

REI DA ESTRADA

ANO IX Nº 41



JANEIRO/FEVEREIRO 1991



A ÁGUA DA
PRODUÇÃO





UMA NOVA ETAPA



Åke Brännström,
presidente da Scania do Brasil Ltda.

Ao assumir a presidência da Scania do Brasil confesso-me feliz e diante de um desafio.

Feliz, em primeiro lugar, por estar no Brasil, um País pelo qual sempre tive um profundo interesse, pelo seu potencial, por suas dimensões continentais, por suas peculiaridades e pelo seu povo.

Chego ao Brasil em um momento muito importante para a nossa empresa: é que em 1991 estaremos comemorando os "100 anos da Scania" em todo o mundo. São 100 anos de pesquisa, desenvolvimento e fabricação de produtos que colocaram a Scania entre os maiores fabricantes mundiais de caminhões pesados, ônibus e motores.

Também chego ao Brasil em um momento de desafios neste País. Sabemos que o mercado brasileiro de veículos pesados é amplo e promissor. Mas sabemos também que este mercado torna-se cada vez mais competitivo, com a concorrência preparando-se para disputá-lo mais acirradamente, investindo em novos produtos e em maior capacidade de produção.

Sabemos ainda, por outro lado, que a economia brasileira vive uma

nova fase, com as mudanças na política econômica e nas regras para a atividade empresarial no País. E isto nos exigirá um trabalho mais duro e determinado.

Neste quadro de desafios, o que podemos assegurar é que estaremos preparados para as batalhas futuras. Nós — Scania e Concessionários — somos um exemplo da organização empresarial de sucesso: temos, tradicionalmente, a liderança do mercado brasileiro de caminhões pesados; temos sólida e crescente participação no mercado de ônibus e estamos entre os primeiros do mercado de motores industriais e marítimos pesados.

Temos consciência da responsabilidade de assegurar as nossas fortes posições no mercado brasileiro. E sabemos o trabalho que isto representa.

Estamos e estaremos trabalhando duramente neste sentido. Seremos absolutamente fiéis à filosofia da Scania de investir continuamente na produção, qualidade e em novos produtos e serviços. Sempre teremos, enfim, todo o instrumental para assegurar a nossa competitividade e a nossa destacada presença no mercado brasileiro.



- A água, ajudando a produção - Pg. 3
- O novo presidente da Scania - Pg. 7
- Região Nordeste - Pg. 8
- A maior frota de caminhões Scania - Pg. 10
- Registro - Pg. 12
- Cartas - Pg. 13
- Mercado Externo - Pg. 14
- Geometria a laser - Pg. 15
- Uma aventura na selva - Pg. 16



Publicação da
Scania do Brasil Ltda.
Editada pela Divisão de
Assuntos Legais e Institucionais

Diretor:
Mauro Marcondes Machado

Assessor de Comunicação Social:
Ademar Cantero

Editor Responsável:
Márcio Siqueira Stéfani
(MTb nº 18.644)

Redator:
Mauro Sérgio Cassane
(MTb nº 19.786)

Fotografia:
Eduardo Mello

Arte, Diagramação, Composição e Impressão:
Centro Gráfico Scania do Brasil

Correspondência: Av. José Odorizzi, 151
São Bernardo do Campo - SP - CEP 09810
Fone (011) 752-9131 - Publicação filiada à Aberje.
É autorizada a reprodução de qualquer matéria
editorial desde que citada a fonte.

Tiragem desta edição:
35.000 exemplares.

DISTRIBUIÇÃO BIMESTRAL

A ÁGUA, GARANTINDO A PRODUÇÃO



Reportagem

Desenvolvido com tecnologia internacional no Sul do País, o arroz movimenta milhões de dólares na sua cultura, necessitando uma irrigação planejada e cuidadosa em seu cultivo. O Grupo Extremo Sul, do Rio Grande do Sul, maior produtor individual de arroz do mundo, desenvolveu técnicas apuradas de irrigação, utilizando 100 motores Scania que bombeiam, em média, mais de 100 mil litros de água por segundo.

Reportagem

A ÁGUA, GARANTINDO A PRODUÇÃO

Não é difícil responder o que a comida brasileira tem em comum, de Norte a Sul e Leste a Oeste, além do sabor cantado nos quatro cantos do mundo. Uma dica: é, também, o prato tradicional da China e combina, indiscriminadamente, tanto com os mais nobres quanto com os mais humildes pratos brasileiros. Claro que estamos falando do arroz, que é cultivado e consumido há milênios pela humanidade.

De preparo simples e quase instantâneo, o arroz marca presença na mesa das famílias brasileiras desde o tempo do reinado. Do século passado em diante, comer arroz, de preferência com feijão, ficou de tal maneira popularizado e arraigado na tradição culinária brasileira que, em meados de 1988, o então ministro da Fazenda, Mailson da Nóbrega, resolveu associar sua política ortodoxa de condução da economia nacional com o tradicional "arroz com feijão", ou seja, sinônimo de simplicidade.

Mas o arroz, antes de chegar aos grandes mercados e aos pequenos armazéns dos mais longínquos lugarejos do Brasil, passa por uma verdadeira saga do cultivo à industrialização que em nada se compara à simples preparação do produto na cozinha. Só para ilustrar melhor a quantidade de valores que movimenta os bastidores da produção arroseira, basta dizer que são consumidos anualmente uma média de 10 milhões de toneladas do produto no Brasil.

Para manter o produto nas panelas brasileiras são necessários milhões de dólares de investimentos, principalmente no cultivo, onde reside a fase mais delicada (e complicada) do processo. O arroz, para florescer saudável, exige um solo rico, preparado, nivelado e encharcado de maneira que cada plantinha fique com a água "pela cintura", ou seja, a 15 centímetros do solo. O clima é outro fator importante que pode malograr todo o investimento, arruinando toda a safra se não se comportar de acordo. Isto é, durante a plantação, que começa em novembro, até o florescimento, em fevereiro, a exigente plantinha tem pavor de frio e abomina chuvas fortes.

Água, fator primordial

A cultura do arroz encontrou no Sul do País o solo ideal para o plantio. Apesar de, sob riscos constantes das intempéries



Fator primordial para o cultivo do arroz, a água ajuda. . .



. . . as fazendas produtoras do Grupo Extremo Sul a obter uma produtividade de sete toneladas por hectare.

da região, como a letal geada, os produtores têm no extremo sul do Rio Grande do Sul, começando pela cidade de Pelotas até Santa Vitória do Palmar (cidade onde fica a Barra do Chuí, ponto mais meridional do País) a maior planície brasileira cercada pelos três maiores lagos do Brasil (Lagoa dos Patos, Lagoa Mirim e Mangueira).

Esse relevo, agraciado pelos três lagos gigantes, permite uma irrigação perfeita, onde a água pode ser, por meio de canais, distribuída uniformemente por todos os campos agrícolas. A área mais nobre para o desenvolvimento do arroz fica exatamente entre Lagoa Mirim (100 Km

de extensão) e Mangueira (170 Km de extensão), uma planície de aproximadamente 200 quilômetros que vai do município de Taim a Santa Vitória do Palmar. Lá, os agricultores se beneficiam dos mananciais, retirando a água por intermédio de canais e distribuindo-a às lavouras através dos levantes que são feitos essencialmente com motores Scania.

Duas vezes São Paulo

O processo de lavante, para se ter uma idéia melhor, lembra bem uma hidrelétrica, só que ao contrário. Ao invés da água ser represada e, em seguida, jorrada

violentamente para baixo para gerar energia elétrica, ela vem de baixo e é bombeada para cima, numa plataforma elevada a aproximadamente sete metros, para dar curso a um canal mestre com uns dois metros de profundidade, cinco de largura e quilômetros de extensão. O canal entra na lavoura adentro sendo subdividido em vários outros canais que, por sua vez, são divididos em centenas de canaletas traçadas engenhosamente para alagar, na medida, toda terra cultivada.

Um exemplo que ilustra à perfeição o emprego deste tipo de irrigação são as fazendas arrozeiras do Grupo Extremo Sul. Ao todo são 12 granjas (denominação das fazendas produtoras de arroz) que cultivam uma área de 37 mil hectares do produto (370 milhões de metros quadrados), obtendo uma média de produtividade de sete toneladas por hectare, desempenho acima da produtividade norte-americana — considerada a melhor do mundo — e quase o dobro da produtividade gaúcha — a maior do País.

O grupo Extremo Sul é o maior produtor individual de arroz do mundo. Para este ano, o diretor-presidente do grupo, Érico Ribeiro, estima alcançar a marca de cinco milhões de sacas produzidas (são 250 mil toneladas do produto). Este resultado seria o suficiente para abastecer uma

cidade com quase três milhões de habitantes, durante o período de um ano.

A área de produção de arroz do grupo inclui 700 quilômetros de canais de irrigação viabilizados com o acionamento de 100 motores Scania que bombeiam 100 mil litros de água por segundo. Só para se ter uma idéia da grandiosidade do projeto, basta lembrar que a maior cidade da América do Sul, São Paulo, com mais de 10 milhões de habitantes, consome 52 mil litros de água por segundo.

2.400 horas de trabalho

Entre as 12 granjas do Grupo Extremo Sul, a maior é a Granja do Salso, em Santa Vitória do Palmar, com 7.400 hectares de plantação de arroz. São exatos 74 quilômetros quadrados de lavoura irrigada. Administrada por Wilson Gonçalves de Medeiros, que trabalha no grupo há quase 50 anos, a granja possui 44 motores Scania (39 são utilizados em bombas de irrigação, três para geração de energia nas usinas de beneficiamento do produto e dois nos tratores Müller, utilizados no preparo da terra).

Wilson, veterano e “expert” no cultivo do arroz, sabe da extrema importância da irrigação para o sucesso da colheita. “Utilizamos motores Scania nos tratores

devido à sua versatilidade, confiabilidade e economia de manutenção e combustível”, explica Wilson.

A manutenção preventiva dos motores é feita na própria granja, na entressafra. “Casos mais complicados, mandamos para a Orbid, de Rio Grande”, filial da concessionária Scania de Porto Alegre. De novembro a fevereiro, os 39 motores Scania trabalham à carga máxima 24 horas por dia, ininterruptamente. Ao todo são 2.400 horas em alta rotação, bombeando 18 mil litros de água por segundo e consumindo 15 mil litros de óleo diesel por dia. O sistema de refrigeração dos motores é por trocador de calor, do mesmo tipo usado nos motores marítimos.

Levantando rios

A Granja do Salso trabalha com dois levantes principais que captam água da Lagoa Mirim. O primeiro levante utiliza uma bateria de 10 motores Scania que fazem o impressionante trabalho de literalmente levantar um canal de um nível para outro, oito metros acima. Esse é o canal principal da lavoura, chamado de “espinha dorsal”. O outro levante utiliza uma bateria de mais 12 motores, também todos



Em fevereiro, o espetáculo da colheita. Um carpete dourado de centenas de quilômetros.

Reportagem

A ÁGUA, GARANTINDO A PRODUÇÃO

Mais de cem
motores Scania. . .



... bombeiam
100 mil litros
de água por segundo.

Scania, que bombeiam água, no mesmo esquema, para o outro lado da lavoura.

Cada um desses canais principais vão se subdividindo em canais secundários e em estações menores de levantes que utilizam de dois a três motores. Daí por diante são feitas milhares de canaletas em curvas de níveis para permitir uma irrigação uniforme em toda a lavoura. A preparação da terra e traçado de cada canaleta acontece por intermédio de um equipamento a laser que possibilita a máxima precisão nas curvas de níveis.

Depois de fevereiro, começa o “espetáculo da colheita”, segundo Wilson. O fruto de um trabalho que demanda milhões de dólares, milhões de litros de diesel e bilhões de litros de água, está ali, formando um carpete dourado de centenas de quilômetros. Os motores dos levantes vão sendo desligados um a um durante alguns dias para garantir água às últimas áreas plantadas. Outros motores são ligados, desta vez de 60 colheitadeiras que em poucos dias enviam o arroz bruto aos gigantescos silos de armazenagem com capacidade para, juntos, guardarem 570 mil sacas de arroz industrial (o que vai para a panela) e 100 mil sacas de arroz para semente.

Depois dos silos, o arroz segue para a industrialização em Pelotas, nas empresas do grupo. Cada empresa trabalha, também, com motores Scania, só que para manter as máquinas funcionando em caso de queda de energia.

Pronto, o arroz segue viagem, desta vez nos caminhões Scania, muitos dos quais do próprio Grupo Extremo Sul, para quase todos Estados brasileiros.

Surgido do arroz

O Grupo Extremo Sul teve origem no ano de 1930, por iniciativa pioneira de Lauro Ribeiro, pai de Érico, a partir de uma pequena lavoura de arroz. “Naquela época arava-se a terra com boi e colhia-se com foice”, conta Wilson, que em 1942 já trabalhava em parceria com Lauro. Os negócios prosperaram, mais terras foram adquiridas e, em 1967, surgiu a necessidade de melhor irrigação da terra para aumentar a produtividade e melhorar a qualidade do produto.

Lauro Ribeiro, na época, visitou a Scania e encomendou motores que fossem destinados especificamente para o tipo de irrigação que sua fazenda exigia. Foram feitas algumas adaptações técnicas e os motores saíram da linha de montagem com as iniciais “L R” (Lauro Ribeiro). Em 1968, foi entregue o primeiro lote de motores que trabalharam no bombeamento de água até meados de 1986. “A gente põe o motor e até esquece”, frisa Wilson.

Hoje o grupo, com mais de 5 mil funcionários, além das plantações de arroz, possui cerca de 70 mil cabeças de gado, frigoríficos, empresas têxteis de manufatura de produtos de couro e pele, indústrias (mecânicas e de embalagens), e atua, também nas áreas de comércio e prestação de serviços que vão desde táxi aéreo até processamento de dados. Tudo isso veio da terra que abriga a semente do arroz e da milagrosa água que os motores Scania bombeiam para manter a planta viva e saudável. Esse é o arroz nosso de cada dia, alimentando a população e produzindo riquezas.

Fatos

SCANIA DO BRASIL TEM NOVO PRESIDENTE



O economista Åke Brännström assumiu, em janeiro, a presidência da Scania do Brasil. Entre seus planos, está assegurar a forte presença da marca no mercado brasileiro, investindo sempre em produtos tecnologicamente atualizados.

O economista Åke Brännström é o novo presidente da Scania do Brasil e assumiu o cargo no início de janeiro, em substituição a Arne Karlsson, que retornou à Suécia, onde está dirigindo a Scania Bus-sar, empresa responsável pela área de ônibus da Scania Sueca.

Åke Brännström tem 52 anos, é natural de Skellefteå, norte da Suécia, e está no Grupo Saab-Scania desde 1970, trabalhando na V.A.G., subsidiária do Grupo responsável pela distribuição de veículos das marcas Volkswagen, Audi e Porsche naquele país. Na V.A.G., Brännström atuou até o ano passado, ocupando vários

cargos executivos, entre os quais o de diretor de administração e economia.

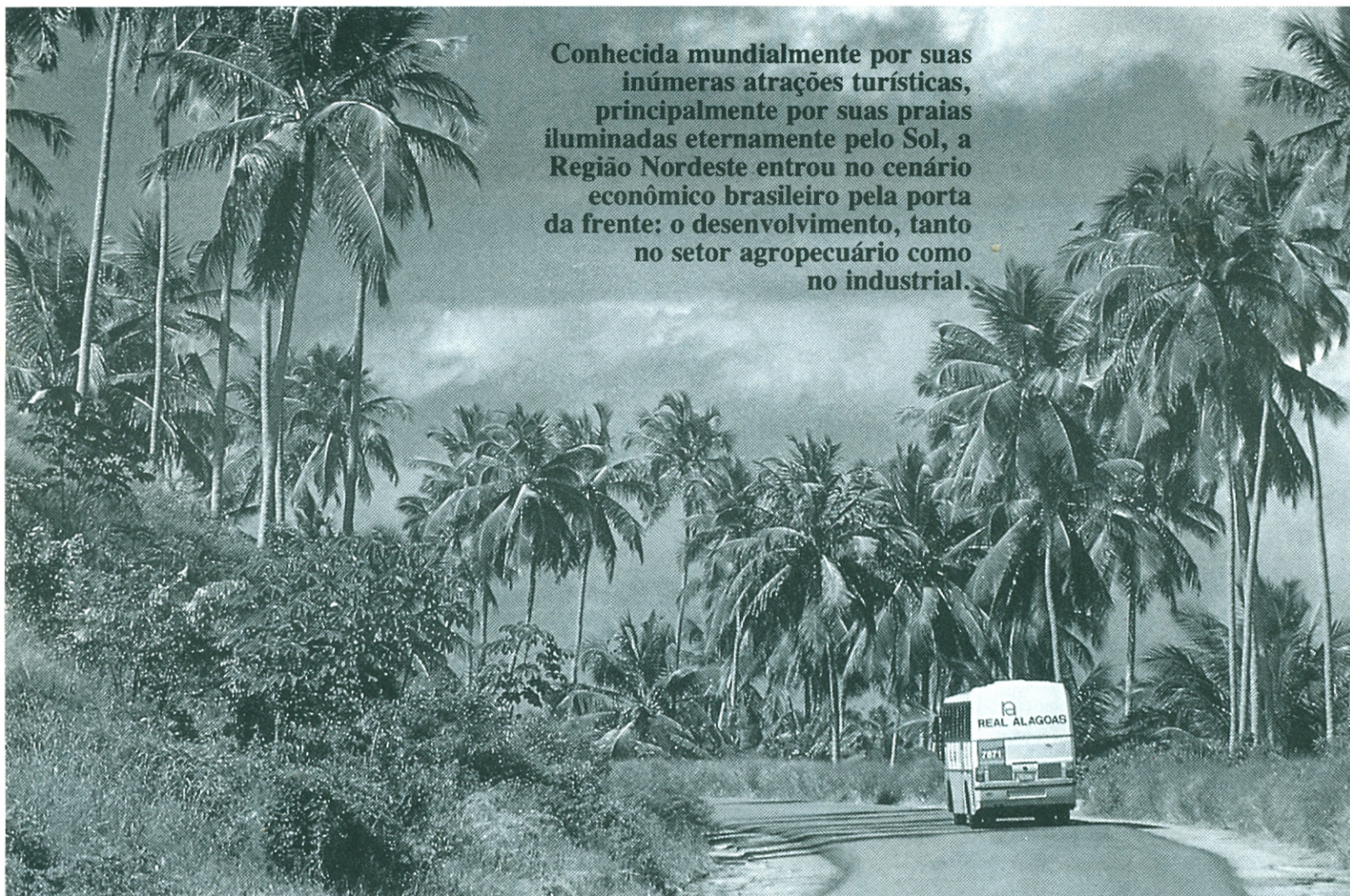
Åke Brännström assume a presidência da Scania do Brasil em um momento em que o mercado interno de veículos pesados torna-se mais competitivo e, segundo ele, a empresa continuará a sua política de sempre investir em produtos tecnologicamente atualizados e também em maior capacidade de produção, de modo a assegurar a forte presença da Scania no mercado brasileiro de caminhões pesados, ônibus e motores. A Scania responde atualmente por cerca de 40% do mercado interno de caminhões pesados, 14% do mercado de ônibus e 40% do mercado de motores pesados industriais e marítimos.

Na Scania, Åke Brännström administrará uma empresa com um faturamento anual da ordem de US\$ 500 milhões, 3.500 empregados e uma capacidade de produção instalada de cerca de 8 mil veículos pesados por ano.

A Scania do Brasil é a segunda maior fábrica da marca fora da Suécia e, além do mercado brasileiro, também responde pelo atendimento do mercado latino-americano, exceto a Argentina onde a marca também tem uma fábrica. ■

Reportagem

Conhecida mundialmente por suas inúmeras atrações turísticas, principalmente por suas praias iluminadas eternamente pelo Sol, a Região Nordeste entrou no cenário econômico brasileiro pela porta da frente: o desenvolvimento, tanto no setor agropecuário como no industrial.



N O R D E S T E

DESENVOLVIMENTO ILUMINADO PELO SOL

Há algumas décadas, falar em Região Nordeste era lembrar, invariavelmente, de seca e fome castigando um povo estigmatizado pela imagem do retirante nômade, sempre em busca de uma terra fértil onde pudesse cultivar, ou de uma cidade grande para oferecer mão-de-obra barata. Um dos mais célebres escritores brasileiros, João Cabral de Mello Neto, já na década de 40, abordou o problema nordestino com a obra intitulada "Morte e Vida Severina". O poema trata, de forma simples, o destino de um povo que parecia condenado à pobreza eterna.

Mas o Brasil é a terra dos contrastes e das surpresas. O Nordeste, nos últimos anos, mudou radicalmente. Não que a seca resolveu ser mais piedosa — muito pelo contrário, nas décadas de 70 e 80 castigou ainda mais a região — ou que o problema

da população do sertão tenha sido inteiramente resolvido. O que aconteceu foi a industrialização e a diversificação acentuada das atividades econômicas.

Hoje, no segmento agrícola, os estados nordestinos driblam em grande parte o problema da seca com a utilização, em larga escala, de motores para irrigação. E, além do incremento agrícola que ano a ano vem revelando novas potencialidades de cultivo na região como, exemplo recente, o plantio, com bons resultados, da laranja, da cana-de-açúcar e do café, o Nordeste está na mira de grandes empresas de transformação que procuram instalar seu parque fabril próximo à fonte de matéria-prima.

E a riqueza nordestina em se tratando de matéria-prima é inesgotável. Basta lembrar que os campos petrolíferos de Mossoró, no Rio Grande do Norte, são responsáveis pela segunda maior produção do País — aproximadamente 100 mil barris/dia —. Maranhão, Ceará, Alagoas e Bahia também têm uma considerável produção do ouro negro.

O Nordeste exporta e abastece o mercado interno com seus produtos tradicionais como sal, cacau, algodão, coco, fumo, mandioca, sisal, caju e abacaxi. Outra atividade que engorda os cofres nordestinos é a pesca. Atum, lagosta e camarão são os principais produtos que empregam milhares de trabalhadores e movimentam milhões de dólares anualmente.

Os estados nordestinos são banhados com a maior costa marítima de todo o País. Essa generosidade da natureza permite ao Nordeste ser uma das regiões mais ricas no segmento pesqueiro e um atrativo mundial para outra atividade que rende milhões de dólares: o turismo. Suas praias, dunas e clima cativam os turistas do Brasil e do mundo.

Lado a lado no crescimento

A Scania está presente em todos os setores que participaram de forma definitiva para o desenvolvimento da região. No turismo, com os ônibus; com os caminhões, no transporte do petróleo e de diversos outros tipos de carga; e, com os motores, largamente utilizados na irrigação, geração de energia elétrica, perfuração de campos petrolíferos e em embarcações pesqueiras.

Todos os estados nordestinos são plenamente assistidos pelas concessionárias Scania. No Maranhão onde fica a base de lançamento de foguetes de Alcântara — que também utiliza motores Scania para geração de energia —, funciona a Alpha nas cidades de Imperatriz e, na capital, São Luiz. Piauí, o terceiro maior Estado do Nordeste em extensão e o que possui menor faixa litorânea, sedia em sua capital, Terezina, a Itaim Veículos.

Vizinho do Piauí, fica o Ceará, Estado com a particularidade histórica de ter sido o primeiro a abolir a escravidão, em 1884, bem antes da Lei Áurea. Nesse Estado, a Scania é representada, em Fortaleza, pela Cequip, que comercializa caminhões e ônibus e pela Ceauto, especializada em motores. Um dos principais clientes da Ceauto, por sinal, é a Indústria Naval do Ceará (INACE), o maior estaleiro do Nordeste e um dos maiores do País.

Já no Rio Grande do Norte, Estado



Várias cidades da região já utilizam ônibus Scania.

conhecido mundialmente pelos turistas pelas suas praias magníficas e dunas impressionantes, a Scania encontra-se representada, em Natal, a capital, pela Leon Heimer Comércio de Motores, que tem a Petrobrás como principal cliente (os motores Scania participam da perfuração dos poços e na geração de energia nos locais de extração de petróleo).

A 30 quilômetros de Natal está Parnamirim, localidade onde fica a concessionária Carajás, a caçula do Grupo João Mottin, que tem como clientes potenciais os empresários do segmento de ônibus rodoviários e grandes transportadoras que operam com caminhões Scania no deslocamento de cargas especiais para a montagem de plataformas petrolíferas.

O próximo estado nordestino é a Paraíba, conhecida principalmente pela produção de rendas artesanais. Nesse Estado, a Scania marca sua presença em João Pessoa com a concessionária Novepa, que comercializa caminhões e ônibus. Ao sul da Paraíba está Pernambuco, Estado que guarda em suas cidades um pouco da história do Brasil colônia. Em sua capital, Recife, cidade que possui a maior frota de ônibus urbanos S 112 do Brasil (mais de 100 unidades), a Novepa comercializa veículos e a Leon Heimer motores.

Abaixo de Pernambuco, sempre rumo ao Sul, vem Alagoas, que tem nas indústrias alimentícias e têxteis seu maior parque econômico. Neste Estado, em Maceió, a Scania tem a Novepa Veículos e



O Nordeste é responsável pela segunda maior produção de petróleo do Brasil.

A pesca é outra importante atividade econômica no Nordeste.



a tradicional Leon Heimer, especializada em motores. Depois vem Sergipe, o menor da região, cuja capital, Aracaju, cresceu consideravelmente em função do turismo. É em Aracaju que a Scania tem a Movea Veículos e também a Leon Heimer, no segmento de motores.

Passando por Sergipe, é a vez da Bahia, o maior e mais rico Estado da região. Conhecida como porta de entrada do nordeste, a Bahia oferece um litoral vasto e rico em belezas naturais. A Scania, através da concessionária Movea, está representada nas três principais cidades baianas: Salvador (capital), Feira de Santana e Vitória da Conquista. Em Salvador, também fica a Leon Heimer Motores, que tem fortes clientes nos grandes estaleiros do Estado.

Salvador foi a cidade brasileira que mais cresceu no segmento de ônibus Scania no ano passado, com a comercialização de 78 unidades, contra 20 em 89 (um crescimento de 290%). No segmento de caminhões, a Bahia também conheceu um grande crescimento devido, principalmente, ao incremento das indústrias químicas e petroquímicas.

Aplicação

TRANS-HERCULANO: CRESCIMENTO

No mais tradicional estilo mineiro, em silêncio, a Trans-Herculano, de Juiz de Fora, em Minas Gerais, em pouco mais de quarenta anos de história, transformou-se numa das principais transportadoras de produtos químicos do País e na maior frota de caminhões Scania do Brasil.

A fé pode não remover montanhas, nem impedir que algum problema ocorra na estrada. Mas, com certeza, ajuda uma família a administrar uma das principais empresas de transporte do País: a Trans-Herculano, uma das maiores operadoras no ramo de produtos químicos e a maior frotista Scania do Brasil, com 342 caminhões da marca em operação. A religiosidade, por sinal, aliada ao trabalho, é natural na empresa, onde oratórios de pedra e castiçais sempre acesos fazem parte da rotina diária de todos.

A Trans-Herculano é uma empresa familiar, administrada por Alcebíades Carlos da Cruz, que cumpre a função de patriarca, comandando a hierarquia por idade dos irmãos. "O dia em que eu faltar assume o próximo mais velho. Foi isto o que meu pai me ensinou", explica Alcebíades. O velho José Herculano da Cruz, o pai, já falecido, e que iniciou a empresa

em 1948, com um Ford F-6 guardado até hoje como uma verdadeira jóia, é frequentemente citado como exemplo.

Jeito mineiro

Bom mineiro, desconfiado por natureza e administrador dos mais rigorosos, Alcebíades conta uma história atrás da outra, revelando, aos poucos, sua maneira particular de administrar. Uma das mais curiosas é como chegou à condição invejável de ser o maior frotista Scania em um País onde o transporte de carga é basicamente rodoviário.

Na verdade, o sonho de ter Scania vem de menino, quando acompanhava o pai pelas estradas. Na prática, porém, o primeiro só veio em 1975. Foi um L 111, ano 64, que hoje é utilizado como guincho, mas com motor de 112 turbo.

De lá para cá, sempre em silêncio, no melhor estilo mineiro de administrar, a Trans-Herculano foi adquirindo um caminhão atrás do outro. E hoje, sem nenhum alarde, transformou-se em uma das maiores empresas transportadoras do País, com uma frota de 501 caminhões, a maioria Scania.

Investir no próprio negócio, por sinal, é uma das principais filosofias de Alcebíades. "Nunca apliquei um centavo no mercado financeiro. Tudo o que ganhamos fica aqui dentro", explica. "É com caminhão novo que eu ganho, pois ele não para e eu não gasto", completa. As provas desse acerto estão em sua frota com idade média de 2,2 anos e nas filas que se formam em sua porta quando anuncia alguma venda.

Toda frota da Trans-Herculano, jun-

... uma capacidade de carga útil de mais de 17 mil toneladas.



Toda frota da Trans-Herculano, junta, representa...

ta, representa uma capacidade de carga de mais de 17 mil toneladas. E tirando o F-6 mascote e alguns veículos de apoio, o caminhão mais velho é de 1986, que deverá ser logo vendido.

O segredo do crescimento

O crescimento e perfil da frota estão ligados aos rumos imprimidos à empresa por Alcebíades Cruz. A origem do grupo estava relacionada à atividade como TRR (transportador, revendedor e retalhista) de derivados de petróleo. Mas quando, em 1974, o Conselho Nacional de Petróleo baixou uma portaria proibindo o funcionamento conjunto de revenda com atividades de transporte, os veículos foram separados e criada a José Herculano da Cruz e Filhos Ltda., que hoje é a Trans-Herculano.

Na época, o forte da empresa era o transporte de óleo para as cimenteiras da região e, quando estas passaram a operar com carvão, houve a necessidade de diversificar mais uma vez. Uma pesquisa encomendada a uma instituição de São Paulo, então, revelou a viabilidade no ramo de produtos químicos.

Hoje Alcebíades se orgulha de contar com as principais empresas desse setor em sua lista de clientes. A Trans-Herculano opera em todo o Brasil e tem suas linhas mais longas para o Nordeste. Os cami-



CENDO NO ESTILO MINEIRO



UM GRANDE GRUPO EMPRESARIAL



Alcebíades Carlos da Cruz é o mais velho dos irmãos e o responsável direto pela Trans-Herculano.

nhões novos são mantidos no longo curso por dois anos, sendo depois remanejados para rotas de até 500 quilômetros. O faturamento da empresa vem do transporte de produtos químicos, corrosivos e carboquímicos (55%), carga seca (18%), derivados de petróleo (14%), containers com carga perigosa (9%) e basculante de minério (4%).

Os motoristas sempre viajam sozinhos e são obrigados a descansar pelo menos doze horas por dia. A noite a parada é obrigatória, com viagens autorizadas somente entre as 6 da manhã e 10 da noite. Como as rotas são pré-determinadas, os pontos de apoio para abastecimento, alimentação e pernoite já são conhecidos. Tudo isto garante à empresa um baixíssimo índice de problemas com acidentes.

Manutenção bem administrada

No que se refere à estrutura de manutenção, Alcebíades costuma dizer, também no melhor estilo mineiro, que suas oficinas são eficientes porém extremamente simples. A realidade, porém, é outra. Apenas no aparelho calibrador de bicos injetores, equivalente ao de uma assistência técnica Bosh, foram investidos perto de US\$ 40 mil, fora o ferramental.

Uma outra pequena fortuna está investida na oficina de recauchutagem, com equipamentos de última geração.

Nela, a Trans-Herculano, que consome cerca de 400 pneus por mês, recupera 42 por dia em regime de quarenta horas semanais.

Tudo é feito internamente. O almoxarifado tem um ativo comparável às concessionárias Scania. E tudo é administrado com muita rigidez. "Mecânico tem tudo o que precisa, mas só leva peça nova se trouxer a velha", diz Alcebíades. Fora da oficina central, somente são realizados os

A história do Grupo Herculano teve início em 1948, quando José Herculano da Cruz, o pai, começou a carregar café em Ervália, interior de Minas Gerais. Hoje, passados mais de quarenta anos, seus seis filhos, detêm a propriedade das empresas do Grupo em partes iguais. As funções e atribuições é que variam, seguindo uma rígida hierarquia familiar.

O Grupo é composto por quatro grandes divisões: transportes, com a Trans-Herculano; comércio de combustíveis, com a Herculano Transportes; comércio de veículos, com a Uirapuru Comércio de Peças e Veículos; agropecuária, com a Agrupopecuária Boa Sorte; e transporte, revenda e retalho de derivados de petróleo.

Os irmãos, sob o comando de Alcebíades Carlos da Cruz, o mais velho e responsável pela principal empresa, a Trans-Herculano, são, pela ordem etária e linha de sucessão, Rafael da Silva Cruz, José Herculano da Cruz Filho, João Batista da Cruz e Dulce Maria da Cruz Botelho.

Sempre sediado em Juiz de Fora (MG), em uma área de 50 mil metros quadrados, com filiais em Betim (MG) e Camaçari (BA), o Grupo emprega mais de 600 funcionários e transferiu, recentemente, sua sede jurídica para a base baiana. Estão entrando em operação, também, novas filiais em São Paulo e Rio de Janeiro.

Para explicar como dirige todo este complexo empresarial, Alcebíades costuma dizer: "O homem não deve dormir, deve descansar somente quando morre. Eu trabalho dezoito horas por dia, no mínimo".

serviços de emergência ou miudezas que exijam atendimento imediato.

Como se vê, mesmo apesar de toda sua modéstia, Alcebíades não é nenhum amador no ramo de transportes. E tudo leva a crer que a empresa que dirige vai continuar sempre crescendo. E da maneira mais profissional e, se possível, em silêncio. Afinal, "silêncio é a arma do negócio", ensinava, nos bons tempos, o velho José Herculano.

Registro

EXPRESSO CRUZADOR RENOVA FROTA COM SCANIA



A Transportadora Ottmar B. Schultz S/A Expresso Cruzador adquiriu, em dezembro do ano passado, quatro caminhões Scania T 112 HW da concessionária Brasdiesel, de Caxias do Sul. A empresa, com sede em Venâncio Aires, Rio Grande do Sul, tem mais 52 filiais espalhadas pelas regiões Sul e Sudeste do País. Fundada em 1958, a Cruzador é uma tradicional cliente Scania desde 1967. A empresa trabalha principalmente com carga seca e transporta para países como Chile, Uruguai, Argentina e Paraguai.

Na foto, da esquerda para a direita, Angelo Alberto Zanandrea, diretor-comercial da concessionária entrega as chaves dos veículos a Ademir Reckziegel, assistente de diretoria, ao lado Romeu Rech, gerente de vendas da Brasdiesel, e motoristas da empresa.

NEGÓCIO PROMISSOR NA REGIÃO DO OURO

Os irmãos Alberto da Silva e Jonas da Silva, que atuam juntos no transporte de cargas especiais para o garimpo de ouro, estão com os negócios de vento em popa. Em dezembro do ano passado, receberam o primeiro Scania R 142 HW 4x2. No mesmo dia da entrega, já fecharam negócio para a aquisição de mais uma unidade do mesmo modelo na concessionária Arapaima, em Porto Velho. Alberto e Jonas têm, também cada um, uma cota do Consórcio Nacional Scania.



FAMÍLIA DE TRANSPORTADORES

A transportadora Anacirema Transportes Ltda adquiriu, recentemente, dois caminhões R 112 HW 4x2 Intercooler da concessionária Quinta Roda, de Sumaré. A empresa, dirigida pelos irmãos José Alberto e Afonso Celso Pansan, fundada em 1986, já conta com uma frota de 11 veículos pesados sendo que 10 são Scania. Com uma administração dinâmica e uma filosofia de oferecer sempre o melhor serviço, a transportadora rodou mais de 500 mil quilômetros no ano passado sem registrar nenhum acidente. Isso devido ao intenso treinamento de seus motoristas e a constante preocupação de manutenção da frota.

Gilberto A. Barbato, primeiro da direita para a esquerda, entrega as chaves a Adalberto Pansan, pai dos jovens empresários e fundador da empresa.



GRUPO MECÂNICA INAUGURA MAIS UMA CONCESSIONÁRIA



A nova concessionária prima pela organização e rapidez no atendimento.

Desde o final do ano passado, mais uma concessionária está funcionando a todo vapor em Santa Catarina. Trata-se da Mevale, pertencente ao grupo Mecânica que possui seis concessionárias Scania — três no Rio Grande do Sul e três em Santa Catarina. Construída no trevo da BR 101 com avenida Jorge Lacerda, num terreno de 16.113 m², a Mevale fica em local estratégico perto do Porto de Itajaí e próxima da parada dos ônibus de excursão procedentes, principalmente, de países como Argentina, Uruguai e Paraguai.

A nova concessionária está equipada com toda infra-estrutura para oferecer todos os tipos de serviço do Pro-Scania. Conta, também, com lanchonete, restaurante e dormitórios para motoristas, além de um salão com capacidade para 200 pessoas destinado às reuniões do Consórcio Nacional Scania.

GINCANA ESTUDANTIL PROMOVE SCANIA



A imponência do Scania chamou a atenção dos moradores.

Para cumprir uma das etapas de uma gincana estudantil, um grupo de universitários precisava passear com um caminhão pelas ruas da cidade de Lages. A prova parecia apresentar certas dificuldades, mas a concessionária Ediba resolveu dar uma força para a moçada e emprestou um T 112 HW que fez a festa da equipe chamada "Kanibais Vegetarianos". A iniciativa da Ediba serviu para dar pontos à equipe estudantil e promoveu, por outro lado, um inusitado desfile chamando a atenção dos moradores de Lages à nova linha de caminhões.

Cartas Ao Rei

Sugestão

Gostaria de sugerir à redação do Rei da Estrada, a inclusão de matérias sobre as fábricas da Scania na Suécia, Holanda e Argentina mostrando suas instalações fabris e os produtos lá fabricados. Adonias Miranda Souza, Jequié/Bahia.

Sua sugestão de pauta está sendo estudada, pode demorar um pouco devido à nossa programação anual, mas pode ficar tranquilo que você ainda lerá matérias sobre o assunto sugerido. Aguarde.

Senai

Tomei conhecimento da existência da revista Rei da Estrada a partir do número 38. Sou instrutor do Senai — Centro Diesel da Amazônia — e, portanto, toda publicação que trata de produtos Scania me interessa. Gostaria de saber como proceder para receber a revista em casa. Aproveitando a oportunidade, convido-lhes a fazerem uma visita à nossa escola quando forem fazer alguma reportagem aqui no Norte. Jorge Lima Castro, Ananindeua/Pará.

É gratificante saber que conquistamos

mais um leitor pelo conteúdo de nossas matérias. A partir deste número da revista, você estará recebendo o Rei da Estrada em casa. Quanto ao seu convite, foi plenamente aceito. Até breve.

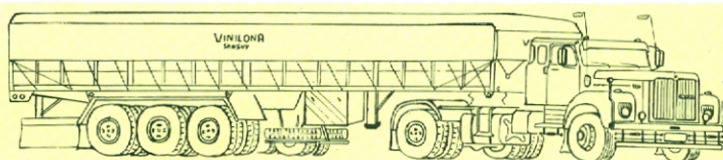
Amazônia e novos produtos

Achei incrível ler nesta revista o desafio dos veículos Scania na Amazônia. Gostei de saber, também, do lançamento dos novos motores da série HT. A potência dele é tão grande que acho que este motor vai longe. Edmilson do Amaral Rodrigues, Belo Horizonte/MG.

Além da Amazônia temos várias outras aventuras nesse imenso País com os produtos Scania, como a aventura desses incríveis motores que levantam verdadeiros rios artificiais no Sul do Brasil, que você pode conferir nesse número do Rei.

Futuro carreteiro

Este desenho de um L 111 é do garoto Almir Rodrigues Antunes, de Pacaembu, SP, que é leitor assíduo do Rei da Estrada e pretente ser carreteiro quando crescer. O garoto leva jeito.



Mercado Externo

BOLÍVIA E CHILE COMEÇAM O ANO COMO GRANDES MERCADOS



A Scania do Brasil acaba de fechar um contrato para o fornecimento de 27 veículos à Bolívia, entre caminhões e ônibus, no valor de US\$ 2,7 milhões. São 21 ônibus rodoviários e seis caminhões que começaram a ser entregues a partir de janeiro. A Transportadora Flota Copacabana, uma das primeiras empresas a reno-

var sua frota com veículos Scania no país, adquiriu nove unidades (4 da linha K e 5 da linha F); a Trans Copacabana, outra empresa especializada no transporte de passageiros, deu início a um programa de renovação da frota, investindo nos veículos pesados, comprou 12 ônibus Scania (10 da linha K e 2 da linha F).

Os caminhões, todos modelo T 112 4x2, foram comercializados para a Ingelmeco, uma das maiores empresas de construção civil da Bolívia. Os Veículos serão exportados com semi-reboques basculante para o transporte de pedra, areia, terra e cobertura asfáltica. Dois desses modelos seguiram viagem para a Bolívia no final de dezembro passado e já estão em operação.

Via Cordilheira

O Chile continua se mantendo como o principal mercado latino-americano para a Scania do Brasil. No início do ano foi fechado um contrato para entrega de 33 veículos entre caminhões e ônibus no valor de US\$ 1,8 milhão. Dezoito desses veículos, adquiridos pela Mineración Andina, são ônibus F 113 destinados ao transporte de mineiros na Cordilheira dos Andes numa altitude de mais de 4 mil metros. Os veículos foram escolhidos depois de uma bateria de testes para provar sua resistência e desempenho num relevo hostil.

Os caminhões que seguiram viagem para o mercado chileno são modelos R 112 4x2. Os veículos foram adquiridos pela empresa Transportes Victores que trabalha principalmente com cargas frigoríficas de frutas do Chile para o Brasil. Outros 10 caminhões já estão disponíveis na concessionária Scania no Chile, Kleinkopf Auto S/A, que irá comercializá-los em todo o País.



MARCOPOLO NA SCANIA

Funcionários da Marcopolo do setor de exportação e compras estiveram presentes na Scania do Brasil para uma série de reuniões de trabalho e visita à linha de montagem dos veículos. O evento foi organizado pelo departamento de exportação da Scania com o propósito de estreitar ainda mais os laços comerciais entre as duas empresas.

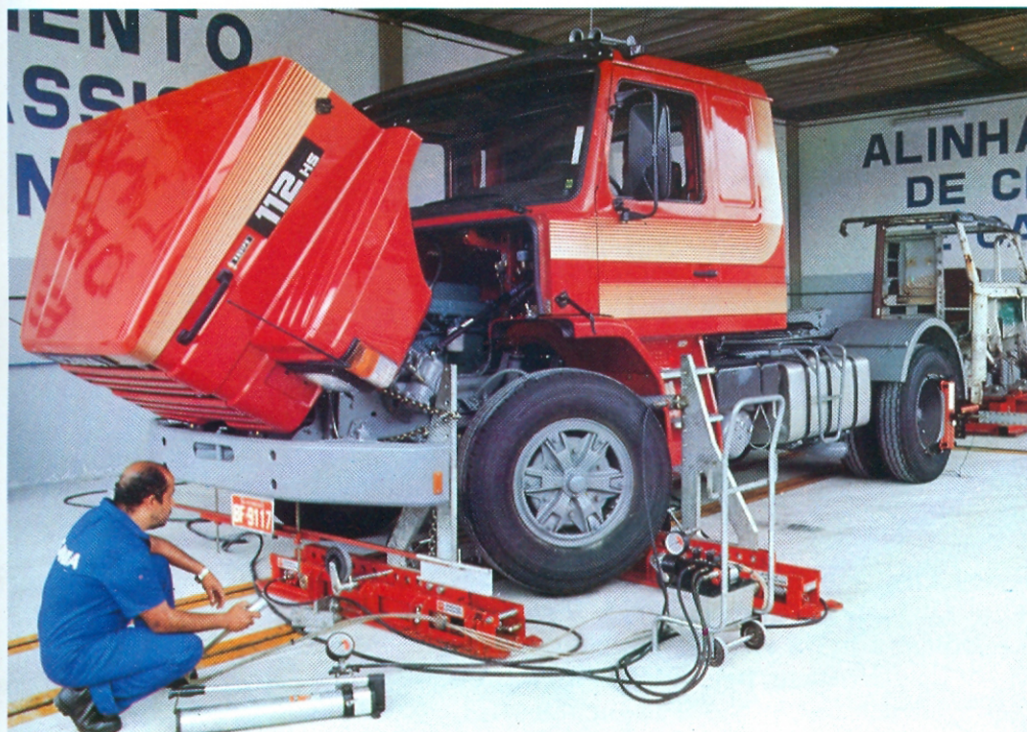
PERU CONHECE NOVA LINHA DE ÔNIBUS

Em novembro último a Scania do Brasil promoveu o lançamento da linha 113 de ônibus no Peru nas instalações da Scania Vabis del Perú. O evento contou com a participação de mais de 300 empresários, todos ligados ao segmento de transporte rodoviário de passageiros, que, além de conhecerem os produtos através de palestras proferidas pelos representantes da Scania brasileira, puderam conferir seu desempenho na prática.



Serviço

REDE SCANIA INVESTE PESADO NA IMPLANTAÇÃO DE SISTEMA LASER



O equipamento a laser detecta desvios de até 1 mm por metro.

A rede de concessionários Scania investiu mais de US\$ 4 milhões em 1990 para implantação, em todas as revendas da marca no País, do sistema Josan a laser de geometria de direção e correção de chassi e cabinas acidentadas, um dos mais modernos e sofisticados equipamentos destinados a este tipo específico de serviço.

Um completo assessoramento ao cliente é uma das principais filosofias da Scania. E neste ponto, a assistência técnica e o acompanhamento pós-venda são dois pontos fortes da marca no Brasil. Melhorar sempre o atendimento aos seus usuários, fazendo com que estes sintam-se cada vez mais seguros no que se refere a qualidade dos produtos e facilidade de manutenção são objetivos constantes da empresa e de sua rede de concessionários instalada em todo o País.

Seguindo esta filosofia — de prestar serviços cada vez melhores e eficientes — a rede de concessionários Scania investiu, em 1990, mais de US\$ 4 milhões para implantar, pioneiramente, em todas as revendas, um dos mais modernos e sofisticados equipamentos para geometria de direção e correção de chassi e cabinas acidentadas. Trata-se do medidor e alinhador de rodas, eixos e chassi a laser e desempenador de chassi da Josan, uma empresa sueca que já opera em mais de 30 países e que, agora, através da Rede Scania, está presente também no Brasil.

Ajuste milimétrico

O alinhamento de eixos e geometria das rodas são itens fundamentais na redução dos custos operacionais dos veículos, além de proporcionar maior segurança no tráfego. O equipamento a laser é, compro-

vadamente, o mais exato e eficiente sistema de medição de eixos deformados e torcidos, uma vez que detecta desvios de até 1 mm por metro ou menos.

Através de um feixe de laser projetado em gabaritos especiais, o sistema mostra, de forma rápida e objetiva, se o ângulo de rodagem da roda se desvia da linha do centro longitudinal do veículo, permitindo que os ajustes sejam feitos durante a medição, sem necessidade de desmontagem de parte do caminhão. Eixos traseiros ou de carretas, inclusive, também podem ser ajustados sem serem removidos.

Se o problema detectado não possibilitar uma rápida solução, o equipamento conta, também, com um desempenador (ou alinhador) de chassi. Este equipamento tem seu funcionamento baseado em ferramentas e gabaritos especiais e precisos que permitem a realização do conserto necessário da forma mais rápida possível, possibilitando um reparo extremamente seguro e confiável e fazendo com que o usuário consiga uma substancial economia de tempo em relação aos métodos convencionais. E isto, em outras palavras, representa menor prejuízo para o transportador, uma vez que o veículo fica parado menos tempo.

O equipamento da Josan permite, também, através da utilização de gabaritos especiais, recuperação de cabines danificadas, com excelentes resultados mesmo nos casos mais complicados. Utiliza-se para os consertos o método de tração, compressão e ancoragem. E a precisão do sistema faz com que as estruturas e colunas avariadas sejam levadas exatamente ao seu lugar original, garantindo perfeita recuperação de seus pontos vitais. Tudo isto unido, também, a uma substancial economia em relação ao tempo necessário para o serviço.

Todas as concessionárias Scania do Brasil já estão equipadas com o aparelho de geometria a laser. E quatorze casas (Codema, de Guarulhos; Cotrasa, de Curitiba; Quinta Roda, de Sumaré; Equipo, do Rio de Janeiro; Irmãos Lopes, de Londrina e Maringá; Itaipu, de Contagem; Movepe, de Piçarras; Movesa, de Feira de Santana; Supercar, de Osasco e Sorocaba; Suvesa, de Canoas; Movepa, de Ourinhos e Transcan de Bauru), já contam com o equipamento completo — tanto de geometria como de recuperação —. Nos próximos meses, mais sete casas estrategicamente dispostas também receberão o equipamento completo. ■



Recuperação de cabinas danificadas, com excelentes resultados, também é possível com o equipamento Josan.

Reportagem



Para transportar passageiros pelas estradas da Amazônia, os ônibus tem que ser muito fortes para chegar inteiros ao fim da viagem. Nem tanto pela distância mas, principalmente, pelo tipo de estrada e pelos obstáculos do caminho. Nesta reportagem, acompanhamos a operação dos F 112 HL da Transbrasilero que trafegam por aquela região. Uma verdadeira aventura digna de ser conhecida.

NA SELVA, A ROTINA DA AVENTURA



A Barragem de Tucuruí faz parte da paisagem local.

Rotas como Tucuruí, no meio do Pará, a Parnaíba, no Piauí, ou a São Luiz, no Maranhão, são daquelas que podem fazer qualquer um pagar seus pecados. Veículos e passageiros tem mesmo que ser muito fortes para chegar inteiros ao fim da viagem. Nem tanto pela distância mas, principalmente, pelo tipo de estrada e pelos obstáculos do caminho. Cada viagem é uma verdadeira aventura.

Uma das empresas que atuam naquele pedaço do Brasil é a Transbrasilero, sediada em Belém do Pará e parte integrante do grupo Transporte Boa Esperança, especializado em transporte de passageiros e que, além da própria Transbrasilero possui mais uma empresa rodoviária (Boa Esperança) e três de transporte urbano. Juntas, as cinco empresas somam uma frota de mais de 500 ônibus.

As rotas operadas pela Transbrasilero tem características até bastante típicas à região, como trechos de terra, asfalto estreito, muitos buracos, travessia de rios por meio de balsas e uma quase total ausência de sinalização. Tudo já é muito difí-



cil normalmente e, com chuva, então, nem se fala.

A reportagem do Rei da Estrada acompanhou uma destas viagens para mostrar a maratona a que são submetidos os veículos e as pessoas que transitam por aquela região. Uma verdadeira aventura digna de ser conhecida por todos.

A viagem teve início em Tucuruí, cidade localizada a 500 quilômetros de Belém e 250 quilômetros de Marabá. Tucuruí, hoje, é uma espécie de ligação de rotas aéreas e rodoviárias principalmente a partir da construção da barragem que leva seu nome e a consequente valorização da região.

Além da beleza selvagem do local e da barragem, Tucuruí tem pouco a oferecer a um visitante em termos de turismo. Mas mesmo apesar disso, a cidade tem duas estações rodoviárias. Uma fica no centro e é o ponto de partida dos ônibus da Transbrasilero que seguem até Marabá ou a Belém. A outra, também parada obrigatória para os ônibus, fica na zona residencial da cidade, próxima ao Hotel da Eletronorte, opção de consolo para quem quiser mais meia hora de sono, uma vez que as partidas acontecem sempre nas primeiras horas da manhã.

Os ônibus que operam as linhas que partem de Tucuruí são os Scania F 112 HL, um veículo estrategicamente escolhido para as rotas difíceis da região. Joaquim Viana, diretor da Boa Esperança, empresa proprietária da Transbrasilero, explica que escolheu este tipo de ônibus "justamente em função das rotas mais bravas, com problemas na passagem das balsas, em função da altura, e em virtude de ser um ônibus mais robusto e resistente".

Viagens diferenciadas

Pelo simples fato de que o buraco de hoje pode estar ainda maior amanhã, ou o barranco inteiro ontem pode estar caindo agora, as viagens pela Amazônia nunca são exatamente as mesmas, principalmente no período de inverno, quando as chuvas são constantes.

A operação de um ônibus numa linha

*Poucos
quilômetros
são
asfaltados...*

*... e toda
atenção é
necessária.*



dessas tem pouco a ver com o que se conhece no Sul. Além das dificuldades da estrada, sobe gente de tudo quanto é tipo, levando todo tipo de bagagem, desde malas até galinhas. Além disso, o ônibus é obrigado a ser um legítimo "pinga-pinga", pois acaba servindo como única condução a muitos que precisam se locomover a curta distância. Basta fazer sinal que ele para.

Até Goianésia, a cerca de 70 quilômetros de Tucuruí, o caminho é o mesmo para todas as linhas. Saindo da cidade, o ônibus passa por um dos mais bonitos trechos da viagem: a própria barragem de Tucuruí. A travessia por sobre uma imensa estrutura de concreto faz parte dos primeiros 30 quilômetros de estrada, por enquanto ainda asfaltada.

A partir daí começa a dificuldade. Os próximos 48 quilômetros são de terra batida com piçarras. Em muitos trechos, principalmente na época das chuvas, o motorista tem que dirigir com toda sua atenção voltada para a estrada, pois as poças d'água e lama fazem surgir obstáculos praticamente intransponíveis.

Neste ponto, a altura do chassis Scania F e o torque do motor DS 11 ajudam muito, principalmente porque é praticamente impossível atingir-se velocidades muito altas. Basta dizer que para chegar até Goianésia, no inverno, a viagem é feita em mais de uma hora e meia. Em tempo seco dá para fazer em uma hora.

De Goianésia até Marabá, numa distância de 180 quilômetros, a estrada é asfaltada. Com o fim da lama e da terra, porém, as dificuldades não acabam. O asfalto é bom, mas a estrada é estreita e não existe nenhum tipo de sinalização. A sensação é de, a qualquer momento, ocorrer um choque de espelhos com os veículos que trafegam em sentido contrário.

Este trecho é percorrido em pouco mais de três horas. Vale o registro de uma curiosa ponte sobre o Rio Tocantins, um pouco antes de Marabá, construída pela Cia. Vale do Rio Doce. Ao centro, os trilhos utilizados diariamente pelos comboios de minérios e, de cada lado, estreitíssima pista da largura exata de um

*Poças d'água fazem
surgir obstáculos
praticamente
intransponíveis.*

ônibus ou caminhão, que correm sempre na contra-mão.

Aproveitando a região

Saindo de Marabá, o F 112 da Transbrasiliana volta um pouco na mesma estrada até Morada Nova, seguindo em frente na direção de Filinto Müller, cidade conhecida também pelo nome de Dom Eliseu e que fica bem no entroncamento da BR-010 com a BR-222.

São 212 quilômetros em uma legítima estrada de terra, bem pior, por sinal, que o trecho percorrido de Tucuruí até Goianésia. O percurso é completado em aproximadamente quatro horas. Daí para a frente o ritmo começa a melhorar um pouco, embora ainda seja impossível saber-se onde estará o próximo buraco na estrada. Já sobre o asfalto, são 75 quilômetros até Açailândia, distância vencida em uma hora.

Daí até Santa Inês, já no Piauí, são mais 320 quilômetros percorridos em pouco mais de quatro horas. Já os 350 quilômetros que separam este município de Terezina, capital do Estado, pela BR-316, levam pelo menos seis horas de viagem. O último trecho, 350 quilômetros pela BR-343 até Parnaíba, é vencido normalmente em cinco horas e meia.

Por exigência do Departamento Nacional de Estradas de Rodagem (DNER), as empresas que operam linhas rodoviárias de passageiros precisam ter pontos de apoio a cada 400 quilômetros. Neste sentido, a Transbrasiliana tem apoios em Tucuruí, Marabá, Santa Inês, Terezina e Parnaíba. Já na rota Tucuruí-São Luiz, existem outras bases de assistência em Belém — onde é feita toda manutenção pesada —, Imperatriz do Maranhão e Tomé Açú.

Cruzando Rios

Na rota Tucuruí-São Luiz, além das próprias dificuldades do caminho, as principais particularidades da viagem aparecem nas travessias de rios por balsas. Saindo de Tucuruí, o percurso é o mesmo até Goianésia. Daí o ônibus toma o caminho para Tomé Açú, que fica a 300 quilômetros de Tucuruí e 200 de Belém. Esta cidade é a maior colônia japonesa do Pará e a principal produtora de pimenta do reino da América Latina.

Antes de chegar em Tomé Açú, no entanto, o ônibus tem de passar por sua primeira travessia de balsa, no Rio Acará, a 200 quilômetros de Tucuruí. O empurrador que conduz esta balsa pertence à Rodomar, uma empresa que domina esse serviço de travessias no Pará. O caminho de Goianésia até este ponto é asfaltado, e o restante do caminho até a capital da



UMA EMPRESA COM ESPÍRITO JOVEM



Joaquim Viana,
um jovem e decidido empresário.

A Transbrasiliana é parte integrante de um grupo especializado no transporte de passageiros: a Transporte Boa Esperança. Esta empresa é comandada por Joaquim Viana, um jovem empreendedor e decidido, qualidades bastante apreciáveis para quem administra uma holding que conta com duas empresas rodoviárias de passageiros e mais três de transporte urbano e que, juntas, somam uma frota de mais de 500 veículos.

A holding inclui a empresa que lhe empresta o nome, a Transbrasiliana e as urbanas Icoaraciense, Transurb e Auto Viação Bragançana, todas sediadas em Belém, no Pará.

Um sinal deste espírito decisivo em Joaquim foi sua opção de padronizar toda sua frota rodoviária com veículos de motor dianteiro, contrariando, inclusive, a tendência mundial deste tipo de transporte. Frotista cativo da Scania, opera basicamente com ônibus do modelo S. Apenas 6 unidades são do modelo F, reservadas para as rotas mais difíceis, tais como as que partem de Tucuruí, por exemplo.

“Essa padronização com motor dianteiro, especialmente com o S, na estrada é uma alternativa contra a mão-de-obra ruim”, explica Joaquim. “Com o motor dianteiro, o motorista identifica melhor o andamento pelo ruído e a manutenção também é facilitada para os mecânicos”.

pimenta é feito sobre terra batida. Assim, na época de tempo seco, com a poeira, os passageiros já vão treinando para espirrar quando chegarem na cidade.

Saindo de Tomé Açú, o carro da Transbrasiliana roda 52 quilômetros até Vila Concórdia e, em seguida, mais 70 quilômetros até Bujaru, onde vai subir em mais uma balsa para cruzar o Rio Guará. Passando isso, falta pouco para chegar a

Belém, só mais 86 quilômetros por asfalto.

Termina nesse ponto a participação do F 112 na viagem, justamente após completar o trecho mais difícil. De Belém até São Luiz, os passageiros viajam em um carro S 112, rodando por asfalto esses 800 quilômetros restantes. Enquanto isso, o F vai sendo preparado para enfrentar o caminho de volta. Dia sim, outro também, ele enfrenta a poeira da estrada. ■



SCANIA

Scania do Brasil Ltda.
Av. José Odorizzi, 151 - Tel.: (011) 752-9333
Telex (11) 44066 - Caixa Postal 188 - CEP 09810
São Bernardo do Campo - SP - Brasil

CONCESSIONÁRIAS DE VEÍCULOS

ALAGOAS

Maceió (Rio Largo)
Novepa Nordeste Veículos Pesados Ltda.
BR-101, Norte, km 75 - Tel. 241.6833

AMAZONAS

Manaus
Arapaima Motores e Veículos Ltda.
Av. Pres. Costa e Silva, 95 - B. Crespo - Tel. 237.4043

BAHIA

Feira de Santana
Movepa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
Av. Sudene, 2735 - C.I.S. - Tel. 221.3434

Salvador

Movepa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
BR-324, km 11,5 - Tel. 594.9911 - 594.7003

Vitória da Conquista

Movepa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
BR-116, km 837
Tel. 422.5135 - 422.5136

CEARÁ

Fortaleza
Cecup Importação e Comércio Ltda.
BR-116, n.º 7200 - Cajazeiras
Tel. 239.4433 - 239.4437

DISTRITO FEDERAL

Brasília
Vepesa Veículos Pesados Ltda.
Setor IAS - Quadra 2, n.º 251 - Tel. 233.6755

ESPIRITO SANTO

Vitória (Viana)
Venac Veículos Nacionais Ltda.
BR-262, km 9 - Tel. 236.1544

GOIÁS

Aparecida de Goiânia
Vepesa Veículos Pesados Ltda.
BR-153, km 14 - Tel. 249.0666

Goiânia

Vepesa Veículos Pesados Ltda.
Av. Aderup, quadra 224, n.º 235 - Cid. Jardim
Tel. 271.6044 - 271.6055

Rio Verde

Vepesa Veículos Pesados Ltda.
BR-060, km 420 - Tel. 621.3233

MARANHÃO

Imperatriz
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.
BR-010, km 1349, n.º 506
Tel. 721.6821 - 721.6801

São Luís

Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.
Av. São Cristóvão s/n.º - Quadra 65 - Tirinal
Tel. 225.1060 - 225.1513

MATO GROSSO

Cuiabá
Imãos Lopes & Cia. Ltda.
BR-364, km 6,5 - n.º 623 - Tel. 361.3260 - 361.3460

Rondonópolis

Imãos Lopes & Cia. Ltda.
BR-364, km 204 - Distrito Industrial - Tel. 421.3555

MATO GROSSO DO SUL

Campo Grande
Movema Mot. e Veic. de Mato Grosso do Sul Ltda.
Rod. M. da Costa Lima (BR-163), km 1
Tel. 387.3277

Dourados

Movema Mot. e Veic. de Mato Grosso do Sul Ltda.
BR-163, km 9 - Tel. 421.0133

MINAS GERAIS

Contagem
Itaipu Com. de Veículos e Equipamentos Ltda.
Rod. Ferraõ Dias, BR-381, n.º 4000 - Tel. 396.1622

Governador Valadares

Covepe Comércio de Veículos Pesados Ltda.
Av. Um, n.º 59 - Vila Isa - Tel. 21.3130

Juiz de Fora

Itaipu Com. de Veículos e Equipamentos Ltda.
Av. Pres. Juscelino Kubitschek, km 201
Tel. 221.3092 - 221.3694

Muriae

Covepe Com. de Veículos Pesados Ltda.
BR-116, km 706 - Tel. 721.3474 - 721.3444

Uberlândia

Vepesa Veículos Pesados Ltda.
BR-050, km 73 - Tel. 212.2511

PARÁ

Belém (Ananindeua)
Guatapará Motores e Veículos Ltda.
BR-316, km 11, n.º 2807 - Tel. 235.3011

PARAIBA

João Pessoa (Bayeux)
Novepa Nordeste Veículos da Paraíba Ltda.
BR-101, Norte, km 158 - Tel. 222.0688

PARANÁ

Cascavel
Cofrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.
BR-277, km 588 - Tel. 23.4611

Curitiba

Cofrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.
BR-116, km 400, n.º 7484 - Tel. 282.4422
Cofrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.
BR-116, km 106,5, n.º 1749 - Tel. 247.2244

Foz do Iguaçu

Cofrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.
Rua Padre José de Anchieta, 1261
Tel. 73.1774 - 73.1143

Guarapuava

Cofrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.
BR-277, km 350 - Bairro Trevo - Tel. 23.7945

Londrina

Imãos Lopes & Cia. Ltda.
Av. Brasília, 3126 - Tel. 29.0780

Maringá

Imãos Lopes & Cia. Ltda.
BR-378, km 120 - Parque Industrial - Tel. 28.5757

Pato Branco

Cofrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.
BR-158, km 339 - Tel. 24.2598 - 24.2841

Ponta Grossa

Cofrasa Com. de Transp. e Veículos Ltda.
Av. Souza Naves, 2601 - Tel. 22.2366

PERNAMBUCO

Recife
Novepa Nordeste Veículos de Pernambuco Ltda.
Av. Mal. Mascarenhas de Moraes, 2160 - Tel. 339.3911

Petrolina

Novepa Nordeste Veículos de Pernambuco Ltda.
Av. 7 de Setembro, s/n.º - BR-428 - Tel. 961.4966

PIAUÍ

Terezina
Itaipu Veículos e Motores Ltda.
BR-316, km 03, n.º 4785 - Tel. 227.1777 - 227.1767

RIO DE JANEIRO

Barra Mansa
Equipo Máquinas e Veículos S.A.
Rod. Presidente Dutra, km 285,5 - Tel. 42.2332

Rio de Janeiro

Equipo Máquinas e Veículos S.A.
Rod. Presidente Dutra, 2351 - Pavuna
Tel. 371.5454

RIO GRANDE DO NORTE

Parnamirim
Carajás Veículos Ltda.
BR-101, km 109,5 - Tel. 272.2693

RIO GRANDE DO SUL

Canoas
Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Rua Liberdade, 1051 - Tel. 76.2211 - 76.2012

Carazinho

Brasidiesel S.A. Comercial e Importadora
Av. Flores da Cunha, 5200 - Vila Fay
Tel. 331.1122 - 331.1292 - 331.1597 - 331.1785

Caxias do Sul

Brasidiesel S.A. Comercial e Importadora
Av. Júlio de Castilhos, 350 - Tel. 222.5344
Brasidiesel S.A. Comercial e Importadora
Rod. BR 116, n.º 12.500 - Tel. 222.5577 - 222.5870

Eldorado do Sul

Suvesa Super Veic. Ind. Com. Transportes Ltda.
BR-116, km 285 - V. Medianeira - Tel. 80.1900 - 80.1563

Ijuí

Brasidiesel S.A. Comercial e Importadora
BR-285, km 337, s/n.º - Tel. 332.3155

Lajeado

Brasidiesel S.A. Comercial e Importadora
BR-386, km 347, s/n.º - Tel. 714.1481 - 714.1822

Palmeira das Missões

Mecânica Comercial e Importadora Ltda. - Mepal
Rod. RS-569, km 1 - Tel. 342.1770 - 342.1771

Passo Fundo

Mecânica Comercial e Importadora Ltda. - Mevepas
BR-285, km 181, Valinhos - Tel. 312.3692 - 312.3000

Pelotas

Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
BR-116, km 519,5 - n.º 4646 - Tel. 23.0144

Santa Maria

Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
BR-392, km 351, n.º 2425 - Tel. 221.4309

São Leopoldo

Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Av. Senador Salgado Filho, 2857 - Scharlau
Tel. 92.3144 - 92.3678

Uruguaiana

Suvesa Super Veículos Ind. Com. e Transp. Ltda.
Rua Dr. Maya, s/n.º B. Cidade Nova
Tel. 412.4141 - 412.4994

Vacaria

Mecânica Comercial e Importadora Ltda. - Mecaci
BR-116, n.º 8523 - Tel. 231.1433 - 231.1434

RONDÔNIA

Porto Velho

Arapaima Porto Velho Motores e Veículos Ltda.
BR-364, km 2 - Tel. 222.2766 - 222.1211

Vilhena

Arapaima Vilhena Motores e Veículos Ltda.
BR-364, Quadra 81 - Setor 06 - Tel. 321.3715

SANTA CATARINA

Chapadão

Ediba Elétrico Diesel Battistella Ltda.
BR-282, km 538 - Colonia Cella
Tel. 22.5522 - 22.5098

Concórdia

Ediba Elétrico Diesel Battistella Ltda.
BR-153, km 95 - Tel. 44.2411 - 44.2556

Itajaí

Mecânica de Veículos Picarras Ltda. - Mevalle
BR-101, km 117 - Tel. 46.1447

Joinville

Mecânica de Veículos Picarras Ltda. - Meville
BR-101, km 37 - Tel. 25.2597

Lages

Ediba Elétrico Diesel Battistella Ltda.
BR-116, km 248 - Área Industrial - Tel. 22.3411

Picarras

Mecânica de Veículos Picarras Ltda. - Mevepi
Rod. BR-101, km 101 - Tel. 45.0577 - 45.0776

Tubarão

Sobrave Soc. Brasileira de Veículos Ltda.
Rod. BR-101, km 335 - B. Humaitá - Tel. 22.3511 - 22.3132

SÃO PAULO

Aracatuba

Transcam Comércio de Veículos Ltda.
Rod. Marechal Rondon, km 534,5
Tel. 23.2118 - 23.2119

Araraquara

Tarrat Filhos & Cia. Ltda.
Av. Tarrat, 1086 - Rod. W. Luis, km 269
Tel. 22.5766 - 22.5800

Bauri

Transcam Comércio de Veículos Ltda.
Rod. Marechal Rondon, km 336
Tel. 23.2944 - 23.2690

Cacapava

Codema Comercial e Importadora Ltda.
Rod. Presidente Dutra, km 131
Tel. 52.1611 - 52.1645

Guarulhos

Codema Comercial e Importadora Ltda.
Rod. Presidente Dutra, km 228,1 - Tel. 940.2422

Marília

Transcam Comércio de Veículos Ltda.
Rua Alcides Nunes, 1020 - Tel. 22.4144

Osasco

Supercar Com. e Importação de Veículos Ltda.
Av. Presidente Kennedy, 2559 - Tel. 701.9900

Ourinhos

Movepa Motores e Veículos de São Paulo S.A.
Rod. Raposo Tavares, km 379,5
Tel. 22.2933 - 22.2521

Paulínia

Quinta Roda Com. e Repres. Ltda.
Rua Estocolmo, 1520 - Tel. 74.3618 - 74.2489

Presidente Prudente

Movepa Motores e Veículos de São Paulo S.A.
Rod. Raposo Tavares, SP-270, km 689,4
Tel. 33.4522

Regiário

Supercar Com. e Importação de Veículos Ltda.
BR-116, km 449 - Tel. 21.1711

Ribeirão Preto

Tarrat Filhos & Cia. Ltda.
Av. Brasil, 3939 - V. Anhangüera, km 318
Tel. 626.9900 - 626.9910

Santo André

Supercar Com. e Importação de Veículos Ltda.
Av. dos Estados, 2257 - Utinga - Tel. 447.2755

Santos

Supercar Com. e Importação de Veículos Ltda.
Marginal direita da Via Anchieta, 2645
Tel. 30.2978 - 30.2980

São José do Rio Preto

Tarrat Filhos & Cia. Ltda.
Av. Tarrat, 3210 - Tel. 33.0200

São Paulo

Codema Comercial e Importadora Ltda.
Praça Gaúcha, 81 - Morinho Velho - Tel. 272.7155
Codema Comercial e Importadora Ltda.
R. Prof. Ulpiano Pinto de Souza, 54
Tel. 954.0422 - 954.0056

Codema Comercial e Importadora Ltda.

Av. Raimundo Pereira Magalhães, 1780 - B. Piqueri
Tel. 875.0109 - 875.8867

Sorocaba

Supercar Comercial e Importação de Veículos Ltda.
Rod. Raposo Tavares, km 102 - B. Vossoroca
Tel. 21.1611

Sumaré

Quinta Roda Com. e Representações Ltda.
Via Anhangüera, km 114,5 - Tel. 64.1890

SERGIPE

Aracaju (Nossa Senhora do Socorro)
Movepa Motores e Veículos do Nordeste S.A.
BR-101, km 93 - Tel. 224.2184 - 224.1204

TOCANTINS

Gurupi

Vepesa Veículos Pesados Ltda.
BR-153, km 654 - Tel. 851-1440 - 851-1564

CONCESSIONÁRIAS DE MOTORES

ALAGOAS

Maceió
Leon Heimer Indústria e Comércio Ltda.
Av. Durval de Goes Monteiro, 7777
Tel. 324.1526 - 324.1851

AMAZONAS

Manaus
Arapaima Motores e Veículos Ltda.
Av. Pres. Costa e Silva, 95
Tel. 237.4043 - 237.5710

BAHIA

Salvador
Leon Heimer Indústria e Comércio Ltda.
BR-324, km 0 - Retiro - Tel. 244.3344

CEARÁ

Fortaleza
Cauto Motores Peças e Serviços Ltda.
Av. da Abolição, 4140 - Tel. 244.9166

ESPIRITO SANTO

Vitória (Viana)
Venac Veículos Nacionais Ltda.
BR-262, km 9 - Tel. 236.1544

GOIÁS

Goiânia
Euminas Máquinas e Equipamentos Ltda.
Av. Santos Dumont, 2298
V. Nêgo de Lima - Tel. 261-2155

MARANHÃO

Imperatriz
Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.
BR-010, km 1349, n.º 506
Tel. 721.6821 - 721.6801

São Luís

Alpha Máquinas e Veículos do Nordeste S.A.
Av. São Cristóvão, s/n.º Q.65 - Tirinal
Tel. 225.1060 - 225.1513

MATO GROSSO

Cuiabá
Battistella Indústria e Comércio Ltda.
Av. Fernando Correa da Costa, 3.201
Tel. 361.1605 - 361.1650

MINAS GERAIS

Belo Horizonte
Euminas Máquinas e Equipamentos Ltda.
R. Itapeiranga, 4086 - Tel. 441.2400

PARÁ

Ananindeua
Guatapará Motores e Veículos Ltda.
BR-316, km 11, n.º 2807 - Tel. 235.3011

Belém

Guatapará Motores e Veículos Ltda.
R. São Boaventura, 429 - Cidade Velha
Tel. 233.6761 - 224.3351

Santarém

Guatapará Motores e Veículos Ltda.
Av. Tapajós, 906 - Tel. 522-3030

PARANÁ

Curitiba
Battistella Indústria e Comércio Ltda.
BR-116, km 400, Alto Cajuru - Tel. 262.4323

PERNAMBUCO

Recife
Leon Heimer Indústria e Comércio Ltda.
Estrada PE 18, km 1, Abreu e Lima - Tel. 531.1414

Recife

Leon Heimer Indústria e Comércio Ltda.
Estrada dos Remédios, 1462 - Tel. 445-2855

RIO DE JANEIRO

Rio de Janeiro
Battistella Indústria e Comércio Ltda.
Av. Paris, 408, Bonsucesso - Tel. 280.5346

