

REI DA ESTRADA

ANO III

AGOSTO/1985

Nº 12

Surge uma nova categoria: O Treminhoneiro autônomo

A
história
da
Gontijo

Abílio Gontijo
mostra como cresceu
e como funciona
uma das maiores
empresas de
ônibus do País.
Página 12.

O
perfil
da
nossa frota

Uma detalhada pesquisa
do governo registra
o mais completo perfil
da frota nacional de
caminhões. Página 2.

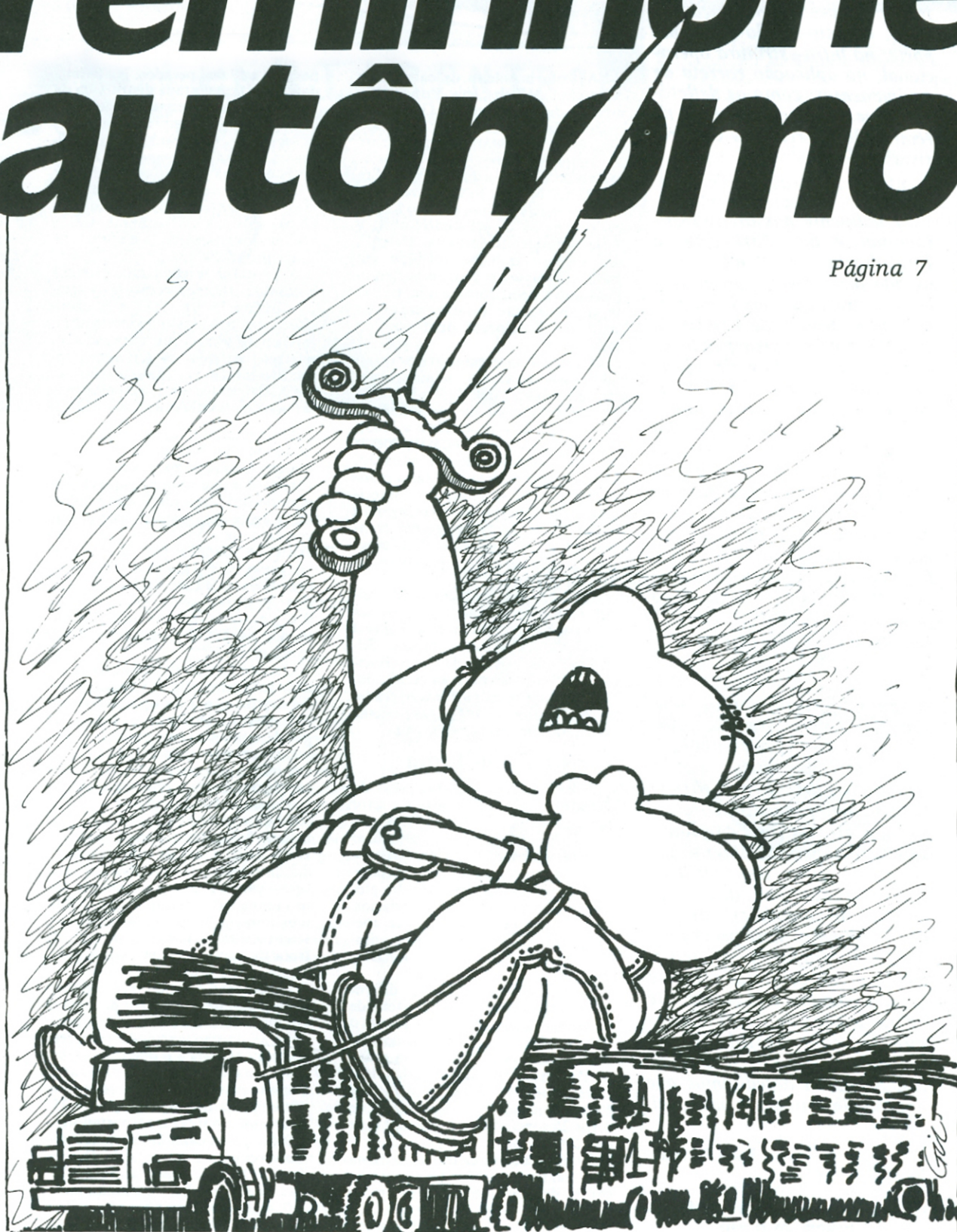
Página 7

Os
personagens
da
estrada

"Carlão", o
carreteiro autônomo
que deu certo!
"Darcizinho", o
motoqueiro transportador!
Página 9.

A
pesca
do atum
ganha força

Com o motor
DS 14 equipando
seus barcos,
pescadores pernambucanos
voltam a buscar
o rendoso
atum. Página 3.



Opinião

Engenheiros brigões!

A Engenharia de Vendas da Scania está metida em nova briga! Aparentemente, essa afirmação pode parecer um tanto forte, mas tornou-se uma constante de nosso trabalho. A briga, agora, é para que o transportador possa rodar com mais carga por eixo de seu caminhão, livre de qualquer penalização e obtendo maior lucro. Aliás, tem mais gente que lucraria com isso: o País, por exemplo, passaria a economizar 100 vezes mais em combustível do que gastaria com eventual incremento da restauração dos pavimentos, decorrente deste excedente de carga nas pistas. E quando se fala em excesso parece evidente que o próprio transportador acabaria se adequando ao novo limite, tendo à frente uma legislação mais condizente com a sua realidade econômica. A frota nacional, enfim, seria melhor aproveitada, pois boa parte dos caminhões é projetada para levar muito mais carga do que permite a legislação em vigor.

Nesse contexto, não há como deixar de valorizar as vantagens dos caminhões pesados. É fácil de entender: se o caminhão pesado leva bem mais carga que o médio ou o pequeno, naturalmente que ele acaba realizando menos viagens e, assim, reduzindo o uso do pavimento. Para suportarem o transporte de 1.000 toneladas, por exemplo, as pistas recebem 83 viagens de caminhões médios, contra apenas 38 de pesados. Uma diferença significativa! Mas voltemos aos ganhos em petróleo para o País: a partir do momento que a participação dos pesados cresça só 1% na frota nacional, estaremos economizando 85,5 milhões de litros de diesel por ano. E considerando-se a projeção de que nos próximos 10 anos a participação dos pesados poderá crescer entre 6 e 7%, economizaríamos, no final do período, 600 milhões de litros de diesel anuais.

Como se vê, são em brigas duras que, "vira e mexe", estamos envolvidos. Com mais de 6 anos de atividades, a Engenharia de Vendas da Scania vai falando de perto com o transportador, com o concessionário e com técnicos governamentais, dentro da filosofia de que trabalho se comprova mais pelos resultados, que por propaganda solta no ar. Junto com o cliente Scania, estamos auxiliando na composição de custos, que muitas vezes acusa prejuízos perfeitamente remediáveis; nos projetos de transporte, que resultam no melhor dimensionamento das frotas, adequação de equipa-



mentos, comparativos de custos e análise do desempenho das frotas; na precisa renovação da frota; na otimização do transporte; na infra-estrutura operacional; na aplicação correta de equipamentos, como os defletores de ar, por exemplo; e até na realização de reuniões e entrevistas.

Igualmente nas áreas Institucional e de Marketing, a Engenharia de Vendas tem atuado diretamente, promovendo palestras, auxiliando na formação do pessoal de Vendas da Rede Scania e participando de negócios comerciais de nítida importância. Nessas brigas, as conquistas técnicas adentram a esfera política com resultados interessantes, como o aumento do PBT para 45 toneladas, a liberação do treminhão para as rodovias oficiais e, agora, o tão esperado aumento de carga por eixo - passando de 5 para 6 a 6,5 toneladas no eixo dianteiro, de 10 para 10,6 toneladas no eixo traseiro e de 25,5 para 27 toneladas no semi-reboque.

Estes procedimentos têm sido vistos com interesse pelos clientes. Principalmente porque eles sabem o que retirar de útil e imediato desse trabalho. Sabem, num exemplo corriqueiro, que através da Engenharia de Vendas é possível obter o custo comparativo de toneladas transportadas por diferentes modelos de caminhões, em apenas 30 minutos. Esse programa, inclusive, propiciou o atendimento a 700 consultas somente no ano passado e já serviu, até agora, a mais de 1.500 clientes que buscam agilidade, na melhor aplicação de seus veículos. Só assim acreditamos que um trabalho possa ser funcional.

René Perroni

Chefe da Engenharia de Vendas da Scania do Brasil

Pesquisa do Geipot confirma:

O País precisa renovar sua frota de caminhões



Caminhão pesado: 21,7 toneladas/viagem, na pesquisa.

"A frota brasileira de caminhões realmente está obsoleta. Principalmente a de autônomos. O Geipot vai mostrar isso e tentar alertar a todos." Esse foi o comentário do presidente da Empresa Brasileira de Planejamento de Transportes - Geipot, César Bastos Motta e Silva, ao apresentar, no início de julho, em São Paulo, os resultados do "Estudo sobre o Transporte Rodoviário de Carga", um extenso trabalho iniciado em 1982, com base em pesquisas efetuadas junto a operadores, e que permite a abrangente caracterização do setor de Transporte de Carga do País.

Durante a apresentação dos resultados, assessores do Geipot chegaram a comentar que "a idade média da frota nacional de caminhões é, hoje (e esse hoje já se refere a 1985), superior a 8 anos". Todavia, apesar do órgão reconhecer tal situação, não é ele que poderá facilitar a renovação, já que se limita ao fornecimento de informações técnicas, não tendo acesso, portanto, a uma eventual definição de qualquer linha especial de financiamento ou outra iniciativa do gênero.

Por outro lado, os técnicos do Geipot acreditam que algo tem que ser feito em breve. "O Governo Federal - declarou César Bastos Motta e Silva - tem uma postura de que o crescimento econômico deve ser retomado. Com isso, os mini e médios operadores do Transporte de Cargas poderão se capitalizar e renovar a frota".

Perfil da Frota

Os estudos aprofundados do Geipot sobre as atividades do setor começaram, de fato, em 1979. A partir de 1982, o órgão passou a realizar levantamentos mensais de dados - por 12 meses consecutivos -, até coletar informações de uma amostra global de 120 mil veículos rodoviários. Todavia, convém destacar que apenas pouco mais de 25% dos pesquisados devolveram os questionários enviados.

Ao proceder a classificação da frota, o órgão baseou-se na capacidade de carga útil dos caminhões, porém o critério não parece coincidir com as definições mais conhecidas na prática. Para o Geipot, um caminhão leve carrega até 4 toneladas; o médio, de 4,1 a 8 toneladas; o semipesado, de 8,1 a 25 toneladas; e o pesado, mais de 15 toneladas.

Dentro desse critério, a frota nacional de caminhões em circulação em 31 de dezembro de 1982 era de 972.043 unidades, sendo 203.038 leves, 344.353 médios, 266.080 semi-

pesados e 67.004 pesados. Na mesma data, essa frota estava distribuída da seguinte maneira: empresas de carga própria - 37,8%; empresas transportadoras - 17,6%; caminhoneiros autônomos - 16,1%; operadores individuais de carga própria - 9,2%; outros tipos - 8,5%; caminhoneiros autônomos vinculados a empresas transportadoras - 6,2%; e caminhoneiros autônomos vinculados a empresas de carga própria - 4,6%.

A pesquisa revela também dados bastante inusitados, como, por exemplo, o fato de que 5,7% dos caminhões (pesquisados) não serem utilizados para transportar carga e, sim, passageiros; além de servirem para socorro-mecânico, manutenção de redes elétricas e de telefones e nos serviços de bombeiros.

Mais interessante, ainda, é a revelação de que boa parte dos caminhões (pesquisados) encontra-se parada durante muito tempo de seu período útil. Segundo o levantamento, a frota em operação constante corresponde a 55,1% dos caminhões existentes; parados por vários motivos estão 16,5%; parados por problemas técnicos ficam 13,3%; sucateados e desativados encontram-se 9,4%; e, como foi visto anteriormente, não utilizados para transporte de carga estão 5,7%.

Quanto ao tipo de carroceria utilizada no Transporte de Carga, o estudo mostra que a do tipo convencional aberta, destinada à carga em geral, aparece em primeiríssimo lugar, representando 53% da frota de caminhões em circulação. A utilização de outros tipos obedece a seguinte classificação: basculante - 12,2%; fechada convencional - 10,9%; graneleira 5,7%; tanque para inflamáveis - 2,6%; e tanque convencional - 2,3%. "Além dessas, destaca-se o tipo "canavieira" que, embora seu uso tenha sido disseminado nos últimos anos, já soma 10.944 unidades, sendo utilizadas por cerca de 1,2% da frota de caminhões em circulação", atesta o relatório.

Ao focar o tempo médio de uso dos caminhões, por dias do ano, a pesquisa constatou que o caminhoneiro autônomo vinculado a empresa de carga própria é o que mais trabalha, totalizando 253 dias/ano. Depois, pela ordem, vêm os seguintes: empresa de carga própria - 251 dias/ano; empresa transportadora - 250 dias/ano; caminhoneiro autônomo vinculado à empresa transportadora - 241 dias/ano; outros - 239 dias/ano; caminhoneiro autônomo - 220 dias/ano; caminhoneiro individual de carga própria - 195 dias/ano.

Vantagem dos Pesados

Quando o presidente do Geipot comentava os resultados da pesquisa, um de seus assessores lembrou que "está havendo uma mudança no perfil da frota nacional de caminhões, com crescimento da participação dos semipesados e dos pesados". Essa afirmação é bastante lógica, ao se deparar com os números da própria pesquisa, que indicam a carga média transportada pelos caminhões. O estudo esclarece, por exemplo, que enquanto o pesado leva, em média, 21,7 toneladas por viagem, o semipesado fica nas 11,3 toneladas/viagem, o médio nas simples 5,4 toneladas/viagens e os leves nas irrisórias 2,8 toneladas/viagem. Assim, ainda de acordo com o levantamento, ao final de um ano de trabalho, o caminhão pesado terá transportado, em média, 5.324 toneladas, contra 4.767 do semipesado, 4.029 do médio e somente 1.385 do leve.

O pesado é, também, o que mais roda durante o ano, conforme informa a pesquisa. No total, ele faz 56.791 km com carga por ano, seguido do semipesado com 46.009 km, do leve com 21.562 km e do médio com 19.394 km/ano.

REI DA ESTRADA

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

Dir. de Assuntos Gov. e Institucionais:

Mauro Marcondes Machado

Chefe Com. Social:

Ademar Cantero

Editor Responsável e Redator:

José Eduardo Ramos Gonçalves

(MTb 12.120-SP)

Colaboração:

Valter Aparecido dos Santos

Fotografias:

José Oliveira

Ilustrações:

Gilmar de Godoy (Gil)

Diagramação:

Wilson C. Silva

Composição e Fotolitos:

Diário do Grande ABC

Impressão:

Centro Gráfico Scania

Correspondência:

Av. José Odorozi, 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.

Ferticentro: 2,62 km/1 com o T 112 Intercooler

"Pretendemos expandir nossa frota à base de dois novos veículos por ano. E de agora em diante, só vamos adquirir Scania Intercooler". Essa é a opinião de José Machado Diniz Neto, gerente da Ferticentro Transportes Gerais, empresa sediada em Jardinópolis (distante a apenas 20 km de Ribeirão Preto/SP), cliente da concessionária Tarraf e que recebeu o seu primeiro Intercooler há seis meses.

"Nosso T 112 Intercooler chegou a registrar - continua José Diniz Neto -, em 19 de junho passado, consumo de 2,62 km/litro no trajeto de 450 km entre Jardinópolis e o Guarujá, levando carga de fertilizantes com o peso de balança. Foi registrada, na

viagem, a velocidade média de 68 km/h. Com isso, constatamos que o Scania Intercooler economiza 50 litros de diesel na viagem, em relação ao caminhão convencional."

A Ferticentro reúne 18 caminhões em sua frota, sendo 13 Scania e um deles, o citado T 112 Intercooler. A empresa conta, também, com grande número de caminhões de terceiros, para movimentar suas 70 carretas diariamente, totalizam 52 mil toneladas mensais de fertilizantes químicos para a agricultura. No seu cadastro de terceiros, a Ferticentro chega a reunir 3.000 fichas.

No ano passado, a empresa movimentou 480 mil toneladas de cargas

e, este ano o volume poderá ultrapassar a 600 mil toneladas. Na realidade, pelas suas previsões, 5% da carga deste ano serão para uso próprio, envolvendo 30 mil toneladas. E os 95% restantes, equivalentes a 600 mil toneladas, servirão a outras empresas do ramo de fertilizantes.

Dentre toda essa carga, destacam-se o cloreto de potássio e o sulfato de amônia, que a Ferticentro busca em Santos e no Guarujá, para trazer até Jardinópolis, São Paulo, Uberaba, Araxá (MG) e Catalão (GO). Também nesses pontos de descarga - e igualmente em Araucária (PR) - a empresa vai pegar os componentes de fertilizantes, completando sua produtiva rede de recebimento e distribuição.



Diniz Neto: Intercooler economiza 50 litros/viagem.

A volta do Atum



Solency Moura: pioneirismo na nova produção do atum.

Desde 1966, o Estado de Pernambuco deixou de se destacar na produção de atum e albacora (peixe muito utilizado para conservas), segundo afirmam os próprios pescadores locais. Todavia, isso já está mudando. Principalmente agora, quando a empresa Norte Pesca, de Recife (PE), parte para oportuno projeto, que inclui a utilização de três novos barcos atuneiros bem aparelhados, destinados a alcançar a meta de produção de 2 mil toneladas de peixe por ano.

O primeiro barco do tipo já está nas águas e conta com projeto e fabricação totalmente nacionais, o que além de representar um pioneirismo para o setor, deixa clara também a facilidade de manutenção, principalmente por torná-la livre dos custos de importação de peças e componentes.

Batizado com o nome de "Solency Moura", o barco pioneiro é dotado de motor Scania DS 14 marítimo e tem reversor ZF - BW 121, com redução 4:1. O potente Scania DS 14 do barco foi entregue pela concessionária de motores Leon Heimer, de Recife. E a construção completa do "Solency Moura" ficou a cargo do estaleiro Corema, de Salvador (BA).

Pezzutto

Pioneiro do álcool só quer Scania na frota

Muito antes do Proálcool dar a partida e promover as primeiras aceleradas que resultaram hoje, quase oito anos depois, na oficialização do álcool como combustível básico da frota brasileira, as usinas da região de Ribeirão Preto (SP) já estavam em plena atividade. "Em 1969, enfrentávamos estradinha de chão-batido com duas carretinhas leves, cada uma levando 22 mil litros do álcool da região", recorda Domingos Pezzutto, na histórica condição de implantador do transporte de álcool de Ribeirão Preto e que, depois de espetacular trajetória por duas décadas, desembocará ao final de 1985 na movimentação de nada menos que 650 milhões de litros/ano.

Cliente da concessionária Tarraf e reunindo 36 veículos pesados - todos Scania - e outros 27 semi-pesados, a Transportadora Pezzutto também trabalha com derivados de petróleo. Mas 75% de sua carga transportada corresponde ao álcool. "Com o álcool acabo lucrando mais de 70% em relação ao petróleo", afirma Domingos Pezzutto.

Esse incrível lucro favorável ao ál-

cool tem suas explicações. Afinal, a transportadora busca o combustível em 73 usinas e destilarias da região, para levá-lo até o chamado "pool" de distribuição de Ribeirão Preto e, ainda, até Araraquara (SP). Assim, é sempre curta a distância que separa o ponto coletor, nas usinas, até o local das descargas, nas distribuidoras. Cada caminhão Scania da frota, por exemplo, chega a fazer 40 viagens por mês, em rotas que totalizam - em média - apenas 70 km na ida-e-volta. E das distribuidoras em diante, o álcool segue pelos trens da Fepasa, até alcançar Paulínia (SP), Betim (MG), Barueri (SP), Goiânia e Brasília.

Montagem em Casa

Domingos Pezzutto começou a adquirir caminhões Scania em 1976, com um lote inicial de cinco L-110. Aliás, estes mesmos L-110 ainda estão rodando em sua frota, juntamente com 16 L-111/S, 2 T-112 e 13 R-112. "Optei em grande parte pela Linha R - diz Pezzutto -, porque esse caminhão já foi lançado como um veículo revolucionário, reunindo o motor com desempenho igual ao do



R-112 na Pezzutto: rendendo Cr\$ 660 mil por dia.

T-112 e mais a boa mobilidade da cabina. A manutenção não dá problema e o consumo do R-112, no meu tipo de trabalho, varia um pouco, chegando até 2,0 km/litro".

Além do bom desempenho dos caminhões, Domingos Pezzutto tem outros para manter exclusivamente veículos Scania em sua frota de pesados: "Não infiltro nenhuma outra marca na minha frota, porque teria dificuldades de ferramental e de manutenção em geral", garante, com base em sua reconhecida experiência.

Detalhes desse tipo mostram, de fato, que a transportadora precisa - e prefere - uma manutenção altamente

confiável. Em sua oficina há, no momento, quatro mecânicos especializados em Scania, dois deles treinados na própria fábrica. Há ainda mais três auxiliares de mecânicos Scania. E, para completar, lá estão dois conjuntos completos de ferramental Scania.

"Na minha oficina - explica Pezzutto - mantenho sempre três motores já prontos e dois conjuntos de câmbio/diferencial, tudo nos cavaletes, como reserva estratégica. Assim, se precisar, posso até montar um caminhão em casa, e com rapidez! Este ano, cheguei a trocar um diferencial na estrada do centro coletor



Domingos Pezzutto: "Não infiltro outra marca na minha frota".

de Sertãozinho, usando o carro-oficina, equipado com o ferramental. Faço o serviço em qualquer lugar e o transporte não para".

Com esse espírito, não há dúvida que a Transportadora Pezzutto só registra bons resultados ao atender a Petrobrás. No ano passado, ela totalizou o transporte de 585 milhões de litros de álcool, volume que deverá aumentar em 8% no cômputo final de 1985. E este é um índice ainda mais fabuloso, quando se constata que, a cada litro transportado, estão entrando nos seus caixas a quantia de Cr\$ 11. Ou seja, cada carreta gera, por dia, Cr\$ 660 mil.

Vem aí a "safra do leite." E a Baggio está preparada!

Dentro de aproximadamente três meses – mais precisamente em outubro – começa o que se pode chamar de "safra brasileira do leite", o bom período para quem transporta esse tipo de carga, concentrada principalmente no Triângulo Mineiro. Essa "safra" que prossegue até março do ano que vem já está sendo cuidadosamente planejada pelos alegres dirigentes da Transportadora Baggio, sediada em Brodósqui (na região de Ribeirão Preto/SP) e que opera na rendosa rota do leite de Uberlândia a São Paulo, com frota de 11 caminhões, todos Scania.

A "safra leiteira" costuma até a dobrar o faturamento mensal da Baggio, saltando dos Cr\$ 120 a Cr\$ 150 milhões verificados atualmente (entressafra) para até Cr\$ 250 milhões, de acordo com informações do sócio-proprietário Fortunato José Baggio. Pioneira no transporte do leite na Alta Mogiana (a região Norte do Estado de São Paulo), onde começou a trabalhar com o produto em 1958, a empresa faz questão de ressaltar que está com caminhão Scania desde 1962. Atualmente, ela atende exclusivamente a dois grupos produtores: a Cooperativa Agropecuária e de Laticínios de Uberlândia – Calu e a Cooperativa Central de Laticínios do Estado de São Paulo, esta, produtora do Leite Paulista.

"Temos três caminhões T 112 em nossa frota Scania – comenta Fortunato José Baggio – e cada um chega a fazer 17 viagens de 1.200 km por mês, entre Uberlândia e São Paulo. Com isso, cada um chega a rodar de 20 a 22 mil km no mês, levando 25 toneladas por viagem e enfrentando uma estrada de asfalto bom, mas com muito tráfego. O consumo de combustível está em torno de 2,5 km/litro".

O bom desempenho dos T 112 deve também ser atribuído à habilidade dos motoristas que a transportadora conseguiu reunir e manter em seu quadro de pessoal, segundo atesta o próprio dirigente. Entre os bons motoristas está, por exemplo, o cuidadoso e dedicado Manoel Batista de Almeida, que "puxa leite com os Baggio há 14 anos" e, atualmente, "tem o privilégio de dirigir o mais novo T 112 da frota", que no final de junho passado registrou apenas 168 mil km de estrada.

Outro detalhe importantíssimo para o bom desempenho dos veículos está na manutenção bem feita, em parte realizada na própria oficina da transportadora, onde atuam três mecânicos – um deles treinado na fábrica da Scania –, e complementada com precisão pela oficina da concessionária Tarraf, de Ribeirão Preto, da qual a Baggio é cliente "de porta

aberta". Aliás, é tão grande a amizade entre o pessoal da transportadora e o da Tarraf, "que já chegaram a negociar veículos – com fechamento e tudo – só por telefone ou na roça mesmo, sem papel assinado e nem nada mais", segundo relata, sorridente, Fortunato Baggio. "O que inspira os nossos negócios – acrescenta o transportador – é a honestidade das duas partes".

Com a mesma confiança, Fortunato Baggio espera entrar pra valer na safra que se inicia em outubro e já prenuncia crescimento de 30% em relação ao movimento de 1984, devido ao aumento da produtividade de leite. "Podemos afirmar que o frete de Cr\$ 1.700 por km rodado é satisfatório – admite –, principalmente porque o transporte do leite in natura é rápido". Todavia, esse produto exige algumas atenções especiais do transportador: "Precisamos dos tanques isotérmicos; de um veículo sempre em dia, pronto para rodar; e do cumprimento rígido dos horários, já que se trata de carga perecível".

Essa junção de necessidades, somada à experiência no setor, fez com que a Transportadora Baggio mantivesse sua frota totalmente composta pelos caminhões Scania. "Já sei que com o Scania não preciso mexer nunca no diferencial; o motor puxa bar-



T 112 da Baggio: consumo médio de 2,5 km/litro.



Fortunato (com a filha Ronise Cristina) e Geraldo Baggio.

baridade e é econômico; e o caminhão aceita tratamento, ou seja, quando precisa, compensa reformar e pôr de novo na estrada. E tem também a vantagem da durabilidade – um LK 140 de nossa frota rodou 1,450 milhão de km, para fazer a primeira troca de anéis", lembra o sócio-proprietário.

Sem problemas com o transporte de leite e muito menos com

sua frota totalmente Scania, a família Baggio – que reúne ainda Geraldo e Nereu, além de Fortunato – pode pensar tranquilamente no que fazer em suas três fazendas, localizadas nos municípios de Restinga (SP), Batatais (SP) e Brodósqui (SP), que já produzem soja (5 mil sacas/ano) e milho (25 mil sacas/ano). "Lá, já pensamos em implantar no futuro um projeto completo de irrigação", conclui Fortunato Baggio.

Os resultados do T 142 e do Intercooler da Trans-Senter



Foto: Sta. Rita Color

expandir sua frota só com pesados, conforme relata Sentaro Nagano: "Os custos operacionais me levaram ao Scania, que acabou demonstrando excelente desempenho. Ao chegar o primeiro T 112 Intercooler, para falar a verdade, não acreditava que ele pudesse render tudo aquilo que o pessoal comentava. Mas estava enganado. Hoje, o meu Intercooler chega a fazer 2,4 km/litro, com 30 toneladas de carga. Com as 25 toneladas de balança, ele faz mais de 2,5 km/litro! Enfim, na prática, é bem melhor do que imaginava."

Em fevereiro passado, Sentaro Nagano recebeu seu primeiro T 142 e teve nova surpresa, ao constatar – como no caso do Intercooler – o baixo consumo do veículo, mesmo trafegando em estradas de tráfego pesado, como a ligação de Mato Grosso com o Porto de Paranaguá, no escoamento da produção de soja. "Até enfrentando condições difíceis de circulação – disse o transportador –, o T 142 precisa de menos marchas no trajeto, em relação a qualquer outro caminhão, e está mantendo consumo de 2,15 km/litro, com 35 toneladas de carga".

"Em termos de veículo pesado – conclui –, já me falaram do N 10 e do N 12, mas eles não têm como chegar perto do T 142 ou do T 112 Intercooler, em qualquer aspecto. O 1929 também é muito falado, todavia eu já comprei muito desse veículo e sei o que ele pode render. Entre todos, não há dúvida: até na hora de vender, é o Scania que vale."

O transportador Sentaro (Paulo) Nagano, dirigente da Trans-Senter – sediada em Canoinhas (SC) e cliente da concessionária Ediba – está trabalhando com caminhões Scania há praticamente um ano no transporte a granel, incluindo soja, batata, feijão e milho. E ele está entrando firme no pesado: em sua frota de 13 veículos, quatro já são Scania e, três deles, T 112 Intercooler, "que registram mais de 2,5 km/litro, com carga de 25 toneladas".

A maior parte do transporte da Trans-Senter está concentrada na soja e batata. A primeira, segue do Mato Grosso para o Porto de Paranaguá. E a batata, por sua vez, vai para a capital paulista, Interior de São Paulo e Goiás.

Fundada no final de 1981, inicialmente com caminhões semipesados, a Trans-Senter cresceu rapidamente e pretende continuar a

Caminhoneiro goiano fica com milésimo Intercooler



Gérson e o milésimo Intercooler: iniciando a frota.

O caminhão histórico, quando sai da linha de montagem.



Com muita festa, a Scania anunciou em junho passado a produção de seu milésimo caminhão Intercooler, o T 112 H 4x2 de chassi nº 3.219.371. Mais festa ainda aconteceu em Silvânia, cidade que fica a quase 100 km de Goiânia (GO) e onde mora o caminhoneiro Gérson de Souza

Bastos, que acabou adquirindo o veículo histórico junto à concessionária Vepesa.

Segundo nos informa o colega Rubens Francisco Monteiro, gerente de Vendas da matriz da Vepesa (Brasília-DF), até então Gérson Bastos tinha apenas um

caminhão, para transportar carga refrigerada – basicamente frangos – de Goiás para o Amazonas. Esse caminhão inicial era Scania e foi adquirido há 5 anos. Agora, com o Intercooler histórico, surge boa oportunidade de iniciar uma próspera frota. Parabéns ao caminhoneiro Gérson!

No Brasil, Maurizio Sala abre o jogo:

Com o encerramento da primeira etapa do Campeonato Inglês de Fórmula 3, o piloto brasileiro Maurizio Sala, campeão inglês na Fórmula Ford 1600 em 1982 e na 2000 no ano passado, esteve recentemente no Brasil para tratar de assuntos particulares e também da reformulação de seu contrato com patrocinadores brasileiros.

É certo que muito trabalho e testes práticos de pistas o aguardam antes que consiga cumprir o seu principal objetivo na temporada: desenvolver e acertar o novo motor Saab-Scania na Fórmula 3. "O que estamos tentando fazer - explica - é desenvolver esse motor até um ponto em que o passo seguinte seja seu ingresso na Fórmula 1. Para isso, a Saab está fazendo seus primeiros testes e verificando se o retorno, através dos resultados obtidos, enquadra-se dentro do que a empresa planejou".

Para Sala, "os problemas enfrentados com o motor agora são naturais de um projeto que está apenas iniciando". Ele acredita que até o final da temporada já frutifiquem os resultados esperados, mesmo porque - comenta - "desenvolver um novo componente mecânico em pista de corrida implica numa série de sacrifícios e dedicação integral", o que não impediu que ele obtivesse bons resultados nas corridas, como uma pole-position em Zolder, na Bélgica. Além disso, Sala também obteve um quarto, um quinto e dois sextos lugares na atual temporada, o que deixa o piloto brasileiro bastante satisfeito, principalmente por ele não ter completado somente três das oito provas disputadas este ano.



Sala na Europa: 5 mil milhas sem desgastes.

Boa Repercussão

A repercussão deste motor no meio automobilístico não poderia ter sido melhor para Maurizio e sua equipe: "Já ultrapassamos cinco mil milhas com o mesmo motor e, até agora, ele não apresentou nenhuma fadiga ou desgaste. Estamos sempre usando o máximo de sua potência permitida - explica o piloto - pois é um turbo muito forte, com 16 válvulas, coisa que só agora os outros motores começam a desenvolver".

Quanto aos testes iniciados no começo da atual temporada, a equipe dará prosseguimento a

eles nas primeiras corridas que se realizarão na Europa, principalmente na Inglaterra, visando experimentar motores mais leves que já estão sendo desenvolvidos para melhorar os problemas de aceleração constatados.

Ao comentar ainda sobre esse problema, Sala afirma que "outros testes de cronometragem estão sendo realizados num antigo campo de aviação. Aproveitando esses testes, vamos trabalhar na mudança dos programas fornecidos ao computador que controla a parte de ignição e combustível do carro. Esses testes devem prosseguir até o final do ano".

Melhorar para vencer

Apesar das vitórias não surgirem - consequência normal de um projeto que está amadurecendo - o pessoal da equipe Reynard/Saab está consciente de que esse é um trabalho que deverá surtir seus primeiros efeitos a médio e longo prazos. Considerando particularmente a carreira, Sala comenta que "acha difícil deixar de ganhar corridas. Mas, por outro lado - acrescenta - estou aprendendo muita coisa interessante na parte técnica, e acredito que vou ser muito bem recompensado por todas as dificuldades que enfrentamos nesse começo de temporada".



Sala no Brasil: "As vitórias virão agora".

Nos dois últimos anos, Maurizio colecionou inúmeras vitórias que lhe renderam títulos na Fórmula Ford 1600 e 2000. "Agora - explica - estamos mais preocupados com vitórias para essa segunda fase do campeonato e também nos preparando para melhorar ainda mais o rendimento geral, no conjunto carro e piloto. Será difícil encostar nos três primeiros colocados - ressalta - mas vamos melhorar nossa posição nessa atual temporada".

Como a duração desse projeto desenvolvido pela Saab-Scania foi determinado para dois anos, o primeiro passo seria uma espécie de aprendizado para todos, e o segundo, será o de investir rumo a conquista do título. Maurizio Sala acredita que "esse motor será vendido para a Fórmula 3 e depois, certamente, se estenderá a outras categorias do automobilismo mundial".

Arlindo de Cesaro dá o exemplo:

Com frota composta quase totalmente por caminhões Scania, "em função da qualidade do produto e de sua ótima infra-estrutura de atendimento", Arlindo de Cesaro é, atualmente, um dos maiores transportadores da região de São Leopoldo, no Interior do Rio Grande do Sul, conforme relata nosso colega Eduardo Majewsky, da concessionária Suvesa local. "A receita do nosso sucesso está no trabalho realizado com muita coragem, otimismo e união", declara o bem-sucedido transportador de cereais, que ainda dirige - em família - uma rede de nove supermercados.

Já faz tempo que Arlindo de Cesaro está envolvido com transporte e atacado de cereais. Natural de Farroupinha (RS), foi por lá que começou em 1948 com um armazém tipicamente de "secos e molhados". Na mesma ocasião, comprava seu primeiro caminhão - um GM Chevrolet. Com a participação de seus irmãos - que, aliás, continua até hoje -, em 1955 ele abriu sua primeira filial, chamada "Irmãos de Cesaro & Cia. Ltda." e instalada na cidade gaúcha de Campina do Sul. Em 1964, foi fundada a Comercial Unida de Cereais, que necessitou do trabalho de caminhões de terceiros até 1968, quando Arlindo de Cesaro adquiriu o seu primeiro Scania, um L-76, partindo para o transporte próprio de arroz do Rio Grande do Sul para São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais. Na época, começou também a trazer açúcar de São Paulo para o Sul.

Em 1972, a empresa abriu mais um atacado, a Distribuidora de Alimentos Vitória Ltda., instalada em Novo Hamburgo (RS). Dois anos depois, a empresa inicial - Comercial Unida - recebia seu primeiro L-111.

Com o crescimento de ambas as empresas, novas casas foram surgindo e novos caminhões adquiridos, até completar a atual frota de 56 veículos, dos quais 30 médios e 26 pesados. Segundo informações de Arlindo de Cesaro, os caminhões médios fazem a distribuição urbana dos produtos que abastecem a rede dos seus "Supermercados Unidão" e do comércio no atacado, setores que envolvem, no total, 700 funcionários do grupo empresarial, distribuídos pelas cidades de São Leopoldo, Novo Hamburgo, São Sebastião do Caí, Campo Bom, São Francisco de Paula e Canela.

"Mais uma vez, a união faz a força"



Trabalho em família: Wilson, Augusto, Arlindo, José Carlos e Nestor.

Na frota dos pesados, estão praticamente todos os modelos Scania: T 112, T 112 Intercooler e R 112. "Estamos permanentemente interessados na renovação e ampliação da frota - explica Arlindo de Cesaro - e, para tanto, temos ainda três cotas do Consórcio Nacional Scania, uma delas contemplada recentemente".

Na condição de antigo cliente da concessionária Suvesa, Arlindo de Cesaro mantém, até hoje, uma firme estrutura familiar em sua sociedade empresarial, a começar pela presença de sua esposa - Da. Arcilda -, "que tem ativa participação nos negócios do comércio". Lá estão, também, os filhos Nestor (gerente de Transporte), Augusto (gerente Comercial), Wilson (gerente Financeiro), José Paulo (gerente da Distribuidora Vitória) e as filhas Marisa, Eliane e Elenice. A estrutura é completada pelos irmãos de Arlindo, João de Cesaro (chefe do Depósito em São Leopoldo) e Gomercindo de Cesaro (chefe do Depósito em Novo Hamburgo), ambos sócios da Comercial Unida de Cereais.

Com defletores, Roman ganha mais nas suas cargas ágeis

Moacir Roman, proprietário da empresa Transportes Roman, de Concórdia (cidade que fica a 300 quilômetros de Lages, no Interior de Santa Catarina), equipou recentemente seu Scania R 112 - que transporta produtos frigoríficos - com defletores de ar, tanto superiores como laterais, e os primeiros resultados da experiência já foram animadores: "Estou economizando mais 5% no consumo de combustível", declarou Moacir.

Cliente da concessionária Ediba, de Lages (SC), Moacir Roman conta com frota de 11 caminhões, "todos Scania", como faz questão de afirmar. Da frota total, dois veículos são do modelo R 112 e quatro, T 112 Intercooler, importantes para garantir a rapidez na entrega das cargas perecíveis da transportadora, como os produtos frigoríficos suínos, avícolas e bovinos.

A rapidez nas entregas é garantida, também, pela facilidade de manutenção dos veículos, conforme relatou Moacir Roman: "Na minha opinião, o caminhão Scania tem desempenho muito bom e representa um produto muito aperfeiçoado principalmente o Intercooler, que demonstra o resultado de um desenvolvimento tecnológico muito rápido, de 1981 para cá. A manutenção da frota está simplificada, já que os veículos não apresentam qua-



Moacir Roman: produtos frigoríficos para o Oriente Médio

se nada de problemas. E a Ediba, em Concórdia, tem oficina muito boa, com atendimento especializado e que funciona até nos sábados à noite".

Tudo isso facilita em demasia o trabalho da transportadora, que chega a totalizar 1.100 toneladas por mês, com cada caminhão levando - em média - 100 toneladas no período. A maior parte das cargas de Transportes Roman destina-se ao mercado externo, baseando-se principalmente em países do Oriente Médio, como o Kuwait, Iraque e Irã.

Intercooler no transporte regional de bebidas:

ISSO É QUE É ECONOMIA!

Os caminhões Scania, tanto da linha T como da R, estão encontrando constantemente novas aplicações de transporte, já que os operadores partem da versatilidade destes veículos, para alcançarem maior lucratividade, inclusive em áreas que tradicionalmente eram destinadas a veículos de menor porte. A distribuição de bebidas é um exemplo típico dessa mudança de conceito e pode ser muito bem ilustrada pela experiência da Transportadora Cofan, de Cambé (proximidades de Londrina/PR), que há 6 meses recebeu o seu primeiro T 112 Intercooler – entregue pela concessionária Irmãos Lopes – e que agora já tem outro veículo do tipo, para levar caixas dos refrigerantes Coca-Cola e Fanta, em distâncias de 200 km, com características quase urbanas.

Segundo informações de Waldemir Peres, sócio-gerente da Transportadora Cofan e gerente geral da empresa Refrigerantes Rio Preto, de Cambé, a fábrica tem 13 anos de funcionamento e produz mensalmente mais de 8 mil caixas (com 24 garrafas cada) de refrigerantes da linha Coca-Cola, atendendo ao norte do Paraná e sudeste de São Paulo.

Entre caminhões, veículos utilitários e carros, a Transportadora Cofan chega a reunir, em sua frota, mais de 200 unidades. Os Scania T 112 Intercooler, recém-chegados, fazem as entregas entre Londrina-Regente e Maringá-Umuarama, ambas rotas com 200 km de trajeto. “Cada Intercooler – comenta Waldemir Peres – leva 1.260 caixas de refrigerantes, sendo 700 com 24 garrafas de 290 ml e 560 com 12 garrafas de 1 litro, ao peso de 30 kg cada”.

Waldemir Peres explica, ainda, porque decidiu introduzir esse



Fotos: Caximbo/Londrina
Waldemir Peres, Eledino Villa e o T-112 Intercooler da Cofan.

tipo de veículo em sua frota: “O Scania Intercooler é mais econômico que o caminhão simples. Na prática, ele carrega muito mais, levando quase o dobro que o caminhão semi-pesado. Com isso, ganhamos também na mão-de-obra, já que o volume equivalente ao de dois semi-pesados é conduzido por apenas um motorista. Para se ter uma idéia da diferença em relação ao leve, o caminhão menor carrega 320 caixas”.

Menor Consumo

Com base no planejamento da Cofan, o Intercooler faz uma via-

gem por dia nesta época do ano, incluindo o tempo de carga e descarga. No verão, período de maior produção, o movimento sobe para duas viagens/dia.

“Naturalmente que não temos o menor problema de manutenção com os Scania Intercooler de nossa frota – diz Eledino Villa (assistente de Transporte da Cofan) –, tendo em vista que são veículos novos. Mas no consumo já verificamos a diferença em favor do Intercooler. Na estrada de Cambé a Presidente Prudente, por exemplo, onde a pista é razoável, mas há tráfego intenso e 10 ‘quebra-molas’ pelo cami-

nho, o TV 112 Intercooler faz 2,16 Km/litro, levando 32,5 toneladas, contra 1,69 km/litro do semi-pesado, que tem bem menos carga”.

Eledino Villa lembra que os dois T 112 Intercooler operam com defletores de ar, tanto superior como laterais, além de pneus radiais. “Os defletores são fundamentais nessa operação, pois a altura da carga chega a 3 metros, encontrando resistência do ar, quando o veículo ganha velocidade. A cada mês, o Intercooler roda mais de 9 mil km e os defletores ajudam a economizar ainda mais, em cada km percorrido”.

Treminhão do Zillo vara safra com só uma parada

Durante a safra toda de cana-de-açúcar, que chega a durar 10 meses por ano, os caminhões T 112 E 6x4 do grupo Zillo Lorenzetti – que atuam como treminhões (cavalomecânico com carroceria e mais dois reboques) param apenas uma única vez para serviço de manutenção não programada. Cada treminhão do Zillo chega a registrar 70 toneladas de peso bruto total por viagem e realiza quatro viagens/dia, entre a lavoura de cana e a usina de Macatuba, no Interior de São Paulo.

Para manter esse expressivo desempenho, que pode ser considerado como o melhor do País, o grupo Zillo Lorenzetti tem procurado manter no volante de seus 19 treminhões Scania – três deles movidos a álcool hidratado aditivado – um grupo bastante especial de motoristas. Além dos treinamentos normais, os motoristas recebem instruções técnicas adicionais, sob a orientação de instrutores da própria fábrica da Scania e, ainda, têm o atendimento constante da concessionária Transcam, de Bauru (SP).

Entre 17 e 19 e, logo depois, entre 24 e 27 de junho, nada menos que 40 motoristas do grupo Zillo tiveram seus trabalhos acompanhados de perto por Luiz Marcílio e Moacir Souza Júnior, do Depto. de Assistência Técnica da Scania, em mais uma etapa desse plano de aperfeiçoamento na operação. Na prática, os instrutores procuraram alertar e tirar os vícios comuns de direção dos motoristas e, ainda, melhorar o desempenho da frota. O interessante é que a orientação se estendeu a todos os momentos do trabalho, a ponto dos instrutores deslocarem-se até a lavoura, para mostrarem naquele exato local e momento como se poderia render ainda mais com os caminhões Scania.

Vinte e cinco caminhões Scania T 112 Intercooler, especialmente pintados na cor laranja, foram entregues em julho passado, pela concessionária Tarraf (Araraquara/SP), para a Citrosuco Paulista S/A, a tradicional produtora e exportadora de sucos cítricos, instalada no Interior de São Paulo. Do lote total, cinco Intercooler equipam caminhões T 112 E 6 x 4 e destinam-se à operação como treminhões no transporte de laranjas, num raio de até 150 km, entre os locais de colheita e a fábrica da Citrosuco de Matão (SP), levando, cada um, 50 toneladas de carga por viagem.

A frota total da Citrosuco reúne, atualmente, quase 600 veículos, dos quais 156 são leves, 282 semi-pesados e 106 pesados. Entre os pesados estão 92 caminhões Scania, que atuam basicamente no transporte de produtos acabados – suco concentrado congelado, farelo de polpa cítrica e óleos essenciais – da fábrica até o Porto de Santos, onde funciona o terminal da empresa (conhecido por “sucoduto”) que abastece os navios exportadores.

O esquema do “sucoduto” funciona desde 1982, quando a empresa ampliou de 65 mil para 136 mil toneladas a sua capacidade de estocagem de suco concentrado, mantendo-o congelado a 10 graus negativos. Para viabilizar o projeto, foi montada a frota própria de caminhões com carretas tanque e construído o termi-



Citrosuco adquire 25 Intercooler. E 5 já operam como treminhão

nal de Santos, dotado de câmara frigorífica de grandes proporções. No Porto de Ghent, na Bélgica, foi contratado um terminal semelhante ao de Santos para receber o suco exportado e distribuí-lo aos demais mercados europeus. Complementando o projeto, a empresa adquiriu um cargueiro de 9 mil toneladas, o “Ouro do Brasil”, transformando-o em navio sucoleiro. No ano passado, mais um navio sucoleiro – o “Sol do Brasil”, de 10.400 toneladas – refor-

çou a iniciativa, ao mesmo tempo em que a Citrosuco abriu novo terminal em Wilmington, na costa leste dos Estados Unidos. Atualmente, a empresa capta quase US\$ 500 milhões por ano, com as exportações.

Álcool de Laranja

Fundado em 1963, o grupo Citrosuco reúne hoje mais de 3 mil funcio-

nários e atua também na comercialização de rações animais, essências naturais, óleos essenciais e solventes que servem a diversos ramos industriais, como o de cosméticos, perfumarias e tintas.

A cada safra, a Citrosuco processa cerca de 80 milhões de caixas de laranjas, vindas de mais de 5 mil citricultores autônomos e correspondendo a praticamente 30% da produção nacional do período produtivo. Em razão disso, ela parte agora para um projeto ainda mais ambicioso: vai inaugurar, em setembro próximo, a primeira destilaria de álcool de laranja do País, com capacidade para 120 mil litros diários, dos quais 90% chegarão aos postos de abastecimento convencionais (a exemplo do álcool combustível vindo da cana) e os 10% restantes movimentarão sua própria frota de caminhões.

Para montar essa destilaria, a Citrosuco inspirou-se em produtoras similares da Flórida (Estados Unidos) e investiu cerca de US\$ 2,5 milhões nas obras. Ao entrar em funcionamento, a destilaria produzirá tanto o álcool hidratado (combustível) como o anidro (industrial), complementando sua iniciativa de aproveitamento dos subprodutos da laranja, que começou com a exportação de bagaços para a Europa, onde são utilizados na composição de ração animal.



Fotos: Luiz Marcílio
Motoristas do grupo Zillo: aperfeiçoamento no campo.



Treminhão com cana: só uma parada em 10 meses!

A experiência começou há pouco tempo. Mas os resultados chegaram rapidamente. Foi em abril passado que Joaquim Lourenço, dono da Transportadora Silquim juntamente com seu colega Silvío, recebeu em Lençóis Paulista o seu T 112 E 6 x 4, entregue pela concessionária Transcam (Bauru/SP), para reforçar a frota de 6 caminhões, todos Scania.

“Compramos esse caminhão – recorda Joaquim – em decorrência do que estávamos fazendo no transporte de cana para a Usina Barra Grande. Para lá, já levávamos as cargas de cana das regiões de Pratânia, Avaré, São Manoel e Lençóis Paulista. Sabíamos de antemão que o T 112 E 6 x 4 era o caminhão ideal para a lavoura, onde tem que enfrentar serviço pesado. Quando não se tem um caminhão como esse, é fácil descobrir a falta que ele faz!”.

Descansa na 2ª feira

A partir do momento que foi recebido, o T 112 E 6 x 4 da Silquim passou a carregar 60 toneladas por viagem, trabalhando as 24 horas do dia, com rodízio de dois motoristas. “Ele segue trabalhando sem parar o dia todo e está mantendo consumo de 1,5 km/litro. Só pára nas segundas-feiras, para passar pela manutenção preventiva”, explica Joaquim Lourenço, acrescentando que, como não há corte de cana aos domingos, os transportadores aproveitam para “limpar” a produção dos campos, podendo paralisar as atividades nas segundas-feiras, quando os cortadores estão recomeçando o trabalho.

A condição de “treminhoneiro autônomo” – termo que pode ser atribuído a Joaquim Lourenço, já que seu treminhão não transporta carga própria – também ajuda na flexibilidade de operação do veículo. Desta forma, como informa o operador, esse mesmo treminhão utilizado no transporte de cana, acaba sendo empregado igualmente para levar eucalipto, pinho ou qualquer outra produção de grande quantidade, da lavoura para os locais de industrialização. “O que torna tudo mais fácil – fala Joaquim – é o fato de, embora sermos uma pequena empresa, termos o caminhão 24 horas à disposição para outros negócios. Não precisamos sequer de telefone; atendemos diretamente aos chamados que chegam, desde que o veículo esteja disponível. E como temos menos caminhão na estrada, fica mais fácil para controlar a operação. A frota grande, naturalmente, é ideal

Sua excelência, o treminhoneiro autônomo



A partir de 1978, com as primeiras experiências desenvolvidas pela Engenharia de Vendas da Scania, juntamente com usineiros de cana-de-açúcar, o termo “treminhão” passou a conviver com frequência no setor de Transporte de Carga. Treminhão significa um caminhão com carroçaria e mais dois reboques, formando uma composição com três unidades de carga. Significa, também, muito mais carga transportada numa única viagem, o que acaba gerando boa economia para o operador. Com isso, mais de 60 treminhões Scania – formados a partir do modelo

T 112 E 6 x 4 (tração em 4 rodas e chassi mais reforçado) encontram-se em operação nos Estados de São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro, Paraná e Alagoas, transportando cargas próprias de cana, madeira, adubos, calcário, ferro e aço. E mais precisamente no interior de São Paulo, um novo tipo de operador está conquistando o seu espaço: o transportador que tem treminhão para atender a outras empresas. Ele é o “treminhoneiro autônomo”, a novidade que mostramos nesta reportagem.

Foto: José Oliveira



Mário Dário: com treminhão desde 1983.

Joaquim Lourenço: 60 toneladas por viagem.



Foto: Marcos Amiola

Andréa Moscatelli: treminhão vale por 3 médios.



Foto: Marcos Amiola

para empresas de boa estrutura, com investimento apropriado para isso”.

Nessa filosofia de menos caminhão na estrada, a Transportadora Silquim aumentou sua simpatia pelos resultados do treminhão e, neste segundo semestre, já deverá colocar outra unidade do tipo em operação. “No segundo mês de trabalho do treminhão Scania, ele nos proporcionou lucro adicional de Cr\$ 45 milhões”, afirma o transportador.

Na realidade, o treminhão é a consequência direta do crescimento verificado pela Silquim, que até 1980 trabalhava exclusivamente com veículos leves. “A partir

daquele ano – conta Joaquim –, entramos na linha Scania.

Foi o primeiro Scania de Lençóis Paulista. Hoje, não dá nem para contar quanto tem por lá, pois o número é grande demais. O pessoal está se equipando e sabe da vantagem do Scania que, como no meu caso, em 4 viagens/dia consome 340 litros de diesel, enquanto outros modelos, como o N 10 X H chega a gastar 420 litros, ou seja, 60 litros a mais em 24 horas, para transportar a mesma carga e nas mesmas condições de trabalho. Então, o que se vê é que ainda não tem concorrente para o Scania. Quer outro exemplo? Tente

achar alguém que queira ven-

der um T 112 ano 81. É difícil de encontrar”.

Equivalente a 3 médios

Outro “treminhoneiro autônomo” atendido pela concessionária Transcam de Bauru é Andréa Moscatelli, vereador da cidade de São Manoel e sócio – juntamente com o prefeito local – da Transportadora Monte Moscatelli Ltda., pequena empresa com 4 caminhões, dos quais 3 Scania, e que já está encomendando mais um T 112 E 6 x 4 para operar como treminhão canavieiro.

“Estamos com o treminhão Scania desde meados de abril, puxando cana de Pratâ-

nia para a Usina Barra Grande, numa distância de aproximadamente 40 km, sendo 10 km de terra e 30 km de asfal-

to. Nosso treminhão trabalha 24 horas/dia, com dois motoristas, levando 50 toneladas/viagem, mas ainda não medimos o consumo. Todavia os próprios motoristas afirmam que o veículo não é ‘gastão’ e deve estar fazendo em torno de 2 km/litro. O que tenho certeza mesmo é que o trabalho dele equivale ao de 3 caminhões médios, e o lucro chega a Cr\$ 30 milhões/mensais”, declara Andréa Moscatelli.

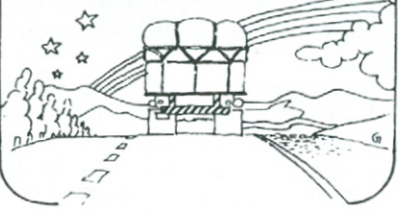
Caminhoneiro dos 17 aos 28 anos até virar empresário e pioneiro nas viagens de São Manoel para a região de Belém (PA), Andréa Moscatelli analisa, com base em toda sua experiência no setor, a opção de emprego do treminhão Scania no transporte canavieiro: “Acredito que a iniciativa, que partiu da Scania, deu mesmo certo e os outros só tiveram que seguir. Mas o trabalho com Scania tem algumas vantagens especiais, como a assistência técnica permanente, que não deixa a gente perder tempo e, também, a valorização que o veículo usado alcança na hora de revendermos. Com tudo isso, só posso partir para outro treminhão com o T 112 E 6 x 4”.

Dário, o Primeiro

Quando se fala de “treminhoneiro autônomo”, entretanto, não se pode deixar de lado o pioneirismo de Mário Dário, transportador sediado em Iracemápolis (distante 70 km de Campinas) e cliente da concessionária Quinta-Roda, de Sumaré (SP). Em meados de 1983, há dois anos portanto, Mário Dário já utilizava o T 112 E 6 x 4 como treminhão, para transportar cana entre as usinas Sobar e Barra Grande, numa distância de 80 km.

“O treminhão pega asfalto e terra. E tem trecho de terra com subida muito difícil. Pelo nosso cálculo, o treminhão leva quase 55 toneladas/viagem e chega a fazer de 4 a 5 viagens/dia”, comenta Dário. Como sua frota é bastante diversificada, ele sabe o que esperar do desempenho de cada veículo, conforme revela: “Já testamos todos caminhões e de tudo quanto é jeito, mas o treminhão Scania não perdeu uma vez sequer. Tem uma rampa forte na Barra Grande, só de terra e onde os caminhões não têm como embalar para subir. Lá, tanto o 2219 como o N-10 não aguentam com 35 toneladas. Nesse mesmo lugar, o treminhão com o T 112 E 6 x 4 sobe fácil em segunda. Aí, não tem o que discutir”.

Pé na Estrada



Nesta página, tudo que o caminhoneiro deve saber!

Definitivo: S. Paulo ganha a "Casa do Caminhoneiro"

A construção da primeira Casa do Caminhoneiro, enfim, já está praticamente decidida. Será erguida no Estacionamento da Coroa, em São Paulo, onde passam diariamente mais de 400 caminhões, vindos dos mais distantes pontos do País.

Para tanto, foi firmado acordo entre a Empresa Municipal de Urbanização-Emurb, administradora daquele Estacionamento, e a Associação Brasileira dos Caminhoneiros-ABCam, que irá construir e manter a Casa do Caminhoneiro.

A Emurb destinou à ABCam uma área de 150 metros quadrados, para a implantação do projeto. Não foi fácil para a ABCam conseguir essa área e o processo para a concessão se arrastou por muito tempo, só saindo graças à compreensão do prefeito municipal de S. Paulo, eng. Mário Covas, e do Secretário Municipal da Habitação, vereador Arnaldo Madeira. Essas autoridades chegaram a participar diretamente dos entendimentos, que culminaram com a assinatura de acordo para uso da citada área.

Acompanhando a linha do prédio já existente no Estacionamento da Coroa, que abriga o restaurante, banheiros, sanitários e uma subsele do Sindicato das Empresas de Transportes de Carga Rodoviária do Estado de S. Paulo - Seticesp, será construída finalmente, a Casa do Caminhoneiro. Nesse imóvel, será inicialmente instalada a sede-central da ABCam, com serviços de atendimentos ao caminhoneiro como, por exemplo, atendimento social e jurídico, Central de Informações de Cargas, telefone, telex, correios e outros.

A participação do caminhoneiro no Estacionamento da Coroa é antiga reivindicação da classe, que somente agora se concretiza. Mas, não será somente no Estacionamento da Coroa que o caminhoneiro vai encontrar um ponto de confraternização e serviços que precisa. Outro acordo, também firmado pela ABCam e a empresa Desenvolvimento Rodoviário S/A - Dersa, que está construindo o Terminal de Cargas TIC-Leste, junto à Rodovia dos Trabalhadores (ao lado da Via Dutra), em S. Paulo, permitirá a participação da categoria nesse local.

O presidente da Dersa, eng. Luiz Célio Bottura, em entendimentos com José da Fonseca Lopes, presidente da ABCam, já definiu a participação da entidade em outras áreas das estradas, como o estacionamento controlado, projetado inicialmente para a pista de interligação da Via Anchieta e a Rodovia dos Imigrantes, no alto da serra, caminho São Paulo-Porto de Santos-Praias.

A expansão de atividades da ABCam soma-se ainda, à instalação de subsele no Porto Seco de Porto Alegre e ao estacionamento para caminhões a ser construído em Juiz de Fora, Minas Gerais, conforme acordo estabelecido com a Prefeitura Municipal daquela cidade.

O caminhoneiro precisa ter cuidado com a saúde

As condições de trabalho do caminhoneiro autônomo, de transportadora e mesmo do carga-própria têm diferenças e isto está sendo estudado por professores-médicos da Faculdade de Saúde Pública da Universidade de S. Paulo. A saúde do caminhoneiro começa a preocupar esses técnicos que, tendo à frente a dra. Frida Marina Fischer, estão desenvolvendo trabalho, para propor às autoridades medidas de proteção e a definição de regras para o desempenho dessa função.

Uma pesquisa realizada junto a caminhoneiros de uma transportadora transformou-se no ponto de partida para a tese que a dra. Frida Fischer pretende desenvolver, servindo de base para as novas propostas. Apoiados nas revelações da pesquisa, os técnicos da Faculdade de Saúde Pública da USP já alinhavam uma série de recomendações para melhorar o trabalho do caminhoneiro.

Nesse aspecto, a dra. Frida Fischer enfatiza: "Temos alguns pontos que consideramos importantes para melhorar as condições de saúde do caminhoneiro.

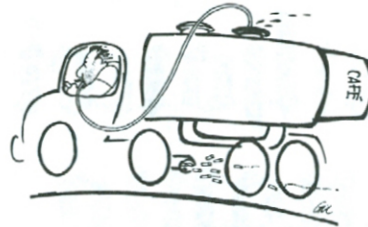
E, citamos por exemplo, a nível de recomendação pessoal, evitar o uso abusivo do cigarro e do café e, no que se refere ao trabalho, maior controle nas horas que fica dirigindo".

Na consulta feita aos caminhoneiros agregados à empresa ou mesmo seus funcionários, ficou bem claro que a maioria tem o hábito de espantar o sono com a ingestão abusiva de café, que realmente é um estimulante - e mais, afugenta a solidão -, além de chegar a queimar mais cigarros que óleo diesel.

Isto é prejudicial à saúde e no caminhoneiro, devido ao excesso, os efeitos são ainda, mais graves, segundo afirmam os técnicos da Faculdade de Saúde Pública da USP.

Novos hábitos

Na sequência, o trabalho revela a



O café e o cigarro transformam-se num "combustível" perigoso.

necessidade de se mudar hábitos, como por exemplo o da alimentação. Recomenda a dra. Frida Fischer, que o caminhoneiro faça uma boa refeição à hora do café da manhã, à base de frutas, queijo, geléias, leite, pão, manteiga e até ovos, em troca do famigerado pingado com pão e manteiga, que na prática, acaba sendo pão com margarina. As normas já definidas pela Saúde Pública mostram bem as vantagens de uma boa refeição pela manhã e, também, sugerem alterações nas refeições seguintes e chegam a condenar a ingestão frequente de sanduíches, como almoço ou jantar.

Para a Dra. Frida Fischer, mudar a alimentação só não basta. Outro problema sério são as condições de trabalho. E, para isto chega a sugerir um controle rigoroso das horas de serviço. A estafa é a causa maior dos acidentes nas estradas.

Nesse trabalho, sem necessidade de alterar a legislação trabalhista em vigor, os técnicos recomendam apenas a sua rigorosa observância: "A lei fixa como carga horária de trabalho, 48 horas semanais e mais duas horas extras. Mas isto para o trabalhador em geral. No caso do caminhoneiro, as condições de trabalho são diferentes. O caminhoneiro numa estrada, fica o tempo todo com a atenção voltada para o volante, o que nós bem sabemos que não acon-

tece com outras profissões. Neste ponto, o desgaste é bem maior e, portanto, o controle para as horas trabalhadas deve ser mais rígido".

O descanso regular é da maior importância não só para a saúde do caminhoneiro, como também como fator de se evitar acidentes. Dra. Frida Fischer chama a atenção para casos comuns, como a prática de se espantar o sono com a ingestão de café e o consumo abusivo de cigarros, que acabam causando sérios transtornos na vida do caminhoneiro. E destaca: "A sobrecarga horária de trabalho leva a um processo de estafa, que provoca lapso de vigília, ou seja um sono de fração de segundos, que pode causar desastres".

Outro ponto considerado no estudo da dra. Frida Fischer é o critério admitido pelo caminhoneiro para o descanso. A pesquisa mostrou que muitos profissionais do volante ficam horas dirigindo e vão se recitando com café, cigarros e até o chamado "arrebite" e, depois, tiram um fim de semana para dormir.

Para os professores médicos da Faculdade de Saúde Pública da USP, isto é prejudicial ao desempenho, sem precisar destacar que acaba com a saúde de qualquer um e é condenado por todas as normas de saúde do trabalho.

Recomendam, então, o descanso regular. Algumas horas de sono a cada jornada de trabalho, valem mais que um fim de semana na cama.

E por fim, há a recomendação da prática de exercícios físicos, que devem ser feitos regularmente e de forma simples. Ao iniciar a jornada de trabalho o caminhoneiro deve correr um pouco, pode ser até ao redor do seu próprio caminhão; fazer flexões e se utilizar da carroceria do "bruto" para improvisar uma barrafixa, mas tudo sem exagero. E há cada seis meses, o caminhoneiro deve procurar um médico para avaliar seu estado geral de saúde.

Polícia espanta os bandidos da BR-116

Acordo firmado entre as autoridades policiais dos estados do Paraná, S. Paulo e Rio de Janeiro já permite ao caminhoneiro desfrutar de um serviço de proteção ao longo da rodovia BR-116, entre Curitiba e o Rio de Janeiro.

O primeiro Estado a desenvolver um trabalho de proteção ao caminhoneiro foi o Paraná, através de trabalho alicenciado na chamada "Operação Ouro-Verde", que dá segurança ao transportador de café, do Interior do Estado para o Porto de Paranaguá. O secretário de Segurança Pública paranaense, dr. Luiz Felipe Haj Mussi, foi o pioneiro na execução de medidas de proteção nas estradas, criando um sistema de comboios e controle de passagem do caminhoneiro pelos postos da Patrulha Rodoviária - e este trabalho vem mostrando resultados excelentes.

Assim, quase toda a malha rodoviária paranaense conta com a atual "Operação Caminhoneiro".

Esse exemplo está sendo seguido por outros Estados e, em São Paulo, o secretário Michel Temer implantou um sistema de proteção inicialmente para quem roda na Via Dutra - trecho da BR-116, entre o Rio de Janeiro e S. Paulo, mais precisamente na região do Vale do Paraíba, onde as estatísticas mostram um quadro assustador de roubos de caminhões, assassinatos de motoristas e desvio de cargas.

A "Operação Caminhoneiro" no Estado de S. Paulo está sendo coordenada pelo dr. Benedito Chiáradia e já mostra bom resultado. Pelo menos dos números que a Polícia paulista registrava de casos de assaltos a caminhoneiros, desvios de cargas e roubos de caminhões, o volume desses delitos caiu em 80%.

A Polícia de S. Paulo está desenvolvendo comandos ao longo da Via Dutra - no Vale do Paraíba - mas a Polícia Rodoviária, juntamente com a Polícia Civil e Polícia Militar, forma comandos constantes nas estradas e isto está fazendo com que marginais que costumam atacar nas pistas procurem outras regiões.

Também, já está funcionando em S. Paulo uma Delegacia de Polícia especializada em roubos de caminhões e desvio de cargas, sob o comando do delegado Firminio Pacheco e instalada nas dependências do Degran, no Parque D. Pedro II, telefone 229-7606.

Operação Apoio

A proteção que o caminhoneiro tem ao longo da BR-116, a partir de Curitiba até o Rio de Janeiro, é a Rede de Apoio.

Em determinados postos de serviços, identificados com placas indicativas o caminhoneiro encontra pátio para estacionamento, restaurantes, lanchonetes e serviços de eletricidade e borracharia tudo com proteção policial. E mais, esses postos dispõem de rede de aparelhos de telex interligados ao sistema nacional, que permite contatos rápidos com as autoridades e mesmo com a Associação Brasileira dos Caminhoneiros-ABCam, que está integrada ao processo de proteção nas estradas.

As autoridades policiais recomendam que o caminhoneiro evite parar nos acostamentos para bater pneu ou mesmo preparar as refeições no "gavetão". Tudo isso pode ser feito com a proteção da Polícia, nos postos da Rede de Apoio, já funcionando na BR-116, e logo estendidos para o País todo.

Qualquer reclamação sobre esse sistema, pode ser feita à sede-central da ABCam, pelo telefone 227-7688, DDD 011, em S. Paulo.

O rei da festa



Foto: Oswaldo/Foto Rio

O artista Sid Mosca caprichou mesmo em mais essa pintura especial e o T 112 Intercooler da foto acabou virando a grande atração da "Festa do Carreiteiro", realizada no final de julho, em Guaratinguetá - (SP). Aproximadamente 10 mil companheiros de estrada participaram da festa promovida pela revista "O Carreiteiro". E muita gente também curtiu adoidado o "Acampamento do Caminhoneiro", que funcionou todas as noites, ao lado do recinto de exposição, numa iniciativa brilhante da ABCam.

Durante todos os dias, o estande da Scania esteve movimentadíssimo, com muitos colegas carreiteiros e suas famílias conhecendo, em detalhe, o tão falado Intercooler com pintura especial. Também no estande, não faltaram pessoas compreensivas que, prontamente, aderiram à campanha de doação de sangue promovida pela Scania, a fim de atender aos doentes necessitados do Hospital do Câncer. Enfim, foi mais uma festa incrível!

Revelação do caminhoneiro Carlão com seu Scania:

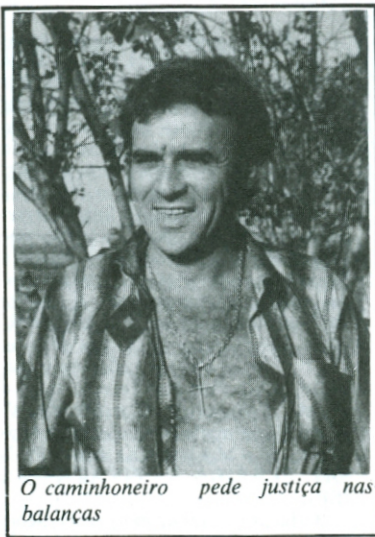
“Este caminhão levantou a minha vida”

“Desde que tenha vontade e não crie barreiras para si mesmo, qualquer carreteiro vai para frente”. Esse é o lema do caminhoneiro autônomo Carlos Roberto da Silva, o conhecidíssimo “Carlão” de Ribeirão Preto (SP), 38 anos – sendo 12 anos de estrada –, casado, pai de três filhos e proprietário de um potente R 142, sempre pronto para transportar carga seca para o Norte e Nordeste.

“Todos têm que trabalhar e não tem jeito”, costuma dizer o animado “Carlão”, mostrando como é a vida solitária na estrada: “Atualmente, para o caminhoneiro fazer mesmo a vida tem que puxar até 20 horas por dia. Mas, também, não tem erro – se o caminhoneiro tiver um caminhão com conforto, que agente mesmo o tranco, em dois anos ele ajeta a vida e sai do sufoco”.

No momento, “Carlão” roda 18 mil km por mês. São três viagens mensais, cada uma de 9 mil km e durando 9 dias, sempre com 35 toneladas, tanto na ida como na volta. Ele transporta tijolo e ferro da Transjuta para o Pará e o Ceará. Traz papel da Transleil de Belém (PA) para São Paulo. E leva carga geral da Transpuma para Belém, completando o ciclo mensal, que lhe rende Cr\$ 25 milhões líquidos (o seu faturamento bruto mensal passa dos Cr\$ 50 milhões).

Ele faz questão de ressaltar que, com o pessoal da Transjuta, tem “amizade quase de família”, propiciada por um relacionamento íntegro que já dura 12 anos. Sua outra família está na concessionária Tarráf, de Ribeirão Preto, que chegou a garantir-lhe um financiamento próprio – sem o



O caminhoneiro pede justiça nas balanças

sistema bancário –, para que ele tirasse um T 112 0 km, há quase três anos. “Foi um negócio de irmão mesmo”, lembra o comovido “Carlão”.

Confeiteiro no Volante

Nascido em São Joaquim da Barra, no Interior de São Paulo, “Carlão” acabou virando caminhoneiro sem querer. “Até 1973, eu era soldado da Polícia Militar – conta – e tinha uma confeitaria em Sumaré (SP). Um dia, fui escolhido como padrinho de casamento do meu amigo Tiguer, que era caminhoneiro, e dei de presente pra ele a entrada paga de um caminhão leve novinho. Ele só teria que continuar pagando. Mas ele acabou se apertando, falou comigo e preferiu me devolver o caminhão, que ficou parado durante três meses. E eu fui pagando as prestações”.

“Quando chegou o verão



“Carlão” e seu R 142: sem medo de dar duro na estrada!

daquele ano – prossegue –, caíram as vendas dos doces e eu acabei vendendo a confeitaria para um rapaz de São Bernardo do Campo, que apareceu por lá. Aí, como estava parado, peguei o caminhão e comecei a fazer o transporte de bobinas de ferro entre Santos e São Paulo. De repente, apareceu uma carga para o Rio de Janeiro – logo o Rio, para onde eu nunca tinha ido! Mas fui. E depois, seguí para Belo Horizonte, já enfrentando a estrada pra valer. Como o caminhão pequeno não estava aguentando a puxada, comprei um semi-pesado 0 km. Exatamente no dia 15 de fevereiro de 1979, estava em Palmitos (SC) e comprei meu primeiro Scania, um L-110 usado que eu olhei com um medo danado, achando que o caminhão era grande demais para mim e que eu, sozinho, poderia sofrer com a manutenção. Assu-

mi o compromisso de pagar o L-110 em 90 dias, com essa preocupação ainda na cabeça. Mas já de cara peguei uma carga para Natal (RN) e de lá fui me virando com outros transportes. Conclusão: em apenas 42 dias o caminhão estava pago e, ainda, botei pneus radiais nele”.

Cadê o Carlão?

Em 1982, o “Carlão” foi até a concessionária Tarráf e fez o negócio que, realmente, ajeta a sua vida. Ele narra o que aconteceu: “O pessoal da Tarráf fez para mim um financiamento sem banco, onde eu entreguei o L-110 por Cr\$ 4,5 milhões, assumi duas parcelas de Cr\$ 1,2 milhão para pagar em 60 e 90 dias, e mais 10 prestações de Cr\$ 700 mil. Daí, já tratei de ir para São Paulo e peguei feijão para levar até Salvador. De Salvador, transportei ferro para a hidrelétrica de Tucuruí, no Pará. Aí, acabei ficando 60 dias na ida-e-volta entre Tucuruí e Recife, levando madeira e trazendo cimento para a obra da hidrelétrica. Quando voltei para Ribeirão, minha família e meus amigos estavam que nem loucos me procurando! Mas cheguei de bolso cheio e já paguei as duas parcelas de Cr\$ 1,2 milhão, sendo que uma nem tinha vencido, e mais duas prestações de Cr\$ 700 mil. Aproveitei e comprei também uma carreta nova, a prazo e na base da cara-e-coragem! E fui pagando isso aos trancos e barrancos, até estar tudo limpinho”.

Com sua iniciativa e vontade de trabalhar, “Carlão” não demorou muito para trocar novamente de caminhão. Em julho do ano passado, ele adquiriu o R 142, ano 83, que mantém até hoje, assumindo uma dívida de Cr\$ 8 milhões para ser saldada em 30 dias. Não deu outra: com 28 dias, o caminhão já estava totalmente pago. E parece que o “Carlão” não está querendo parar por aí: em maio passado, ele adquiriu uma cota do Consórcio Nacional Scania, já programando a futura troca do veículo.

“Como se vê – afirma o caminhoneiro –, quando a gente quer mesmo uma coisa, ninguém segura. A única coisa que me incomoda de fato é a injustiça que a gente tem que engolir, quando enfrenta o pessoal das balanças. Cheguei a ser multado por excesso de 70 kg que, na verdade, é o meu peso! Enquanto isso, tem muito excesso de verdade, que passa tranquilo. E isso não mudou com a estória de Nova República”.

Força jovem de Darcizinho renova a frota dos Bobato

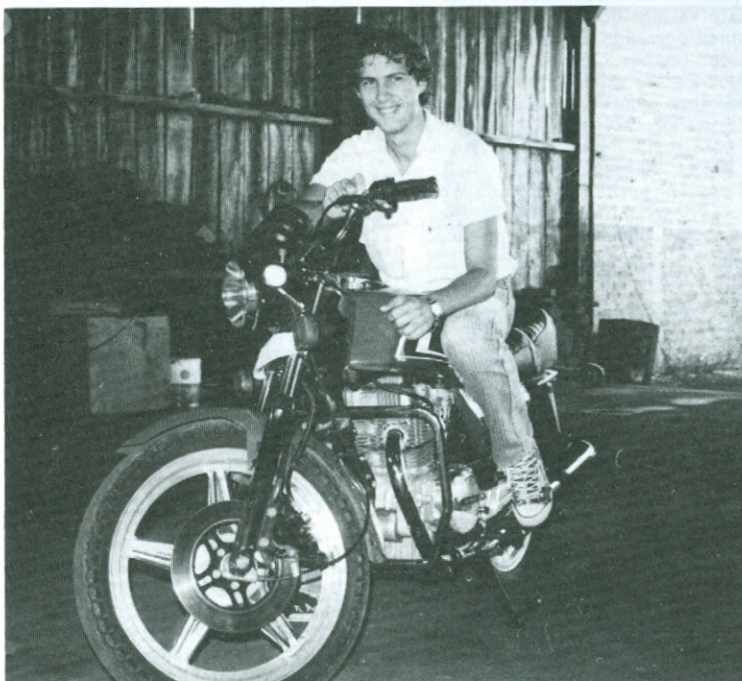
Com apenas 20 anos de idade e cursando o terceiro ano de Administração de Empresas, Anselmo Darcy Bobato – carinhosamente chamado de “Darcizinho” pelos amigos – já está assumindo e fazendo funcionar pra valer a transportadora do pai, Antônio Darcy Bobato, sediada em Arapongas, cidade que fica a 35 km de Londrina (PR). Naturalmente que o experiente pai continua firme na ativa, mas o espírito jovem de “Darcizinho” foi fundamental, por exemplo, para a oportuna renovação da frota, que está trazendo muitos lucros para a família.

“Meu pai começou a trabalhar como empregado de uma madeireira – fala Darcizinho –, e com muito esforço conseguiu montar a transportadora, que hoje tem quatro carretas, todas Scania, sendo um T 112

H 4 x 2 ano 84. A gente trabalha com carga em geral, transportando para o Mato Grosso e Interior do Paraná”.

“Sempre pensei em trabalhar com o meu pai – continua – e há dois anos entrei na transportadora, para ajudar na parte de escritório. Daí em diante fui também pegando prática com os caminhões. Com muita ajuda do meu pai, estou conseguindo aprender cada vez mais e a minha intenção, no futuro, é ficar com a transportadora. Mas tem muito chão pela frente! No momento, é o meu pai que toca mesmo o negócio”.

Juntamente com os bons resultados obtidos pela experiência do pai, Darcizinho está trazendo novidades importantes para a empresa, como o maior rigor nas compras e mesmo nos serviços de manu-



Darcizinho: espírito jovem ajuda na transportadora.

tenção. “Também procuro incentivar muito o trabalho dos motoristas”, diz. Outra boa novidade foi a renovação da frota: “Chegamos a ter 12 caminhões Alfa-Romeo antigos, que davam muito trabalho. Vendemos tudo e entramos pra valer na linha Scania”.

Cliente da concessionária Irmãos Lopes, de Londrina, a empresa da família Bobato já estruturou seu crescimento com base nos Scania. Esta é a conclusão de Darcizinho: “A gente já mexe com o Scania há tempos e sabe dos defeitos e vantagens. Na verdade, praticamente não há defeitos. É um caminhão muito confortável e não se compara com os similares. O Scania conseguiu manter uma tradição de boa qualidade”.

Cartas ao Rei

Para a nossa alegria, o Brasil inteiro continua a se corresponder com o "Rei da Estrada"! Isso prova, mais uma vez, que o nosso Jornal está chegando às mais distantes localidades do País e, além disso, fala a mesma linguagem daqueles que convivem com o Transporte de Carga e de Passageiros. E tem mais: as cartas identificam a louvável vontade de participação de nossos leitores, que não se limitam simplesmente a receber informações prontas, mas querem também dar suas sugestões e apresentar críticas. O recado do leitor é a matéria desta seção. Vamos a ele:

Parabéns à Equipe

"É com grande satisfação que comunicamos a V. Sas. que estamos recebendo periodicamente as edições do jornal 'Rei da Estrada' e aproveitamos o ensejo para parabenizar toda a equipe, pois através dele estamos sempre por dentro das últimas novidades dos produtos Saab-Scania do Brasil, bem como de seus concessionários e clientes, e que serviços como este deveriam servir de exemplo para as outras montadoras do Brasil." - ANTONIO CELSO NARDY, TRANSPORTADORA NGD LTDA., SUMARÉ (SP).

Redação: Agradecemos pelo elogio, prezado Antonio, e estamos batalhando para manter o "Rei" na linha mais informativa possível. Esperamos contar sempre com o seu apoio.

Pedido da Mamãe

"Escrevo esta cartinha para o meu filho, Egberto, de 4 anos. Apesar de não saber ler ainda, ele fica olhando atento às fotos que o 'Rei da Estrada' publica e recorta os caminhões e ônibus Scania, para guardar na gaveta. Seu pai é caminhoneiro e trabalha no Intercooler. Sempre que pode, o Egberto acompanha o pai nas viagens e fica todo orgulhoso quando seu pai chega em casa de caminhão. Ele tem uma coleção de miniaturas do Scania 112 H e 112 M, com tanques, mas não tem com outras cargas. Outro dia ele falou: "Pai, esse jornal deveria sortear uma Scania com carga, pois eu não tenho nenhuma e no jornal tem muitas". Sempre que o pai vem de caminhão para casa, ele tira foto do Scania e guarda na sua gaveta. Ele ficaria muito contente se vocês aumentassem sua coleção de fotos, mandando posters do Scania R 142 e T 112. Olha, eu nem sei transmitir o que o Egberto sente por caminhões. O pai dele já trabalhou com 142, 141, 112 M, 112 H e agora um Intercooler. Por isso, o Egberto é apaixonado por caminhões. Espero que vocês proporcionem essa alegria a meu filho. Desculpe os erros e desde já, muito obrigada." - EGBERTO ALVES DE CAMPOS, VALPARAÍSO (GO).

Redação: Essa carta, realmente, mexeu com a gente. Ficamos emocionados com o relato da mãe que preferiu mencionar apenas o nome do garotinho Egberto e já estamos atendendo aos pedidos, no que é possível. Acreditamos que, independente de ter um Scania, o exemplo de trabalho e carinho do pai é fundamental para a sã paixão demonstrada por Egberto. Desejamos felicidades à família toda!

Participação e Posters

"É com prazer que escrevo estas curtas letras e espero ser correspondido. Ao ler as reportagens do "Rei da Estrada", gostei muito, pois é a primeira vez que pego num jornal desse tipo. Eu trabalho numa empresa de ônibus rodoviários (a Transpen) e achei o jornal aqui na empresa. Gostaria de saber como faço para conseguir mais uma vez este jornal, pois quero sempre ler estas reportagens. Querida saber se é pago ou não, para ser assinante dele. Também gostaria de saber se é possível conseguir livros de instruções dos ônibus BR-116 e K 112, pois gostaria muito de ter estes livros. Aqui, trabalhamos

com esses carros e eu não tenho tempo suficiente para fazer um curso prático da fábrica. E outra coisa que eu gostaria muito de poder ganhar de você, se for possível, é um poster do Paradiso ou do BR-116, pois vi que alguns colegas do jornal pediram e iriam ser atendidos. Agradeço muito pela atenção que me deram e fico muito grato em participar desse jornal." - GILMAR MEDEIROS FIGUEIREDO, PIRITUBA, SÃO PAULO (SP)

Redação: Prezados Gilmar, ficamos contentes pela sua participação no "Rei" e já estamos atendendo aos seus pedidos, dentro das possibilidades. Aliás, você não precisa pagar nada para receber o "Rei"! Agradecemos pela carta e, apesar de sua dificuldade com o tempo, esperamos tê-lo um dia como aluno de nosso Treinamento de Serviço, com aulas na fábrica. Até a próxima!

Futuro Engenheiro

"Venho por meio desta parabenizá-los pelo ótimo desempenho do 'Rei da Estrada'. Há algum tempo tenho lido e acho uma excelente publicação. Sou estudante de Engenharia da FEJ e moro em Araraquara. Toda semana viajo para lá e tenho possibilidade de acompanhar os veículos Scania nas estradas, pois ando nos ônibus Diplomata 260 e Diplomata 350, com mecânica Scania 112. Além disso, observo muito o circular dos fascinantes caminhões, ou 'cavalos', Scania Intercooler e Scania 112 H. Isso me fascina há algum tempo. Por isso, gostaria de receber informativos técnicos sobre motor, parte elétrica, manuais dos ônibus ou caminhões, posters, enfim qualquer tipo de material relacionado aos veículos acima citados. Gostaria muito de receber também o 'Rei da Estrada', pois admiro demais este informativo. Gostaria de saber também se há algum tipo de réplica em miniatura desses veículos e se elas podem ser dadas para mim. Desde já, fico muito agradecido pela atenção dispensada." - ALEXANDRE QUESSADA, ARARAQUARA (SP).

Redação: Pois é, Alexandre, nada melhor que curtir uma estrada toda semana, não é? Quanto aos pedidos, já estamos atendendo, embora fiquemos devendo os manuais e a miniatura. Agradecemos pela carta.

Leitor Agradecido

"Acuso o recebimento de sua carta, pela qual me foi enviado o jornal 'Rei da Estrada' nº 10. Confesso ter ficado muito agradecido com a honra que me concedestes. Aproveito para enviar meus sinceros elogios a este veículo de informação, onde destaca o grande desempenho desta marca famosa. Espero continuar recebendo tão valiosa atenção. Desejando-lhes sempre o tão almejado sucesso, subscrevo-me." - DANIEL GONÇALVES DE FARIA, MORRO AGUDO (SP).

Redação: Caro Daniel, a honra é nossa em tê-lo como leitor do 'Rei'. Esperamos que continue gostando. Abraços!

"Rei", o Máximo

"Recebi um exemplar do "Rei da Estrada" e achei o máximo; é o que eu sempre quis! Sou um grande admirador de ônibus, principalmente os Scania e, aproveitando a oportunidade, gostaria de pedir-lhes que me mandassem fotos dos mesmos; se possível, é claro. Já que gostei muito do 'Rei da Estrada', peço encarecidamente que contínuem enviando este ótimo jornal." - MARCO ANTONIO MARIN DA SILVA, CURITIBA (PR).

Redação: Puxa vida, Marco Antônio, você gostou mesmo hein?! Mas pode ficar tranquilo: o seu 'Rei da Estrada' será enviado regularmente. Agradecemos pela manifestação!

Reportagem Breve

"Informamos a V. Sas. que de posse do exemplar do seu jornal 'Rei da Estrada', edição de maio/85, lemos com atenção todo o seu conteúdo, vazado em termos objetivos sobre os mais diversos assuntos, bastante edificantes, diga-se de passagem, para todos quantos militam dentro do universo dos transportes. Observamos, particularmente, à página 10 do citado jornal, uma reportagem sobre a Translima, que achamos muito interessante, por sentirmos que a referida empresa, não obstante os percalços com os quais nos defrontamos quase que diariamente, continua progredindo. Estendemos aqui os nossos sinceros parabéns aos seus diretores. Gostariamos, aproveitando o acaso, e considerando-se o grande número de unidades de tração da tradicional marca Scania que possuímos, de, se possível, sermos alvo também de uma reportagem no seu prestigioso jornal, uma vez que entendemos que a mensagem nele inserida terá grande repercussão para nós outros, tanto em escala nacional, como além fronteira. Agradecemos a sua atenção a respeito do assunto, apresentando-lhes os nossos mais elevados protestos de apreço." - W. A. FABRI, RODOVIAÁRIO MICHELON LTDA., SÃO PAULO (SP).

Redação: Inicialmente, gostaríamos de agradecer pelo elogio. E podemos garantir, também, que em breve a importância do Rodoviário Michelin - cliente de nossa concessionária Codema - será destacada nas páginas do "Rei da Estrada", através de bela reportagem. Aguarde.

Desabafo do Carreteiro

"Venho através desta cumprimentá-los por este jornal tão importante sobre os caminhões Scania, que também por mim não deixam de ser os "reis da estrada". Eu trabalhei seis anos em uma boléia, não de um "rei", mas de um Mercedes-Benz, que não deixa de ser um bom caminhão para quem não pode estar na boléia de um "rei". Companheiros, hoje eu trabalho em um serviço completamente diferente, pois para nós, empregados de donos de caminhões, é muito difícil, pois só se ouve muita reclamação dos patrões que rendemos pouco e o frete é muito barato. Tenho vontade de vender o caminhão e outras coisas mais me fizeram afastar desta profissão que até hoje gosto e admiro, pois nós, motoristas, estamos em contato com o progresso, carregando cargas de um lado para outro, servindo à população brasileira. Companheiros, conheci este jornal por um caminhoneiro e gostaria de recebê-lo também, se possível todos os números, pois quando se fala de caminhões e estradas, algo queima dentro de mim e me vem a lembrança dos seis anos de estradas tão maravilhosas. Cordiais saudações ao pessoal do 'Rei da Estrada', que está de parabéns." - GERALDO SALES VIEIRA JÚNIOR, IBAITI (PR).

Redação: Infelizmente a vida do caminhoneiro tem também o seu lado triste, na luta pelo sustento, caro Geraldo. Mas temos certeza que esse amor que você tem pelo dia-a-dia na estrada vai fazer com que supere os atuais obstáculos. O negócio é ir em frente e entrar na briga pra valer, sem se importar muito com os momentos difíceis que, afinal, todo mundo tem. Lembre-se que outros companheiros de jornada, caminhoneiros iguais a você, estão lutando como podem para superarem as dificuldades! E muitos já venceram! Agradecemos por sua carta e desejamos, sinceramente, sucesso nessa luta!

Colecionador de Belém

"Venho através desta carta para dizer que estou encantado em conhecer o jornal 'Rei da Estrada'. Mas infelizmente só posso ler quando estou na Transmaciel. Só tenho um jornal 'Rei da Estrada' que ganhei lá em Anápolis (GO), na Vepesa, quando fui arrumar o caminhão Scania L-111 S. Até hoje não tenho um jornal meu mesmo. Faço coleção da revista

'O Carreteiro', 'Boléia', 'Carga', 'Jornal do Carro' e outras. Mas não tenho o jornal da Scania, 'Rei da Estrada'. Eu queria saber se daria para mandar o jornal para mim, porque eu ficaria contente. Se possível, poderiam me mandar desde o primeiro número e um poster." - JOEL LOPES, BELÉM (PA).

Redação: Prezados Joel, o seu jornal 'Rei da Estrada' está seguindo, por correio. E você vai receber, de agora em diante, todas as edições. Só os números atrasados ficarão de fora, pois temos apenas exemplares de arquivo das edições antigas. Agradecemos pela carta!

Entrando no Scania

"Fiquei muito contente em receber mais um exemplar do 'Rei da Estrada'. Aproveitando esta correspondência, também estou comunicando que comprei a minha primeira Scania. É uma H 112, modelo T, ano 83 e pela qual estou muito feliz. Gostaria também, se possível, que me enviassem alguns detalhes sobre a Scania, modelo T H 112, com pintura modificada, como a do exemplar nº 9, e fotos sobre os modelos T e R, 112 e 142. Também gostaria de receber catálogos e fotos sobre os caminhões equipados com Intercooler e o endereço da revista 'Caminhoneiro'. Antecipadamente, meus agradecimentos." - MARCELO APARECIDO PEREIRA - PIRACICABA (SP).

Redação: Antes de mais nada, Marcelo, nossos parabéns pela aquisição de seu Scania. Esperamos que você tenha sucesso com esse caminhão. Quanto às fotos de pintura especial, elas já estão seguindo, por correio. E o endereço da revista 'Caminhoneiro' é este: Rua Saíd Aiach, 306 - Paraíso - São Paulo (SP) - CEP 04003. Boa Sorte!

Poeta do Asfalto!

"Venho apresentar sugestão de uma campanha promocional para o caminhão marca Scania. A idéia é: lançar no jornal 'Rei da Estrada' um concurso nacional de frases ou versos para o caminhão Scania. Uma segunda sugestão é o Grande Concurso Scania de Estória de Caminhoneiros e Histórias de Estrada.guardo um pronunciamento de V. Sas. sobre as duas sugestões." - OSWALDO, SANTA BÁRBARA D'OESTE (SP).

Redação: Pois bem, Oswaldo (por que não consta seu sobrenome?), está registrada a sua proposta. Por enquanto, vamos publicar algumas das frases que você mandou: "Vamos derrotar o Fundo, exportando caminhão Scania para o mundo"; "Sou carreteiro esperto, não me deixo enganar, transporte com economia, só caminhão Scania poderá me dar". Está bom assim? Então, desde já deixamos esta seção à disposição de outros "poetas do asfalto", que queiram enviar suas frases ou seus versos. Se enviarem, nos publicaremos! Combinado?

Queremos Trabalhar

"Olá! Meu nome é Lídio Hanemann. Adoro os caminhões Scania T e R. A minha vida depende deles. Aposto que o senhor já me conhece e adoraria trabalhar para o Sr. Norrman, ou seja, trabalhar na Saab-Scania,

porque não aguento mais de tanto esperar para ter um caminhão. Acho que só o senhor podia me dar um emprego na Saab-Scania. Toda noite só penso neles. No meu quarto está cheio de posters de Scania e duas miniaturas. Se conseguirmos um trabalho na Scania, logo vou ter um caminhão real como sonho. Agradeço desde já." - LÍDIO HANEMANN, JARAGUÁ DO SUL (SC).

Redação: Você gosta mesmo de Scania, hein Lídio? Mas lembre-se que você só tem 14 anos e, portanto, ainda não pode dirigir. O melhor, no momento, é continuar seus estudos e procurar manter contato com os caminhoneiros. Um dia você chega lá! Vamos torcer!

Novidades Internacionais

"Venho por meio desta solicitar a V. Sa. a gentileza de me enviar se for possível, com as respectivas fichas técnicas, os dados dos caminhões que a Scania do Brasil produz e algumas novidades no mercado internacional. Além disso, gostaria de receber o jornal 'Rei da Estrada', que muito me interessou e me ajudaria imensamente nos meus estudos, uma vez que estou cursando a área de Mecânica no Colégio Técnico 'Martin Luther King', localizado aqui na Zona Leste." - WALDIR KANASHIRO, VILA CARRÃO, SÃO PAULO (SP).

Redação: Ok, Waldir! Seu material já está seguindo pelo correio e o 'Rei' você receberá regularmente. Agradecemos pela participação. E quanto às novidades internacionais, elas costumam sair na seção "Exterior" do nosso jornal. Acompanhe e comente.

Cumprimentos e Pedidos

"Vimos por intermédio desta parabenizá-lo pela excelente qualidade editorial e gráfica do jornal 'Rei da Estrada' e, ao mesmo tempo, solicitar o envio periódico desta publicação." - WALTER SOUZA, JOINVILLE (SC).

"Quero felicitar-lhes pelo ótimo trabalho que estão exercendo através deste jornal. Por ser um admirador do assunto, desejo me tornar mais um assinante deste importante meio de comunicação. Gostaria de receber junto com o jornal material informativo, tal como posters, folhetos e revistas do ramo. Sem mais, agradeço." - ROGÉRIO FANTINI, SÃO PAULO (SP).

"Solicitamos o especial obséquio de nos enviarem o jornal 'Rei da Estrada'. Sendo só o que nos apresenta para o momento, prevaleçemo-nos da oportunidade para renovar os protestos de estima e consideração." - IRMÃOS SERVEZÃO & CIA LTDA., EMPRESA ITUANA DE TRANSPORTES COLETIVOS, ITU (SP).

Redação: Agradecemos os cumprimentos enviados por estes leitores e informamos que passarão a receber as futuras edições do nosso jornal.

E aqui fica um abraço a todos os leitores do "Rei". Se você também quiser escrever para nós, basta endereçar a correspondência da seguinte forma: REI DA ESTRADA - SAAB-SCANIA DO BRASIL S/A - Setor de Imprensa - Av. José Odorizzi, 151 - São Bernardo do Campo (SP) - CEP: 09700.

Desenho do leitor Lídio Hanemann, de Jaraguá do Sul (SC).



REGISTRO

Engenharia de Vendas programa debates com gerentes operacionais



Thiers e Renê: informações úteis para clientes.

Mais de 20 diretores e responsáveis pelos setores operacionais de empresas transportadoras de carga participaram, de 10 a 14 de junho, na fábrica (São Bernardo do Campo/SP), do primeiro encontro de Gerência Operacio-

nal de Clientes, promovido pela Engenharia de Vendas da Scania.

Essa foi a abertura de uma série de reuniões que a Scania está promovendo com seus clientes, para abordar temas diretamente ligados à operação das frotas, como a situação do Transporte do País, custos operacionais, renovação de frotas, sistemas de transportes, análise operacional, computação em Transportes, operação e tecnologia do produto e outros.

Tendo a frente o responsável pela Engenharia de Vendas da Scania, engº Renê Perroni, o encontro inicial contou com expressiva participação dos transportadores, que puderam assimilar novas informações, visitar a fábrica e expor detalhadamente suas posições em relação ao trabalho no setor. No encerramento do encontro, esteve presente o presidente da NTC, Thiers Factori Costa, que fez importante palestra sobre o Transporte e a Constituinte.

Agora, a Engenharia de Vendas da Scania já prepara o segundo encontro do gênero, que deverá reunir em setembro próximo, mais 25 clientes das mais variadas regiões do País.

Bombeiros de SP recebem mais 3 caminhões Scania



No ano passado, a corporação recebeu quatro T 112

Através da concessionária Codema (Guarulhos/SP), a Scania está entregando mais três caminhões T 112 H 4 x 2 para o Corpo de Bombeiros da Cidade de São Paulo. Os novos veículos têm motor com aspiração natural, caixa de câmbio de cinco marchas, distância entre eixos de 5,40 metros e estão recebendo equipamentos especiais – como volumosos tanques d'água e comandos de espuma, entre outros –, para entrarem em operação já neste segundo semestre.

O Corpo de Bombeiros conta, em São Paulo, com 109 veículos específicos para o combate a incêndios. Desse total, 20% são veículos pesados, considerados como "reserva estratégica",

por terem capacidade equivalente a quatro médios, em termos de volume dos tanques e potência das bombas.

Desde 1962, a corporação utiliza caminhões Scania em seus trabalhos e, em meados do ano passado, recebeu lote de quatro novos veículos da marca, um deles equipado com o "Auto Lançador Aéreo", um braço-mecânico de 30 metros, com alcance até o nono andar de um prédio.

No novo lote que entrará em operação ainda este ano, um dos Scania T 112 terá também o equipamento "ALA" que, comprovadamente, facilita os trabalhos de salvamento e combate ao fogo.

Debate oportuno

Já "de olho" numa aproximação saudável com a Nova República, a NTC vai promover em Brasília, entre 17 e 19 de setembro próximo, sua 2ª Convenção Nacional dos Empresários do Transporte Rodoviário de Carga, esperando contar na abertura com as presenças do próprio Presidente da República, José Sarney, e do Ministro do Transportes, Affonso Camargo.

Durante o encontro, a entidade debaterá assuntos importantes para a categoria, como a conservação e segurança das rodovias, situação e ação das famosas balanças, política e econômica e energia, atuação política no Transporte Rodoviário de Carga e regulamentação de cargas perigosas e do transporte por ônibus.

Para participar da convenção, o frotista paga 10 ORTN's (se for sócio da NTC) ou 15 ORTN's (não sócio). Maiores informações podem ser obtidas pelo telefone (011) 549-6711.

A nova "BR"

Há 22 anos, começava a circular o "Boletim Rodoviário", que cresceu tanto a ponto de transformar-se na "Revista BR" e reunir nada menos que 50 mil leitores pelo País todo. Agora, neste mês de agosto, a tão conhecida revista BR, patrocinada pela NTC e presente constantemente nas mesas de trabalho dos frotistas de caminhões nacionais, está de "cara nova", a partir até do nome, que passa a ser "Brasil Transportes".

Além do novo visual, a revista ganhou oportunas modificações em suas páginas que, com certeza, atrairão número ainda maior de leitores. E por trás deste importante trabalho está a nova equipe de jornalistas da NTC, comandada pelo editor Adones Roco Alonso, nosso colega que tem no currículo brilhante serviços prestados nos Diários Associados (lembra-se dos antigos "Diário de São Paulo" e "Diário da Noite"?), e na Assessoria de Imprensa da Secretaria de Transportes do Estado de São Paulo. Sinal verdíssimo para nova revista da NTC!



Novepe, em Baieux: 3.500 m² de área construída

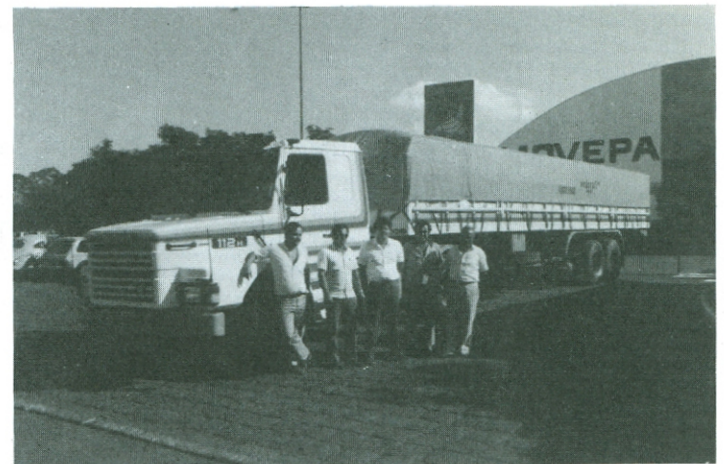
Novepe da Paraíba

Com a presença do governador do Estado da Paraíba, Wilson Braga, e demais autoridades locais, a Scania inaugurou em meados de junho passado mais uma concessionária, para atender aos seus clientes de caminhões e ônibus do Nordeste. Trata-se da Novepe da Paraíba, que inicialmente conta com 32 funcionários e ocupa 3.500 m² de área construída, numa área total de 15 mil m², localizada na Rodovia BR-101 (entroncamento de Natal e Campina Grande), nas proximidades da cidade de Baieux, a apenas três quilômetros de João Pessoa.

A Novepe da Paraíba pertence ao grupo empresarial dirigido por Henrique Menezes e está atuando com a seguinte diretoria: Urbiete de Araújo Macera (Diretor de Vendas), João Baptista Costa (Diretor Financeiro) e Miguel Arrichea (Diretor Técnico).

Em suas amplas e modernas instalações, o cliente Scania local pode encontrar todos os serviços de vendas de veículos, peças de reposição e assistência técnica. A sua oficina, que reúne todos os equipamentos e ferramental Scania, conta com 12 boxes de serviços.

Rodoeste: mais um T 112



Mais um caminhão T 112 H 4x2 está reforçando a frota de Rodoeste Transportes Rodoviários, de Assis (Interior de São Paulo). A entrega foi realizada pela concessionária Movepa, de Ourinhos (SP), e na foto aparecem: Ari B. Campos (Rodoeste), João B. Campos Filho (Rodoeste), Carlos Alberto Santilli (gerente da Movepa/Ourinhos), Antônio Prado Sanches (chefe da Oficina da Rodoeste) e João B. Campos (Rodoeste).



Intercooler na Pentágon: cenários viajam com rapidez

Supercar tem nova filial e entrega o 1º Intercooler

Após 30 dias de inauguração, a filial da Supercar em Santo André (Grande São Paulo) entregou no início de julho sua primeira unidade T 112 H Intercooler à Pentágon Transportes, empresa que atua no transporte de cenários, palcos e aparelhos de som, para a realização de shows em todo o território nacional.

Segundo nos informa o gerente de Vendas de Veículos da Supercar de Santo André, Antonio Carlos Ferreira, a Pentágon optou pelo Intercooler por "necessitar de um caminhão mais rápido e econômico, já que suas operações exigem a cobertura de longos itinerários em curto tempo". Com excelentes resultados obtidos na primeira viagem, a Pentágon já fez

novo pedido de Intercooler à concessionária, para entrega imediata.

A entrega oficial do primeiro Intercooler da Pentágon, foi realizada por Danilo de Oliveira e Sidney Marchini – gerente geral e representante de vendas da Supercar de Santo André, respectivamente – ao diretor da transportadora, Osmar Campos.



"Qualquer tipo de atividade que pára, perde posição. Temos que andar no dia-a-dia e não no ano-a-ano. Afinal, o trabalho sério e dedicado, com constância, faz o sucesso do homem".

Gontijo prepara expansão com mais 60 ônibus Scania



"Quando encosta um ônibus Scania para iniciar a viagem, o passageiro fica feliz. Se o ônibus for de outra marca, ele briga e chega a pedir para devolver a passagem".

Neste segundo semestre, a Empresa Gontijo de Transportes - uma das principais operadoras do Transporte Rodoviário de Passageiros do País - tem previsão de expandir sua frota com mais 40 a 60 ônibus Scania K 112, segundo informações prestadas pelo dirigente Abílio Pinto Gontijo. Instalada em Belo Horizonte (MG) e cliente tradicional da concessionária Itaipu, a Gontijo já conta com frota de mais de 600 ônibus - dos quais 150 Scania, entre os modelos K 112, BR 116 e B 111 -, para operar em 110 linhas intermunicipais e interestaduais, que atendem a 600 mil passageiros mensais. A cada mês, a frota da empresa chega a rodar 7 milhões de km e, nos períodos de Férias - como em janeiro passado - essa movimentação totaliza até 8,5 milhões de km/mês.

"Inicialmente - fala Abílio Gontijo -, não me fascinava muito pelos ônibus Scania, por desconhecimento quanto à resistência da suspensão. Com o tempo, isso passou. E depois, a chegada do K 112 provou que esse ônibus tem desempenho excelente. Não tenho restrições e posso afirmar que, para o meu tipo de trabalho, o Scania é o melhor ônibus feito no Brasil. Se trabalhasse só com estradas asfaltadas, o que já começa a acontecer, minha frota seria 100% Scania".

O empresário faz questão de afirmar que a preferência não é só pelo chamado "trem-de-força" (motor, caixa de câmbio e diferencial), mas envolve também o conforto. "Quando encosta um ônibus Scania para iniciar a viagem, o passageiro fica feliz. Se o ônibus for de outra marca, ele briga e chega a pedir para devolver a passagem", comenta, com um sorriso, Abílio Gontijo. "A Scania não deve nunca deixar de aprimorar o produto - prossegue -, para ser sempre o 'boi de guia' do Transporte Nacional de Passageiros. Qualquer tipo de atividade que pára, perde posição. Temos que andar no dia-a-dia e não no ano-a-ano. Afinal, o trabalho sério e dedicado, com constância, faz o sucesso do homem".

Trajória Brilhante

Falar de trabalho sério é, na verdade, o próprio relato da experiência de Abílio Gontijo, que culminou com a efetivação dessa genuína empresa-modelo para o Transporte de Passageiros. Hoje, os ônibus da Gontijo estão presentes, diariamente, em nada menos que 13 Estados do País e a empresa gera 2.600 empregos diretos, com

os mais completos benefícios e padrões de qualidade.

Homem simples e dedicado ao trabalho, Abílio Gontijo foi lavrador e auxiliar de mecânico até 1943, quando comprou seu primeiro veículo para o transporte coletivo - uma "jardineira" Chevrolet 1940, que passava de 6 a 7 horas nos reduzidos 70 km da estrada que liga Carmo do Paranaíba a Patos de Minas, no interior mineiro.

Sempre trabalhando com otimismo, ele viu sua frota crescer. Mas a primeira grande arrancada aconteceu mesmo entre 1965 a 1970, período em que fez a frota saltar de 8 para 80 ônibus, ao mesmo tempo que instalava sua sede em Belo Horizonte. "Nessa ocasião - recorda -, o transporte era muito difícil ainda, porque Minas Gerais tinha muitas estradas de terra e os empresários achavam que a lucratividade era pequena. Eu, ao contrário, fui comprando ônibus. Para falar a verdade, acredito que, quando a gente vem do Interior para a Capital, parece que tem maior visão e se arrisca mais". Nesse período, as linhas mais rentáveis da empresa ligavam Teófilo Otoni, Uberlândia e Patos de Minas a Belo Horizonte.

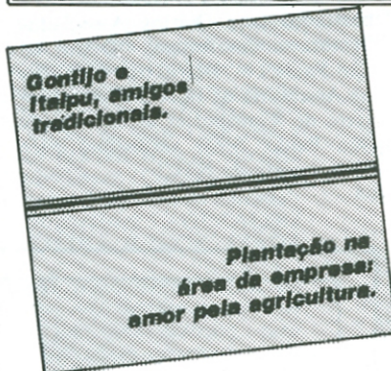
A segunda grande arrancada ocorreu a partir de 1980, quando a Gontijo comprou seu primeiro Scania, aderindo aos modelos B-111 e BR-116, "a título de experiência", como afirma o empresário. Dessa espécie de teste, surgiu a opção pelos B-111, "mais adequados às durezas das estradas mineiras." Mais tarde, com o lançamento da nova geração de ônibus Scania, Abílio Gontijo aderiu ao ônibus K 112 com suspensão por molas. Ele explica: "Gostaria de esclarecer que foi através da nossa experiência e de nosso relato, que a Scania procedeu alterações na suspensão do K 112, com a alternativa da utilização de molas. Para o meu caso, a suspensão mista de mola e ar é importante, já que as estradas continuarão ruins pelo menos por mais uns 10 anos, tendo em vista a falta de recursos financeiros do Governo e, conseqüentemente, a ausência de reparos ou melhoria das pistas".

Complexo Funcional

De fato, com suas tantas linhas pelo Brasil a fora, a Gontijo precisa de certos cuidados operacionais. Para se ter uma idéia do que é enfrentado nas estradas, a empresa chega a fazer o percurso de 3 mil km, que ligam São Paulo a Patos



Até o momento, a empresa tem 150 ônibus Scania em sua frota.



Direção em Família

A Empresa Gontijo de Transportes mantém, em sua direção, uma estrutura estritamente familiar, sob o comando direto do fundador Abílio. Esta é a sua diretoria:

- Diretor Presidente - Abílio Pinto Gontijo
- Diretor Superintendente - Abílio Pinto Gontijo Júnior
- Diretor de Manutenção - Júlio César Gontijo
- Diretor Administrativo - Luiz Carlos Gontijo
- Diretor Financeiro - Antônio Boaventura (genro de Abílio)
- Assessor de Manutenção - Marco Antônio Gontijo
- Relações Públicas - Washington Cora (genro de Abílio)
- Informática - Terezinha Gontijo Boaventura

da Paraíba. Esta é, na prática, uma autêntica aventura que dura 4 dias (48 horas por sentido) e envolve o rodízio de nada menos que 12 motoristas, 6 para ir e 6 para voltar. Se as estradas estão repletas de dificuldades, o mesmo não acontece na espetacular sede da empresa, que ocupa 110 mil m² em Belo Horizonte. Vários módulos, que totalizam 18 mil m² de área construída, agrupam, por exemplo, os serviços de recrutamento e seleção de motoristas, seriamente dirigidos por psicólogos, e todos os setores administrativos. Lá estão, em dois andares, alojamentos para 300 pessoas e o Controle de Operações de Tráfego; o prédio da administração central, com a Diretoria, Assessoria Jurídica, Setor de Computação e Auditório.

No conjunto modular, funcionam ainda o restaurante, vestiários e até um posto bancário. Nas oficinas, estão modernos equipamentos e pessoal especialmente treinado para a manutenção preventiva e corretiva dos ônibus, além de amplo almoxarifado de peças de reposição. Como se não bastasse, há ainda um galpão de reformas, soldas, pneus e materiais pesados.

Tão grande, bem equipada e movimentada que é, a oficina de Gontijo chega a lembrar uma típica estação rodoviária! Há 18 valas para a manutenção dos veículos e, cada uma, está equipada com macaco, tubulação de óleo lubrificante e de ar comprimido, injetor de graxa e ótima iluminação. "Todo ônibus que chega - diz Abílio Gontijo - já vai para a vala e passa pela manutenção preventiva. Temos também a filosofia de trocar o componente inteiro, ao notar o menor problema. Se, por exemplo, uma das molas quebra, o feixe todo é imediatamente trocado".

Às vezes, procedimentos desse tipo podem até parecer exagero, mas representam o verdadeiro espírito empreendedor de Abílio Gontijo, um eterno interessado na perfeição, que chega a produzir equipamentos próprios, para aprimorar seus reparos. Tal detalhe permite que peças inteiramente novas sejam produzidas nas oficinas da empresa. E essa dedicação se estende igualmente aos demais setores desse complexo empresarial de alta funcionalidade, a ponto do próprio Abílio Gontijo manter, na área da empresa, uma produtiva plantação de arroz, verduras e legumes, que além de garantir o abastecimento do restaurante dos funcionários, torna ainda mais evidente o seu eterno amor pela agricultura.