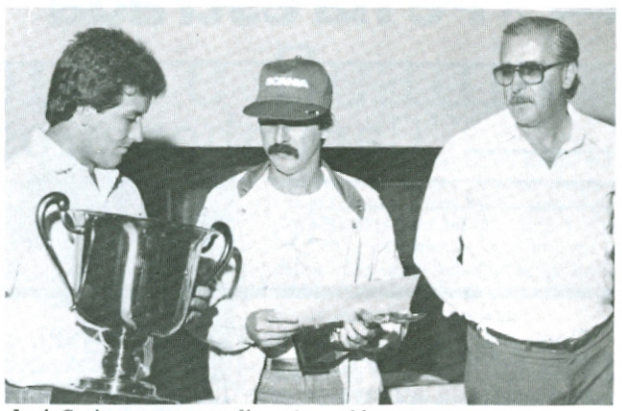
O gaúcho Leonaldo Rosa Santos é o "Mecânico Padrão 85"

Um clima de muito suspense envolveu as pessoas que estavam presentes no Auditório Scania, na tarde de 14 de novembro, com a finalíssima do concurso "Mecânico Padrão-85", uma promoção conjunta do pessoal de Assistência Técnica da Scania e da Associação Brasileira de Concessionários Scania (Assobrasc). Suspense só quebrado mesmo quando Nélson Campos, responsável pelo Treinamento de Serviço da casa, anunciou o nome do grande vencedor: Leonaldo Rosa Santos, funcionário da Suvesa, de Guaíba (RS).

Foram mais de trinta mecânicos vindos de todas as regiões do País, para participarem desta importante promoção. Todos eram devidamente treinados na própria fábrica para dar o melhor atendimento aos clientes da rede, como exige o regulamento para inscrição do candidato ao concurso. Aliás, esse número de participantes é 50% superior ao registrado no ano passado, o que indica claramente a boa repercussão do evento junto às concessionárias.

Leonaldo Santos

O prêmio é concedido pela Assistência Técnica Scania.



José Carlos passa o troféu a Leonaldo.

Troféu Individual

Rolf Hedberg, gerente do Departamento de Assistência Técnica, destacou na mensagem de abertura das premiações que todos os participantes são considerados "homens de frente" nessa área pela Scania. E são eles, ainda, os monitores que deverão auxiliar os ajudantes de cada oficina para aperfeiçoar ainda mais o índice de qualidade no atendimento ao público.

Cada candidato recebeu um troféu por ter sido escolhido como "Mecânico Padrão" de sua concessionária, além do certificado de participação. Receberam também roupas com a **grife** Scania, muitos brindes e um Manual de Serviço Completo, para auxiliá-los no dia-a-dia.

Cheque gordo

E como o vencedor só poderia ser um mesmo, apesar de alto índice de aproveitamento e conhecimento dos candidatos, coube a Leonaldo Rosa Santos o prêmio, merecidamente, pelo excelente desempenho demonstrado durante toda a bateria de testes aplicados pelo pessoal da Assistência Técnica.

O esforço de Leonaldo foi bastante recompensado. Além de todos os prêmios que ganhou, ele levou também um cheque "gordo", no valor de 100 ORTNs (Cr$ 6.347.540) e ainda se encarregou de levar, de quebra, a cobiçadíssima taça transitória para seus companheiros da Suvesa, enfeitando a concessionária que atende a região de Guaíba (RS) por um ano até ser posta novamente em disputa, no concurso de 1986.

"Zé 50" volta à cena. E fala de amizade!

José Carlos Moraes, paranaense de 25 anos, foi incumbido de passar às mãos de Leonaldo Rosa Santos a taça de "Mecânico Padrão Scania" deste ano. Isto porque ele foi o grande vencedor do concurso passado, muito merecidamente, diga-se de passagem.

Como mecânico da concessionária Irmãos Lopes, que atende à região de Londrina, José Carlos disse que o prêmio não chegou a mudar muito sua situação dentro da concessionária, a não ser pela nova experiência que ganhou e que foi passada aos companheiros através de bate-papos. "É claro que amadureci profissionalmente", explica. "Mas o interessante mesmo é que conversei bastante sobre o que aprendi com os amigos, o que foi muito bom. Pelo menos espírito de participação acredito que tenha passado para eles nessas conversas"

Para José Carlos, apelidado carinhosamente pelos colegas como "Zé 50", o que importa mesmo é que todos os mecânicos têm as mesmas condições para concorrer ao título de "Mecânico Padrão Scania", basta apenas o incentivo por parte da concessionária e dos amigos para que o mecânico vá em frente, conforme explica.

"Fui pegando experiência até dominar a mecânica Scania"

Ao receber a belíssima taça transitória das mãos de José Carlos Moraes, Mecânico Padrão Scania de 84 e funcionário da concessionária Irmãos Lopes, de Londrina (PR), o vencedor de 85, Leonaldo Rosa Santos não se conteve: soltou um largo sorriso de satisfação e tratou de abraçar o troféu! Afinal, dentre trinta fortíssimos concorrentes, ele foi o que mais se destacou, após ter de enfrentar muitos testes e colocar a prova todos os conhecimentos que adquiriu no decorrer dos anos.

Leonaldo tem trinta e dois anos, casado com Maria Meira dos Santos, e é pai de três filhos: Aline, a mais velha com oito anos; Marcelo, com quatro e, a caçulinha Priscila, de apenas três anos. Ele trabalha na Suvesa há quinze anos e, atualmente, ocupa o cargo de Líder de Transmissão.

Não é à toa que Leonaldo foi indicado unanimente por seus colegas, para representar a Suvesa de Guaíba nesse concurso de alcance nacional. Afinal, em todos esses anos de trabalho, Leonaldo só fez conquistar a amizade e o respeito de seus colegas por sua dedicação e empenho. "Comecei como varredor de oficina. Fui pegando experiência, até dominar toda a parte mecânica dos Scania", declarou.

Aliás, essa é a segunda vez que ele participa do concurso. No ano passado, Leonaldo também foi indicado como candidato da Suvesa, o que demonstra claramente seu bom preparo e as boas chances de vitória, que ele próprio nos confidenciou: "Nós viemos com a intenção de ganhar (abro um parênteses para explicar que esse "nós" é pensando nos demais companheiros), embora soubesse que tinha muita gente competente disputando comigo. E também porque sabia que o meu pessoal acreditava muito nas minhas condições para vencer, o que me deu força".

Com o prêmio, Leonaldo espera poder conquistar boas coisas no campo profissional e reconhecimento por seus méritos e experiência. Nessas boas coisas pode-se incluir um pouco do convívio com colegas de outras regiões que participaram do concurso, onde "todos tiveram oportunidade de trocar conhecimentos e idéias com mecânicos de outras oficinas", enfatiza.

Agora, como o "Mecânico Padrão-85", Leonaldo leva para Guaíba, região onde predomina o transporte de cereais como soja e arroz – a cobiçada taça transitória, além do cheque. No encerramento, não faltaram os agradecimentos a todo o pessoal da Assistência Técnica e do Treinamento "pelo atendimento sempre atencioso em tudo que se precisou, enquanto estivemos participando do concurso".

Mais dois Scania para 500 milhas

A Movema - concessionário Scania que atende a região de Dourados (MS), entregou recentemente mais dois veículos Scania: um T-112 H 4X2 e outro T-112 H com Intercooler para a transportadora 500 Milhas Ltda., instalada em Ponta Porã (MS). Essa empresa já possui oito veículos Scania para o transporte de soja e trigo da fronteira do Paraguai até os grandes centros produtores de óleo do País. Na foto, está registrado o momento em que José Valdeque de Goes (da esquerda para direita), sócio da 500 Milhas, recebe um veículos juntamente com o "Gordo", motorista da empresa; e mais Antônio Marcos da Silva Fanaro, representante de vendas da Movema-Dourados; e Messias Valdemir de Goes, o outro sócio da Transportadora.

Consórcio e Ediba entregam T 142

O Consórcio Nacional Scania continua fazendo a cabeça das pessoas que estão interessadas em adquirir o caminhão novo sem grandes preocupações com o financiamento. Dessa feita, o felizardo foi João Petry, proprietário da Transporte Petry Ltda, de Campos Novos (PR), que recebeu da Ediba – Lages (SC) mais uma unidade Scania T 142 H. João Petry ficou tão entusiasmado com as vantagens do consórcio, que já prometeu adquirir outra cota do plano, que ele próprio classificou de "muito vantajoso". Na foto vemos Álvaro Raizer, diretor da Ediba, entregando o veículo para o proprietário.

Cotrasa Guarapuava mostra serviço!

Nem bem inaugurou sua sede em Guarapuava (PR), a Cotrasa - concessionária Scania que atende a região - já está mostrando serviço. Ela acaba de contemplar Mário Staszak com um belo Scania T-112 Intercooler, o primeiro desta casa pelo Consórcio Nacional Scania, e já conta com mais de 22 cotas a espera de novos felizardos. Aliás, este potente Scania é também o primeiro caminhão da marca a circular no Distrito de Lidianópolis, em Jardim Alegre no Paraná. Mário já possui um Scania LK 111, que utiliza no transporte de cereais numa rota que passa por Paraná, Mato Grosso e Goiás. Com certeza, esse Scania T-112 Intercooler veio para facilitar ainda mais o trabalho, com maior desempenho e economia. Na foto está registrado o momento em que Cezar José Fuganti Junior, gerente-geral da Cotrasa Guarapuava, entrega as chaves para Mário Staszak.

"Que velhinho enxuto, tchê!"

Uma relíquia, na opinião do proprietário. "Mas não é uma peça de museu", ele também afirma, ao lembrar que esse caminhão antigo ainda está firme no transporte de arroz da região de Canoas, onde puxa 12 toneladas, num percurso de 55 Km, com trabalho todos os dias.

Helmuth e o Scania L-71: juntos desde 1957

Estamos falando do cobiçadíssimo Scania L-71, ano 57, do transportador Helmuth Walter Klopsch, um bem-sucedido gaúcho de 63 anos de idade e que, hoje, possui frota de 28 caminhões. "Esse caminhão já trabalhou com jamanta e está há tanto tempo comigo sem dar problema, que chega a fazer parte da família", comenta Helmuth.

Praticamente tudo no caminhão, por incrível que pareça, ainda é original, conforme atesta o proprietário. "A bomba injetora só foi trocada em 1975, quando o caminhão já tinha quase 1 milhão de quilômetros rodados. No resto, é quase tudo original de fábrica. O caminhão está bonitão assim, também porque o pessoal da concessionária Suvesa ajudou a dar um retoque geral. E ele trabalha mesmo - antes, puxava carne; agora, está no arroz", conclui o feliz proprietário.

Scania visita Cequip

A nossa querida concessionária Cequip, que conta com novas e bem equipadas instalações – na rodovia BR-116 nº 7.200, bairro de Cajazeiras, Fortaleza (CE) – recebeu no final de setembro a visita da Diretoria da Scania. Na ocasião, ficou comprovado o importante investimento que a concessionária fez – e vem fazendo, – para o atendimento cada vez melhor dos clientes Scania do Nordeste. Na foto, anfitriões e visitantes: Fred Carvalho (Cequip), Carlos Rodrigues (Cequip), Hakan Frisk (Scania), Joaquim Rodrigues (Cequip), Hans Schluepmann (Scania). Ake Norrman (Scania) e o representante Scania para a região, Sérgio Heleno.

No Uruguai, um jogo de futebol pelo Intercooler

O alegre time do agente Duran...

..."suou a camisa" na chegada do T 112!

Há muitas formas de se comemorar a chegada de um Scania Intercooler, porém a que ocorreu no final de setembro, na cidade de Paysandu, no Uruguai, tornou-se bastante inusitada: a festa transformou-se num disputadíssimo jogo de futebol, envolvendo o time do agente geral Scania, José Maria Duran, e uma equipe local, conforme informam nossos colegas Divisão de Exportação da Scania.

O veículo que motivou essa comemoração diferente foi um T 112 H 4x2 Intercooler, exportado em conjunto CKD emontado já em território uruguaio, para ser entregue ao transportador Morales, bastante conhecido naquele país.

Mais um T 112 para Ourinhos

Mais um Scania T-112 H 4X2 foi entregue para Ourinhos, em São Paullo, através da Movepa, concessionária Scania que atende essa região. O veículo foi adquirido por Luiz Assumpção Netto, que agora conta com um potente caminhão para reforçar seu transporte na cidade. Na foto, aparecem Luiz Assumpção Netto, proprietário do veículo, e Carlos Santilli, gerente-geral da Movepa-Ourinhos.

Intercooler na Sobar

Aí está outro T 112 H 4 x 2 Intercooler, entregue pela concessionária Movepa de Ourinhos (SP). Desta vez, o cliente foi a empresa Sobar S/A Álcool e Derivados, sediada em Santa Cruz do Rio Pardo (SP). Na foto, o momento da entrega, onde aparecem: César Roberto Lopes (Movepa), Moisés Zem (Sobar), Armando Moura da Silva (Movepa) e Antônio Prado Sanches (Movepa).

Bento já tem sindicato de transportadores

A cidade gaúcha de Bento Gonçalves, que já possui uma atuante Câmara da Indústria e do Comércio, tem também, desde setembro passado, o seu sindicato próprio para as empresas de transportes de Carga. O novo sindicato resulta de uma associação de empresários, fundada em 1983 e que, hoje, conta com 35 participantes. O caminho está aberto: afinal, há 108 empresas de transportes sediadas na cidade.

SID Mosca

UM ARTISTA DO PESADO

Cloacir Sidney Mosca sempre teve duas vocações claramente demonstradas: a Arte e o Automobilismo. Durante 10 anos, ele praticou Aeromodelismo e no início da Década de 60, quase transformou-se em músico profissional, tocando bateria e bongô e fazendo um programa de twist na TV Record, às vésperas da badalada "Jovem Guarda" de Roberto Carlos. Vindo de família de caminhoneiros – o tio tinha um Scania-Vabis 51 importado –, ele acabou montando uma oficina de funilaria e pintura e, em 1971, já corria em Interlagos com o seu próprio carro, que destacava-se justamente pela pintura de impacto. Atualmente, em sua oficina na Zona Sul de São Paulo, ele tem a colaboração do filho Alan, de 26 anos, para criar os mais incríveis efeitos visuais de caminhões do País e garantir a fama internacional. Ele diz que a sua profissão – pintor de automóveis – está em perigo de extinção e aconselha que quem quiser entrar nela, tem que dominar completamente as técnicas e o manuseio de tintas, tudo isso obtido no dia-a-dia de uma oficina de funilaria e pintura. Numa conversa descontraída com o "Rei da Estrada", ele contou também como trabalha. Acompanhe:

REI – Em quanto tempo você pinta um caminhão Scania?
SID – Quando se trata de criação de um visual diferente, leva mais ou menos uma semana para uma boa idéia pintar na cebeça. Nesse período, fico de olho no caminhão e, aos poucos, vou idealizando a pintura, enquanto faço outras. Às vezes, acordo às 4h00 da manhã com uma boa idéia para ser executada. Depois, é partir para o trabalho. Ao todo, o caminhão fica pronto em um mês. Mas acontece também do prazo ser curto para a entrega, então a coisa corre bem mais rápida. O primeiro Scania que pintei, por exemplo, foi entregue prontinho em 2 dias, para ser exposto no Salão do Automóvel.
REI – Mesmo no prazo curto, como funciona o seu processo de criação?
SID – Geralmente a idéia surge do papo que tenho com o cliente, abordando em qual tipo de evento o caminhão vai aparecer, quem será o público ou o que já foi feito antes. O cliente também costuma propor ou associar o veículo a determinado acontecimento, como no caso do Scania "Jubileu de Prata".
REI – Mas você tem cores preferenciais, não é?
SID – Sim. Azul e preto são as minhas preferidas.

REI – E às vezes pode ficar difícil conciliar a sua idéia de cores com o visual encomendado?
SID – Na verdade, não se pode confundir pintura bonita com visual bonito. Laranja não combina com rosa e enfeite em excesso pode encobrir um bom visual. Procuro compor duas coisas, visual e impacto. Tem

gente que coloca um automóvel na minha oficina e diz que tenho bom-gosto e devo escolher o que achar melhor. Aí, o processo é o mesmo: procuro criar um visual que agrade a maioria das pessoas – jovens, crianças, senhoras, velhos... O Scania "Jubileu de Prata", por exemplo, não ficaria bem se não tivesse aquelas faixas amarelas. Poderia ter até outra cor mais bonita que a amarela, mas não daria o mesmo visual de impacto.
REI – De todos os Scania que você já pintou, qual ficou mais a seu gosto?
SID – Sempre procuro me superar em relação ao último caminhão que pinto . Quando fiz o "Jubileu", achei que jamais faria outro melhor. Entretanto, outro que ficou ótimo foi o Scania "King of the Road".

REI – E como foi a experiência de pintar um "cara-chata", o R 142?
SID – Quando fiz o R 142 pensei basicamente em alterar o "design" do caminhão. Até então, o máximo que se podia fazer em caminhões desse tipo era pintar as grades frontais com listas horizontais. Mas eu queria outra coisa: minha intenção era de que as pessoas, quando vissem o caminhão na estrada, ficassem encucadas, perguntando que caminhão é esse. Aí, criei as faixas em diagonal. Trabalhei 3 dias diretos só na grade. A inspiração eu peguei dos caminhões norte-americanos e me propus a chegar num visual que desse a idéia de alongamento do R 142.
REI – A sua pintura em caminhões pesados está repercutindo bastante...
SID – É, tem muitos comentários. Os pilotos, então ficam doidos! Toda vez que entra um caminhão na oficina, o Chico Serra ou o Émerson Fitipaldi vêm correndo para ver. Todo piloto de corrida é ligadíssimo em caminhão. Nos Estados Unidos, as equipes de corrida têm caminhões com pintura especial para o transporte dos carros. E o pessoal chega a encerar o caminhão diariamente...
REI – Aliás, o seu nome está muito ligado às competições...
SID – Bom, tive muita sorte também. Conhecí o Émerson e fiz o visual da fase amarela do carro da Copersucar, na Fórmula 1, que acabou sendo considerado o mais bonito da competição. Depois, o Émerson deu muita força, pois ele era bicampeão mundial e gostava de usar minha **grife** com destaque no capacete. Hoje, a **grife** Sid Mosca é utilizada por grandes pilotos, como o Airton Senna, Nélson Piquet, Keke Rosberg, Igno Hoffmann, Raul Boesel, Chico Serra e o próprio Émerson, entre outros.