

REI DA ESTRADA

ANO VIII Nº 39



SETEMBRO/OUTUBRO 1990

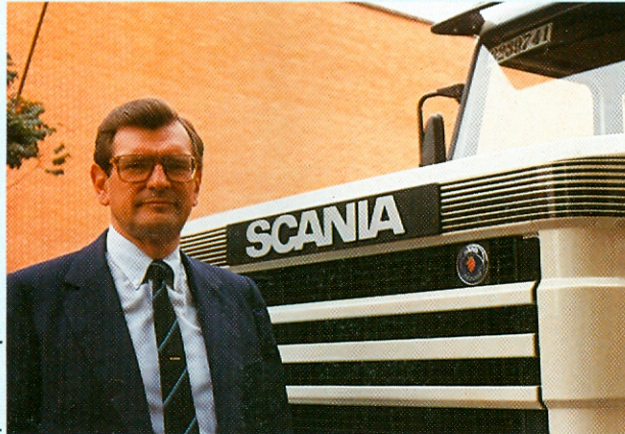


○ OURO LARANJA



OS DESAFIOS DOS ANOS 90

Hans Schlupepmann
Diretor da Divisão Comercial
da Scania do Brasil Ltda.



No início dos anos 80, previa-se a possibilidade de nos defrontarmos com uma grande crise de petróleo, que poderia vir a afetar sobremaneira o transporte rodoviário de passageiros e de carga no Brasil.

Surgiram o Proálcool e outros programas destinados à substituição de combustíveis, notadamente visando a substituir o óleo diesel, elemento fundamental para a movimentação dos diferentes modais de transportes e o desenvolvimento do País. Embora provada a viabilidade técnica do uso de combustíveis alternativos, o diesel para utilização em motores do ciclo diesel, continua sendo insubstituível na prática.

Adentramos agora na década de 90 com a mesma ameaça, agravada pelos acontecimentos mais recentes nos países árabes produtores de petróleo.

A Scania, nestes quase 100 anos de experiência internacional na produção de veículos para transporte (completa um século de atividades em 1991), tem estado permanentemente atenta aos avanços para adequar os seus produtos às necessidades do mercado. No Brasil desde 1957, a marca Scania é sinônimo de tecnologia em transporte, incorporando aqui qualidade e economia idênticas aos conceituados veículos produzidos na Suécia. Assim, nestes 33 anos, chegam a 84 mil os veículos pesados Scania fabricados no Brasil, e já nos aproximamos da marca histórica do veículo 600.000 da marca produzido no mundo até agora.

O contínuo desenvolvimento tecnológico da Scania assegura para os anos 90 a disponibilidade de veículos pesados ideais para enfrentar os desafios da década. A combinação de veículos pesados, robustos, econômicos,

seguros e confortáveis contribuem para a tão necessária otimização dos sistemas de transportes, visando poupar divisas ao País com o melhor aproveitamento energético dos motores movidos a diesel.

Contando com uma população de caminhões circulando pelas estradas do País de mais de 45 mil veículos da marca, a Scania também contribui para a mudança do perfil de utilização da frota nacional de caminhões, que em 1980 compunha 8% das vendas de caminhões pesados e, ao final de julho deste ano, alcançava 23% de participação em vendas no mercado de caminhões — uma expressiva alteração que fará com que o Brasil economize perto de 100 milhões de litros de diesel por ano.

Estamos desenvolvendo tecnologicamente os nossos produtos, — principalmente procurando atender às necessidades dos usuários — e adaptando-se às mudanças e diferentes características do transporte no País. Bom exemplo dessa atuação são os programas de assistência de pré e pós-venda incorporados já há alguns anos aos sistemas de suporte do produto, como o Pro-Scania, e mais recentemente, o SISC — Sistema Scania de Simulação de Custos Operacionais.

Quanto a novos produtos, acabam de ser lançados no mercado os ônibus de 3ª geração, da Linha 113, bem como motores industriais e marítimos HT, aliando mais potência com maior economia numa ampliada gama de aplicações.

E, como é tradição da marca no País a filosofia do emprego de tecnologia de ponta em nossos produtos e benefícios para o cliente, podemos assegurar que a Scania estará bem preparada para enfrentar os desafios dos anos 90!

- A riqueza do ouro laranja - Pg. 3
- Uma região que não pode parar - Pg. 8
- A maior frota de ônibus Scania do mundo - Pg.10
- Sistema Scania de simulação de custos - Pg. 12
- Serviço S.O.S. e treinamento - Pg. 13
- Registro - Pg. 14
- Cartas - Pg. 15
- Aproveitando a maré- Pg. 16
- Mercado externo - Pg. 18

REI DA
ESTRADA

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

Diretor:
Mauro Marcondes Machado

Assessor de Comunicação Social:
Ademar Cantero

Editor Responsável:
Márcio Siqueira Stéfani
(MTb nº 18.644)

Redator:
Mauro Sérgio Cassane
(MTb nº 19.786)

Fotografia:
Eduardo Mello

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

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

Tiragem desta edição:
45.000 exemplares.

A

RIQUEZA DO OURO LARANJA

O Brasil é o maior produtor de suco de laranja do mundo. A indústria cítrica nacional evoluiu muito nos últimos anos e hoje domina o mercado mundial com 75% de participação e um faturamento que alcança este ano US\$ 1,6 bilhão em exportação.

O transporte, desde a colheita da laranja nos pomares até o porto onde o suco é embarcado para os diversos países do mundo, tem de ser extremamente eficiente para garantir todo o sucesso. É quando entram em cena os caminhões pesados Scania.

Reportagem

A RIQUEZA DO OURO LARANJA

Ao degustar um saboroso e refrescante suco de laranja, no Brasil, feito na hora em qualquer bar ou restaurante conceituado, o consumidor brasileiro tem dois bons motivos para se deliciar: primeiro com o suco em si, indiscutivelmente a preferência nacional em se tratando de suco de frutas; segundo pela meteórica ascensão da indústria cítrica brasileira que já domina 75% do mercado mundial e fatura este ano, US\$ 1,6 bilhão em exportação.

O País ocupa hoje a posição de maior produtor mundial de suco de laranja e as indústrias envolvidas no cultivo e processamento deste produto geram aproximadamente 150 mil empregos diretos. Na safra de 1989 esses trabalhadores cultivaram 156 milhões de pés de laranja que produziram aproximadamente 221 milhões de caixas. Destas, 165 milhões foram convertidas em suco pelas doze indústrias que operam no País, que produziram e exportaram 650 mil toneladas métricas de concentrado.

As duas maiores indústrias cítricas do Brasil são Sucocítrico Cutrale e Citrosuco Paulista. Ambas se alternam na primeira posição entre as empresas exportadoras. Pelos registros do Porto de Santos, na safra 88/89, estas duas empresas juntas responderam por 56,94% das exportações, tendo embarcado um total de 360 mil toneladas de suco com um faturamento de aproximadamente US\$ 600 milhões.

A Frutesp, a Cargill, a Montecitrus, a Frutropic, a Citropectina e a Braco Peres ocupam respectivamente de terceira à oitava colocação no ranking. Todas essas indústrias ficam na região Noroeste do Estado de São Paulo, que participa com 95% de toda produção nacional. Essa região que engloba cidades como Limeira, Bebedouro, Araraquara e Matão, é conhecida pelo nome de "Eldorado" brasileiro.



De carona no lucro

Correndo atrás dos grandes lucros gerados pelo cultivo, processamento e exportação de suco de laranja e das cotações altas de suco no mercado mundial, várias indústrias de outros setores e vários Estados brasileiros estão investindo firme no produto. A Votorantim vai investir US\$ 65 milhões na instalação de pomares próprios e construção de uma unidade esmagadora de frutas para produzir suco de laranja em Itapetininga, sul de São Paulo, a previsão é de funcionamento da fábrica a todo o vapor em 1992, ano em que o mercado japonês deverá eliminar todas as cotas de importação para o suco.

A Garavelo Agropecuária S.A., empresa do Grupo Garavelo, está investindo US\$ 2 milhões até 1994 para a plantação

*Pomares paulistas:
o novo
Eldorado e
milhares de empregos.*



O boom brasileiro

Até a década de 70, os Estados Unidos dominavam o mercado mundial de suco de laranja sem problemas. A Flórida era o estado da laranja. Em 1974 uma geada cambaleou a produção, mas ainda havia fôlego e liderança. Nove anos depois, em 1983, houve uma nova quebra na safra com uma violenta geada que não poupou nenhum pé. Era a deixa que os citricultores brasileiros estavam esperando e que os concorrentes americanos temiam. Os mercados americano, canadense e europeu passaram a ser abastecidos pelo suco brasileiro que só conhece geada de ouvir falar.

Hoje, o mercado, com Estados Unidos e Europa à frente, é tão ativo que os produtores brasileiros vêm aumentando ano a ano sua produção em proporções impressionantes: em 1988, as indústrias de suco de laranja moeram 170 milhões de caixas para exportação. E no ano passado 245 milhões de caixas foram moídas e o suco quase totalmente consumido pelos norte-americanos e europeus. Para este ano, com o início da atividade de novas fábricas e novas áreas plantadas (substituindo, inclusive, campos onde havia cana-de-açúcar), a previsão é a produção recorde de mais de 300 milhões de caixas.

O suco de laranja concentrado foi, disparado e isoladamente, o principal produto exportado pelo País no acumulado dos primeiros quatro meses de 1990. Em janeiro/abril deste ano, as vendas externas de suco cítrico atingiram valor sem precedente, de US\$ 651,2 milhões/ FOB, com um aumento de 144% em relação a igual período do ano passado.

No transporte, o segredo do sucesso

Apesar do clima favorável, terra boa, indústrias bem equipadas e mercado garantido, os empresários brasileiros do setor cítrico não se acomodam na posição de líderes mundiais. Investem sem medir esforços na manutenção da liderança pro-



Mais de 220 milhões de caixas por safra.

de 100 mil pés de laranja. O grupo japonês Mitsubishi, um dos maiores conglomerados do mundo, que atua nas áreas automobilística, eletrônica, siderúrgica, química e financeira, também poderá entrar no mercado nacional de processamento de laranja em parceria com uma empresa brasileira.

Todo esse interesse no cultivo e processamento de suco de laranja no Brasil tem algumas explicações simples, tendo como alvo milhões de dólares de faturamento: 1) a abertura total do mercado japonês propenso a consumir o suco também em grandes proporções, algo em torno de 200 mil toneladas de produto, o equivalente a uma receita de US\$ 350 milhões. 2) o atrativo mercado japonês representa, ainda, a porta de entrada do suco brasileiro em todo o continente asiático, que tem condições de absorver 60 mil toneladas anuais. 3) O Leste Europeu e o mercado russo, com as inovações políticas e econômicas, anseiam por se refrescar com o tão falado suco.

A Cutrale e a Citrusuco já se lançaram na frente para conquistar o mercado oriental e seduzir a Europa Socialista. As duas empresas se associaram e instalaram na União Soviética uma fábrica para produzir suco de maçã que será exportado para os países do Leste Europeu. A receita será utilizada na compra de suco de laranja brasileiro.



Na moagem, bilhões de litros de suco.

A RIQUEZA DO OURO LARANJA



curando, principalmente, agilizar e dar cada vez mais eficácia no transporte do produto.

Toda a história começa nos pomares na hora da colheita. As indústrias têm toda tecnologia para produzir e o mercado internacional está ávido para consumir. O primeiro exige agilidade e o segundo qualidade. Para responder os requisitos do setor, as indústrias cítricas investem em caminhões pesados para buscar as laranjas nos pomares e, depois de devidamente moídas, levar o suco concentrado ao Porto de Santos.

As duas fases, de carregamento da fruta "in natura" e transporte de suco até o porto, são de vital importância para os citricultores. Obviamente que os caminhões que operam na primeira fase não são os mesmos que operam na segunda. Nos pomares, existe forte presença dos

caminhões Scania com semi-reboques graneleiros fabricados pela Randon e Rodoviária. Nas estradas, empresas como a Cutrale, Citrosuco e Frutesp, utilizam os Scania 112 para transportar o suco congelado e concentrado em tanques especiais fabricados pela Recrusul, Randon e Liros.

A importância dessas fases realmente começa nos pomares. A safra da laranja tem sinal de partida no início de maio e, a partir daí, as fábricas entram em regime de trabalho que vai até meados de fevereiro. Com uma semana de safra, a Citrosuco, de Matão, já começa a processar 70 mil caixas de frutas por dia movimentando 230 caminhões próprios e mais 150 fretados. Nos meses de pico, — de julho a agosto —, a empresa chega a moer 150 mil caixas diárias de laranja colocando em operação aproximadamente mil caminhões entre médios e pesados.

Os caminhões médios buscam as laranjas nos pomares próximos à fábrica e os pesados, a maioria Scania, buscam as frutas em fazendas mais distantes, viajando uma média de 300 quilômetros entre ida e volta. No transporte de longa distância, onde está a maior parte das fazendas, é que o processo não pode emperrar. O departamento de transporte da Citrosuco faz uma revisão diária nos veículos pesados e manutenção preventiva semanal.

O carregamento dos Scania nos pomares é feito através de silos (uma espécie de funil gigante) capazes de carregar um caminhão em 15 minutos. O motor mal desliga e o caminhão está pronto para levar as frutas para a unidade fabril onde é descarregado, ao subir em uma rampa, também em menos de 10 minutos. Tudo deve ser muito rápido para permitir o giro de quase mil caminhões/dia.



No transporte do suco o domínio dos Scania.

A rota do suco

Durante a safra, as fábricas operam dia e noite para assegurar o processamento total da produção. A cada dia são carregadas até 15 mil toneladas de laranja que serão analisadas, selecionadas, lavadas e e individualmente prensadas. As laranjas são classificadas para se adaptarem melhor às prensas extratoras que, numa só operação, extraem o suco separando o bagaço, o óleo essencial da casca e a própria casca. A operação é tão rápida que, a olho nu, parece que o suco é feito junto com a casca e o bagaço.

Depois do suco extraído, purificado e concentrado nos evaporadores especialmente projetados para não alterar as características do suco natural (esses evaporadores funcionam sob a ação do vapor a baixa temperatura e vácuo extraindo o excesso de água do suco até atingir a concentração de 65% de sólidos solúveis, com

portação.

Saindo de Matão, onde a Citrosuco opera com mais de 60 caminhões Scania, a aventura começa na rodovia Washington Luiz. "Este caminhão tem dez marchas, mas como a estrada é boa e o bicho é potente, nós tocamos viagem até Santos em sétima, oitava, nona e décima. Uma ou duas vezes usamos a sexta", comenta Francisco, que faz o turno da noite.

Vencendo a Washington Luiz a próxima etapa é um trecho da Anhanguera que transcorre sem problemas. Entrando na Bandeirantes o Scania desliza majestoso numa das mais perfeitas rodovias paulistas. Mais alguns minutos ganha a Marginal Pinheiros, no centro da cidade de São Paulo, que dá acesso à Via Anchieta. Daí para frente só faltam 60 km até o Porto de Santos.

Da Via Anchieta em diante, a última etapa, a Citrosuco e Cutrale consideram

empresas cítricas como a Cutrale, Citrosuco, Cargill e Frutesp, com a necessidade de reduzir custos para competir no mercado internacional, passaram a utilizar o transporte a granel por ser mais econômico - cerca de US\$ 100 por tonelada - além de permitir maior oferta de espaço nos navios.

A Cutrale, a Citrosuco e a Cargill têm seus próprios navios. A Citrosuco investiu mais de US\$ 50 milhões para viabilizar a operação de seis dutos que funcionam simultaneamente para levar o suco até o porão do navio. Os navios são carregados em 48 horas e já estão prontos para zarpar para o exterior.

O suco brasileiro cruza o Atlântico e, no caso da Cutrale e Citrosuco é depositado em terminais próprios nos Estados Unidos e Europa, para depois ser embalado e comercializado pelas centenas de empresas estrangeiras. É a saga da laranja brasileira que nasce humildemente no interior de São Paulo e parte para conquistar o mundo todo trazendo milhões de dólares para o Brasil.

Cidades da laranja

Ribeirão Preto e Campinas cresceram e apareceram no cenário nacional graças à agricultura. Os ciclos milionários de cana-de-açúcar e do café projetaram essas duas cidades à condição de mais importantes do Estado de São Paulo.

Hoje cidades como Taquaritinga, Bebedouro, Monte Azul, Colina e Araraquara estão crescendo em função do cultivo da laranja. Apesar de ainda não ter mais que dez anos, Bebedouro, por exemplo, já tem a maior renda "per capita" do País (US\$ 8.900).

As transformações são rápidas. Araraquara e Bebedouro já contam com luxos de cidades grandes, como Shopping Center. Taquaritinga, antes apenas fornecendo as laranjas às indústrias esmagadoras, agora já tem a sua própria indústria, a Royal Citrus, que vai gerar trezentos empregos diretos e mais novecentos empregos no campo, a cada safra.

O ICM gerado pelas indústrias cítricas permite a essas cidades investimentos na área social, crescimento da renda per capita que, por sua vez, incrementa o comércio local. A cada ano novas indústrias vão surgindo nessa região de solo excelente para os cítricos, de um tipo arenoso, e clima adequado, de um inverno bem definido. ■



Frotas equipadas garantindo eficiência.

uma redução de volume e peso que torna o manuseio, congelamento e transporte do produto a longas distâncias economicamente viáveis), os caminhões tanques recebem o produto resfriado a dez graus abaixo de zero.

Carregados com 28 toneladas de suco, os Scania têm uma média de 350 km pela frente para transportar o produto em, no máximo, oito horas até o Porto de Santos. A operação é delicada porque o caminhão não pode ficar muito tempo parado na estrada sob o risco de perder a carga. É por isso que a Citrosuco investiu em caminhões pesados Scania, uma vez que a qualidade e eficiência é garantida pela tradição de mais de três décadas no mercado brasileiro.

Os caminhões rodam, sem problemas, a 80 km/h (recomendação da empresa) "só parando para o lanche e bater pneu" diz Luiz Francisco Gomes, motorista há dez anos da empresa. Como a carga é perecível, com o agravante de ser destinada ao exigente mercado norte-americano, um caminhão parado mais tempo que o previsto significa perder a carga ou, pior, se o suco for embarcado, comprometer o milionário contrato de ex-

o trecho mais delicado. "Principalmente na descida da serra, todo cuidado é pouco", salienta Francisco. Os caminhões descem a 20 km/h e estão programadas duas paradas para verificar pneus e freios. Como o trânsito do Noroeste paulista ao Porto de Santos é quase que totalmente dominado por caminhões sucoleiros, procedentes das mais diversas indústrias, a solidariedade entre os caminhoneiros é muito grande. "As próprias empresas nos orientam a prestar socorro ao companheiro", comenta Francisco.

Solidariedade à parte, a estratégia das empresas cítricas é prestar socorro imediato aos veículos, que não podem ficar muito tempo parados. O código de ética é um caminhoneiro ajudar o outro, mesmo se for para trocar um pneu. Na "rota do suco", como é chamado esses 350 km que separam Matão de Santos, onde há pelo menos dez caminhões circulando, a qualquer hora do dia ou da noite, o socorro não demora mais que uma hora.

Chegando ao porto, os caminhões descarregam no terminal específico para receber o suco de laranja concentrado. No porto, cada empresa tem um terminal para o armazenamento do suco. As maiores

Reportagem

UMA REGIÃO QUE NÃO PODE PARAR



Economicamente, a Região Sudeste, onde estão localizados os Estados de São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro e Espírito Santo, é a mais importante do Brasil. É nela, inclusive, que está instalada a fábrica da Scania, em São Bernardo do Campo (SP).

Desenvolvimento e rapidez. Estas duas palavras resumem o conceito básico da modernidade. E a frase "tempo é dinheiro" descreve exatamente o que representa a Região Sudeste para o Brasil, responsável por nada menos que 70% do PIB (Produto Interno Bruto) brasileiro e por uma receita de aproximadamente US\$ 70 bilhões por ano. É o Sudeste que produz, por exemplo, a maior safra de cana-de-açúcar, de onde se extrai o álcool que movimenta grande parte da frota de veículos que, por sinal, também são fabricados nessa região. É a parte mais rica e industrializada do Brasil, um verdadeiro pequeno primeiro mundo da América Latina.

E tudo isto tem até razões históricas. A primeira cidade brasileira, São Vicente, foi fundada em 1532 no litoral paulista. Vinte e dois anos mais tarde, em 1554, dois padres jesuítas — José de Anchieta e Manoel da Nóbrega — iniciaram a catequização de índios num local onde mais tarde surgiria a atual maior e mais importante cidade da América do Sul: São Paulo. No final do século XVIII, começa o ciclo do ouro brasileiro, tendo como principal base Minas Gerais. E no início do século XIX, a família real portuguesa, fugida da guerra de Napoleão na Europa, instala-se no Rio de Janeiro, então capital da colônia brasileira.

A região também ferve politicamente em sua história. Em 1788 acontece, em Minas Gerais, a Inconfidência Mineira. Em 1822, em São Paulo, D. Pedro I declara o Brasil independente de Portugal. E no Rio de Janeiro, em 1889, a Abolição da Escravatura e a Proclamação da República.

Em alta rotação

Tudo acontece muito rapidamente. A capital do País é o Rio de Janeiro e Minas Gerais e São Paulo ditam as normas políticas até a década de 30. Começa o ciclo do café e São Paulo se transforma no principal centro econômico do País. Inicia-se a fase da industrialização, e mais uma vez São Paulo se destaca. A locomotiva paulista não pode mais parar e se projeta na frente, buscando a modernização.

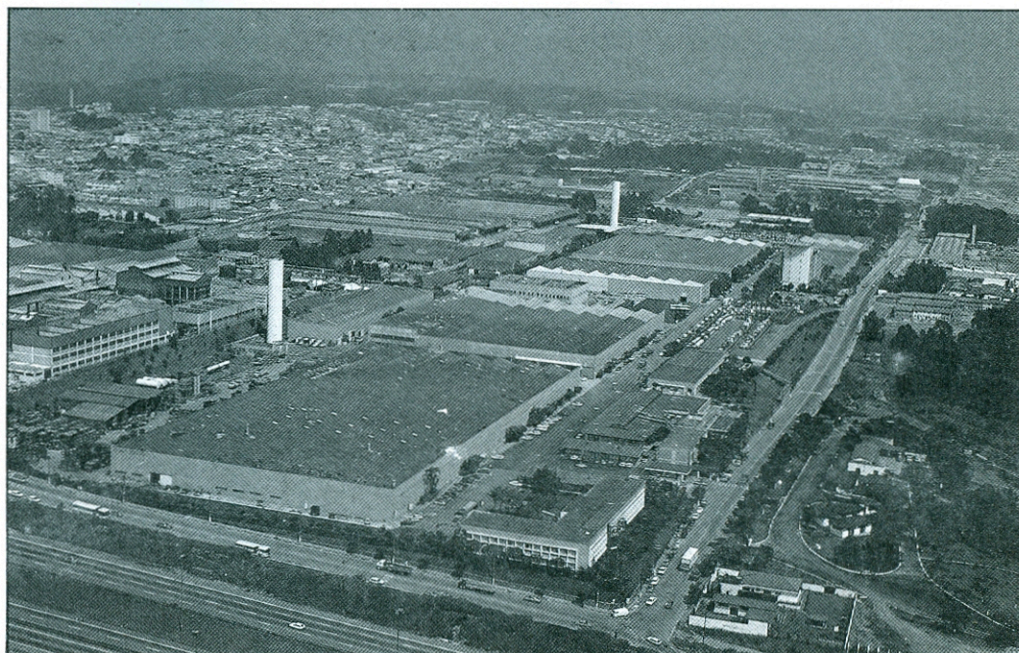
Com uma área de 247.898 m² e uma população de mais de 33 milhões de habi-



Na agricultura e na indústria, o poder da região.

tantes espalhada por 572 municípios, São Paulo é o maior consumidor de produtos Scania da América Latina. Neste Estado está a famosa região do ABC — Santo André, São Bernardo do Campo e São Caetano do Sul — maior centro industrial brasileiro e onde está instalada a Scania.

É em São Paulo, por sinal, que está a maior diversificação de utilização dos produtos Scania no Brasil. No segmento de caminhões, o mais forte, a Scania atua no transporte de cana-de-açúcar, madeira, produtos inflamáveis, cargas secas e vivas e diversas outras aplicações. No segmento de ônibus, tanto rodoviário como urbano, várias empresas utilizam produtos Scania, entre as quais, por exemplo, a Viação Cometa, a maior frota de ônibus Scania do mundo (cerca de mil veículos), e na área de motores industriais, a Scania também



faz sua parte, colocando em cena geradores de energia, moto-bombas e movimentando barcos, tudo para equipar esta verdadeira "máquina" que é a economia paulista.

"São Paulo não pode parar". Este é o lema do Estado. É a auto-suficiência é sua característica mais forte. Possui um dos mais importantes portos da América do Sul (Santos); a maior produção de cana-de-açúcar, com uma média de 116 milhões de toneladas/ano; a atividade cítrica é a maior do mundo, com aproximadamente 54 milhões de toneladas de laranja por ano, e as cifras são de grande proporção também em outros segmentos agrícolas e pecuários. Os principais minerais produzidos são o calcário e o caulim com uma produção média de 7 milhões e 1 milhão de toneladas/ano, respectivamente.

Econômicamente e politicamente, o Estado de São Paulo é o mais importante do Brasil. A capital paulista é o principal centro financeiro do País e, em sua periferia, cidades vizinhas acumulam milhares de indústrias que, com a agropecuária e empresas interioranas, formam a sólida base de sustentação da economia brasileira. E para atender esta potência, a Scania possui uma rede de 16 concessionárias veiculares, (Transcom, Tarraf, Codema, Supercar, Movepa e Quinta-Roda), estrategicamente colocadas em todas as regiões do Estado.

O jeito mineiro

Se fôssemos fazer um passeio aéreo para conhecer Minas Gerais, certamente notaríamos como a natureza foi gentil com esse Estado. O verde harmoniza com as cidades que ficam incrustadas entre milhares de montanhas. É o maior território da região sudeste com 587.172 km², com clima tropical e desprovido de praias.

Minas tem uma população de aproximadamente 16 milhões de pessoas, 722 municípios entre os quais se destacam Belo Horizonte, Contagem, Juiz de Fora, Uberlândia e Uberaba. A Scania mantém seis concessionárias no Estado: a Itaipu Com. de Veículos e Equipamentos, em Contagem e Juiz de Fora; a Covepe Com. de Veículos Pesados, em Governador Valadares e Muriaé, e a Vepesa Veículos Pesados Ltda, em Uberlândia. em Belo Horizonte a Euminas comercializa motores industriais.

Em Minas estão instalados mais de 16 mil indústrias. As atividades agrícolas, em proporções menores, são semelhantes às de São Paulo, mas o forte mesmo do Estado é a produção leiteira, com uma média de 3,5 trilhões de litros por ano, índice recorde que os mineiros mantêm há décadas.

O forte da Scania no estado mineiro está no transporte de carga. Neste segmento a marca está presente em quase todas as modalidades, desde o transporte de leite até as aplicações fora-de-estrada nas inúmeras mineradoras do Estado, que utilizam motores Scania para sucção da terra.

O lado do sol

Saindo de Minas Gerais e ao Norte de São Paulo encontramos os últimos dois Estados que compõem a Região Sudeste: Rio de Janeiro e Espírito Santo. ambos têm quase o mesmo tamanho — Rio 44.268 km² e Espírito Santo 45.597 km² — e climas semelhantes, onde a temperatura varia de 25 a 40 graus.

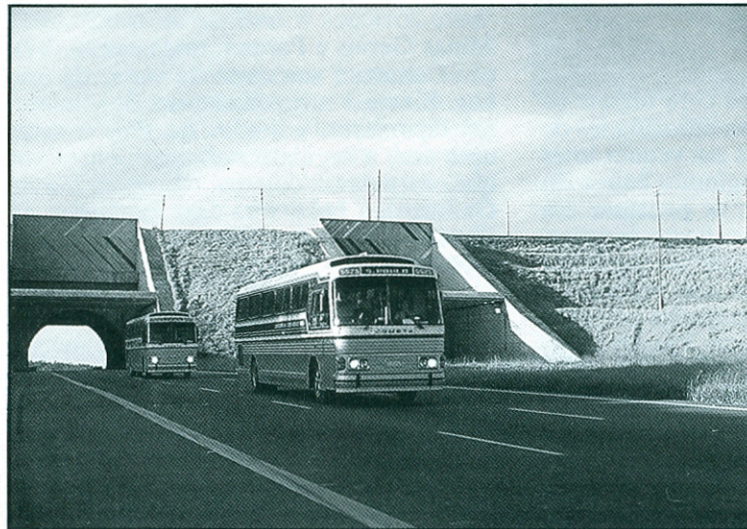
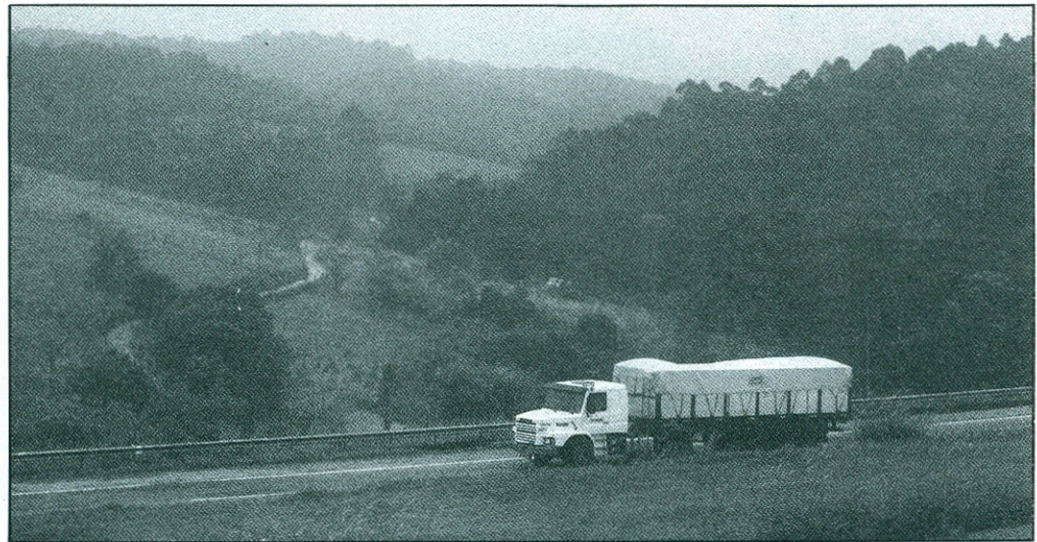
O Estado fluminense já sediou a capital da Nação e a Coroa Portuguesa. a Capital, Rio de Janeiro, é conhecida do brasileiro em fotos, novelas, livros, jornais, rádio e cinema. De cidade boêmia na década de 50, passou a paraíso de turistas nas décadas de 60 e 70. Hoje o Rio de Janeiro

mentos de caminhões e ônibus a concessionária Equipo tem casas em Barra Mansa e Rio de Janeiro, ambas instaladas às margens da Via Dutra.

No Estado do Espírito Santo, as principais atividades são as químicas, de madeira e produtos alimentares. A Scania marca presença com a concessionária Venac, que comercializa todos os produtos da marca, e oferece seus serviços na BR 262, a principal do Estado.

A força Scania

O dinamismo da Região Sudeste é visível a olho nú. A maior frota de veículos está na região, assim como o maior número



Boas estradas e eficiente transporte de passageiros e de carga.

ainda guarda um pouco de tudo isso e ainda tem fôlego para ser a segunda mais importante cidade do Brasil.

As principais atividades econômicas do Rio são as indústrias metalúrgicas, química, editorial e gráfica, papel e celulose, derivados de petróleo e naval. São mais de 15 mil indústrias espalhadas por todo o Estado. A Scania tem uma participação especial, principalmente na indústria naval, equipando barcos pesqueiros e grandes lanchas de recreio feitas pelos estaleiros da região.

A concessionária Maquigeral é especializada na comercialização de motores Scania para os estaleiros cariocas. Nos seg-

ro de empresas, estradas, universidades, hospitais, campos agrícolas produtivos, cinemas, teatros e por aí a fora. Para a Scania, a situação não é diferente.

Só para se ter uma idéia, no segmento de caminhões, de um total de 4.099 unidades comercializadas no mercado interno em 1989, 1674 foram para o Sudeste, ou seja, 40,84% do total. E para atender toda esta potência, são 27 concessionárias que oferecem seus serviços na Região Sudeste, essas casas já comercializaram na região um total de 35.673 veículos entre caminhões e ônibus, dados computados até maio deste ano.

Aplicação

UMA VIAGEM NA MAIOR FROTA

Proprietária de uma frota de mil ônibus — todos Scania — a viação Cometa, uma das maiores empresas de ônibus rodoviários do Brasil, é também a maior frota de ônibus Scania do mundo. Viage nesta reportagem.



Uma história que se confunde com a própria evolução do transporte de passageiros.

Em 1937, quando a cidade de São Paulo, hoje uma das maiores metrópoles do mundo, contava ainda com menos de 1 milhão de habitantes, as dificuldades de um grupo de empresários em vender lotes de terrenos no então longínquo bairro do Jabaquara, fez com que se pensasse em montar um sistema de transporte de passageiros que pudesse facilitar os negócios. Foram então comprados seis veículos e com eles iniciada uma pequena empresa de ônibus urbanos, a Auto Viação Jabaquara.

Hoje, passados mais de cinquenta anos, esta pequena empresa transformouse na Viação Cometa, a segunda empresa de ônibus rodoviários do Brasil (em tamanho de frota), com cerca de mil veículos, todos Scania, fato que lhe confere, também, o título de maior frota de ônibus Scania do mundo.

Prestando serviços à cerca de 45 municípios brasileiros, os ônibus da Viação Cometa transportam aproximadamente 1 milhão de passageiros por mês e, no ano passado, foram realizadas mais de 500 mil viagens, com um total de 107.583.000 quilômetros rodados. Com uma média de 32 passageiros por viagem, a empresa conseguiu, em 89, o extraordinário índice de aproveitamento de 3.424.277.000 passageiros/km.

Só para se ter uma idéia de quanto esta empresa hoje é tradicional, na Região Sudeste do Brasil, mais precisamente nos Estados de São Paulo, Rio de Janeiro,

Minas Gerais e Paraná, onde opera, Viação Cometa é sinônimo de viajar de ônibus. E como curiosidade, um dos inúmeros dicionários editados no País trouxe, uma vez, a seguinte definição, entre outras, da palavra cometa: "Companhia de Ônibus que faz a rota São Paulo/Rio de Janeiro".

Crescimento rápido

A ligação da empresa com o transporte rodoviário de passageiros começou realmente em 1946, quando a Auto Viação Jabaquara foi incorporada pela prefeitura de São Paulo. Tendo perdido o serviço urbano, o grupo adquiriu, em 1947, a Viação São Paulo/Santos, que logo passou a se chamar Viação Cometa.

Logo após a ligação São Paulo/Santos, novas linhas começaram a ser implantadas como São Paulo/Campinas, São Paulo/Jundiaí e muitas outras ligações pioneiras para o interior do Estado de São Paulo, em estradas muitas vezes precárias, que nem sempre permitiam tráfego regular. A linha mais importante, no entanto, - São Paulo/Rio de Janeiro - só viria a ser implantada em 1951.

Desde o início foi traçada uma filosofia até hoje obedecida de se ter 600 km de raio máximo a partir de São Paulo como distância ideal para a forma operacional que se pretendia. Hoje, Belo Horizonte, capital do Estado de Minas Gerais, é o ponto mais distante atendido e está a exatos 600 kms de São Paulo.

Frota moderna e atualizada

Quanto aos ônibus, a Cometa sempre teve como filosofia manter sua frota atualizada com o que de mais avançado existe no mercado. Dessa forma a empresa - assim como a Scania - foi pioneira na introdução de uma série de novos conceitos no transporte de passageiros do Brasil.

O relacionamento com a Scania co-

PRESERVANDO A MEMÓRIA



DE ÔNIBUS SCANIA DO MUNDO

meçou em 1961. A Viação Cometa por sinal, foi a primeira empresa brasileira a adquirir um ônibus Scania, um B 75, com motor de 150 cv. A partir daí a união entre as duas companhias foi cada vez maior: em 1968 a Scania transformou-se em fornecedora exclusiva da Cometa e a partir de 1973 a frota foi totalmente padronizada com veículos da marca.

Ainda em matéria de pioneirismo, em 1970 a Cometa, mais uma vez em conjunto com a Scania, foi a primeira empresa a utilizar ônibus com suspensão a ar fabricados no Brasil, e os motores turbo alimentados. E, em 1973, junto com os Scania BR 115, vieram os primeiros integralmente construídos em alumínio.

Hoje a atual frota de mil ônibus da Viação Cometa é totalmente padronizada nos modelos K 112 da Scania. Em termos de idade média dos veículos, segundo o Departamento de Estradas de Rodagem (DER) do Estado de São Paulo, a companhia possui um dos menores índices brasileiros, com 2,5 anos. A renovação, por sinal, é uma das principais filosofias da Cometa e, por esta razão, seus ônibus são utilizados por um período máximo de somente seis anos e a empresa adquire cerca de 150 a 180 novas unidades por ano. Hoje, inclusive, a empresa já conta com os atualizados modelos K 113 Intercooler.

Carroceria própria

Todos os ônibus da Cometa são equipados com carrocerias fabricadas pela própria empresa, através de sua subsidiária Companhia Mecânica Auxiliar (C.M.A.). Esta idéia surgiu em função das dificuldades que a Ciferal, então principal fornecedora da companhia, enfrentou em 1982.

Como as carrocerias utilizadas eram praticamente exclusivas da Cometa, a di-

reção da empresa sentiu que o caminho ideal seria o da fabricação própria e, após um ano de preparações, nasceu em abril de 83, o primeiro "Flexa Azul" totalmente produzido pela C.M.A.. A produção foi aumentando gradativamente até atingir, no final de 1984, a atual capacidade de cerca de cinco carrocerias por semana, todos para consumo próprio.

Administração rigorosa

A Viação Cometa, como segunda maior empresa de ônibus rodoviários do Brasil, emprega cerca de 4 mil pessoas, 50% das quais são motoristas e os demais 50% locados na manutenção (25%), comercialização (15%) e administração (10%). Sua estrutura operacional é formada por vinte e duas garagens localizadas nas diversas cidades em que opera e juntas somam um total de mais de 500.000 metros quadrados.

A empresa é rigorosa nos aspectos que se referem à manutenção dos veículos que é feita criteriosamente por equipes de mecânicos que cuidam de 50 ônibus no máximo. É realizada uma vistoria no final de cada jornada de trabalho e a manutenção preventiva é controlada por computador, segundo critérios indicados pela Scania. O resultado final deste esquema de acompanhamento individual dos ônibus é que foram praticamente eliminadas todas as quebras e socorros eventuais nas estradas.

No que se refere aos motoristas, o esquema de administração é igualmente rigoroso. Somente são admitidos profissionais com, no mínimo, 5 anos de habilitação e 2 anos de experiência comprovada de operação em caminhões pesados ou ônibus e, mesmo assim, de cada 100 candidatos, só 15 são aprovados nos testes posteriores.

Depois de aprovado, o motorista ainda obedece a um rígido esquema de treinamento e, destinado a uma linha, é acompanhado por um monitor da empresa o tempo que for necessário. Todos os profissionais passam periodicamente por exames médicos e psicotécnicos, e trabalham somente em uma linha, seguindo um esquema rígido de horário de trabalho que nunca ultrapassa seis dias seguidos.

Graças a toda esta atenção, a Cometa é uma das empresas que apresenta menor índice de acidentes nas estradas brasileiras. "É possível contarmos nos dedos os acidentes em que estiveram envolvidos ônibus da Cometa", orgulha-se Arthur Mascioli, diretor administrativo da empresa e também faz com que seja sinônimo de eficiência, conforto, segurança e rapidez no transporte rodoviário de passageiros.



Mil ônibus e mais de quinhentas mil viagens por ano.

A Viação Cometa conseguiu, ao longo destes mais de cinquenta anos de operação, construir a imagem de ser uma das mais bem administradas empresas brasileiras de transporte rodoviário de passageiros. E toda esta história está registrada nos seus arquivos e garagens, numa nítida preocupação com a preservação da memória da companhia.

Os corredores do escritório central da empresa em São Paulo, por exemplo, são decorados com vários quadros de fotos antigas que permitem aos visitantes, ao observá-los, conhecer um pouco da história e do caminho percorrido pela Cometa no correr dos anos.

Esta preocupação com a preservação da história estende-se, também, aos próprios ônibus. A empresa mantém, em sua garagem central, um exemplar de cada modelo já utilizado pela empresa devidamente restaurados e impecavelmente conservados. Desta coleção constam dois ônibus GMs de 1954 e um Flexibill 1957, os últimos veículos importados comprados pela companhia.

E como não poderia deixar de ser, a Scania, como atual fornecedora exclusiva da Viação Cometa e parte importante da empresa, também faz parte desta coleção e lá estão preservados os modelos B 75 (1961), B 76 (1970) modelo "Jumbo", BR 115 (1973) "Dinossauro" e K 112 (1983) "Flexa Azul", por sinal a primeira unidade encarregada pela C.M.A.

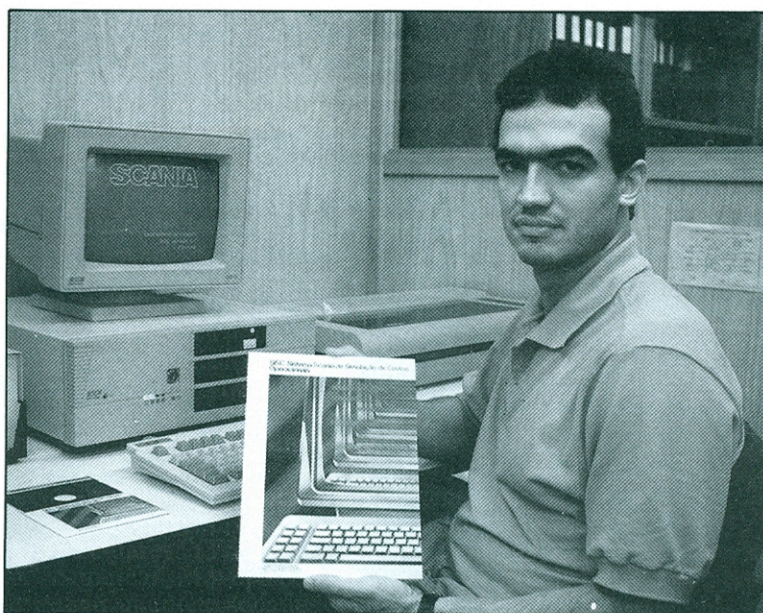


Ônibus novos e manutenção da frota: segredos da eficiência.

Serviço

A SCANIA AJUDA A CALCULAR SEUS CUSTOS

A assessoria que a Scania presta aos seus clientes, com o lançamento do Sistema Scania de Simulação de Custos (SISC) está entrando em uma nova etapa: a da informatização da cooperação profissional.



Sisc: simplicidade para reduzir custos.

As atividades ligadas ao transporte, tanto do lado das empresas transportadoras quanto dos geradores de carga, estão sofrendo profundas alterações no seu perfil básico, com uma profissionalização muito grande em suas diversas funções.

Isto tem ocasionado um aumento substancial na competitividade das empresas transportadoras, que estão cada vez mais sofrendo a ação da concorrência no fechamento de seus negócios. Ou seja, os hábitos dos geradores de carga e dos frotistas estão mudando, principalmente no que se refere à negociação dos fretes.

Este novo perfil do mercado, somado à própria atual situação econômica brasileira, está fazendo com que as transportadoras tenham que se reestruturar para manter seu poder de competitividade. Ou seja, os frotistas brasileiros estão entrando na era da necessidade de otimização em transportes, onde uma administração bem fundamentada, principalmente de seus custos, será essencial à própria sobrevivência das empresas.

Agilidade nas decisões

Atenta a esta nova situação do mercado brasileiro de transportes, a Scania do Brasil desenvolveu e já está entregando aos seus clientes informatizados com equipamentos compatíveis com IBM, um sistema de simulação de custos operacionais que visa possibilitar aos frotistas da marca uma ampla visão dos aspectos ligados aos diversos tipos de transporte e uma enorme rapidez e facilidade para tomada de decisões em sua empresa, desde um simples cálculo de frete até a escolha do melhor equipamento, seleção de rotas, carga útil

econômica, etc.

O Sistema Scania de Simulação de Custos Operacionais (SISC), consiste em um disquete e um manual de operações e foi desenvolvido com linguagem extremamente simples de forma a que pode ser operado com facilidade por qualquer transportador. Trata-se, na verdade, da aplicação prática de toda a experiência conseguida no acompanhamento que os profissionais de Engenharia de Vendas da Scania realizaram ao longo dos últimos quase quinze anos, analisando as mais diversas formas e considerando as mais diversas circunstâncias de operação, e que agora é levado aos clientes da marca com o objetivo de colaborar ainda mais com seu desenvolvimento.

O SISC se propõe a ser uma ferramenta ágil para importantes tomadas de decisões, entre as quais, por exemplo: suporte, do ponto de vista econômico, na escolha do Scania que a empresa vai comprar, em relação à característica básica de sua operação; definição do equipamento a ser acoplado no caminhão em trabalhos específicos; comparação do desempenho da empresa (no que se refere a custos) com as médias de mercado; estimativas de fretes otimizados; análise prévia de ações gerenciais na operação da frota; carga útil econômica; e diversas outras operações de simulação particulares às diversas empresas transportadoras, entre as quais, escolha de rotas, otimização dos diversos

parâmetros de influência nos custos, equipamentos opcionais e etc.

Critério de cálculo

O critério de cálculo segue a tradicional divisão em custos variáveis e fixos, sendo ainda adicionado o item custos administrativos como um recurso adicional de trabalho, da seguinte forma:

— *Custos variáveis* - São os custos de ocorrência ligada à efetiva operação do veículo. O critério de cálculo do SISC considera como variáveis os itens combustível, óleo do motor, óleo da transmissão, lavagem e lubrificação, pneus, câmaras e recapagens, peças de reposição e mão-de-obra de oficina.

— *Custos fixos* - São os custos que ocorrem independente de o veículo estar operando, sendo expressos em unidades monetárias por mês. São considerados como fixos os itens de custo de investimento 1 (depreciação), custo de investimento 2 (remuneração de capital), motorista, licenciamento, seguro e outros.

— *Custos administrativos* - É a somatória das despesas mensais (médias) envolvidas na administração da empresa como: mão-de-obra indireta, material de escritório, estoques, luz, água, etc, rateado pelo número de veículos da frota.

Uma nova era

Com a montagem do Departamento de Engenharia de Vendas em fins da década de 70, a Scania deu início a um trabalho pioneiro no Brasil de apoio a seus clientes, operando como "ponte" entre as necessidades do cliente e as possibilidades da fábrica e sua rede de concessionários.

Já no início da década de 80, com a introdução do conceito de caminhões programados, esta tarefa adquiriu uma nova dimensão, uma vez que o leque de possibilidades aumentou consideravelmente. Ou seja, com o conceito de produto como sendo não apenas o bem vendido, mas o elenco de recursos colocados à disposição do cliente para proporcionar o pleno desempenho, tanto técnico como econômico, a Engenharia de Vendas passou a operar como verdadeira assessoria aos clientes Scania.

Hoje, com o lançamento do SISC, que é a consolidação da experiência acumulada ao longo destes quase quinze anos de operação da Engenharia de Vendas, a Scania pretende inaugurar uma terceira etapa no relacionamento com seus clientes: a da informatização da cooperação profissional, levando soluções encontradas através de análises e estudos realizados ao longo de todo este tempo. ■

Serviço

PRO SCANIA



SOS EFICIENTE E MÃO-DE-OBRA QUALIFICADA

A Scania apoiada por sua rede de concessionários preocupa-se em manter um atendimento de pós-venda aos seus clientes da maior qualidade possível. Neste aspecto, o serviço de SOS e o treinamento de profissionais especializados — tanto operadores como mecânicos —, merecem destaque especial, uma vez que garantem o suporte necessário para uma operação correta, manutenção adequada e socorro eficiente.

A cada ano que passa, mais e mais a tendência de emprego dos caminhões pesados no transporte rodoviário se confirma como uma realidade irredutível. Principalmente, agora, com regiões como Norte e Centro Oeste incursionando, e com sucesso, no plantio de grãos. Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Tocantins, Goiás, Rondônia e Amapá já representam 25% da produção brasileira, estimada em 61 milhões de toneladas nesse ano. Esse deslocamento de produção agrícola para regiões cada vez mais distantes dos centros de processamento industriais, dos principais centros consumidores e dos portos exportadores, exige uma demanda maior por caminhões pesados.

Para dar o suporte adequado à essa nova realidade, a Scania está investindo para aumentar significativamente sua produção e, junto com sua rede de concessionárias, aprimorar sua assistência no pós-venda. O primeiro passo foi dado há muito tempo quando a empresa implantou o

Programa Scania de Atendimento - Pro Scania.

Dois de seus itens, o S.O.S. e o Treinamento para Mecânicos estão intimamente ligados à nova tendência verificada nos últimos anos de expansão das fronteiras agrícolas e crescimento de utilização



O treinamento para mecânicos é importante para uma manutenção adequada da frota.

O SOS garante eficiência no atendimento aos clientes Scania.

de caminhões pesados no escoamento da safra.

Um deles, o serviço S.O.S., é oferecido por toda rede, com o objetivo de atender a todos os clientes que necessitarem de socorro na estrada. O processo para utilização desse serviço é simples: basta o carreteiro ligar para a concessionária mais próxima de onde ele estiver e aguardar o socorro. Se necessário o veículo poderá ser guinchado para a oficina. A relação dos números de telefone de nossa rede está contida no Manual do Operador.

Para que o S.O.S. funcione adequadamente é preciso, além de manter equipamentos modernos, também uma mão-de-obra qualificada. E esse é outro ponto básico em que se apóia o Pro Scania: treinamento para mecânicos. A Scania mantém cursos regulares para esses profissionais durante todo o ano. São aproximadamente 130 cursos, com 36 horas de duração cada um.

Cada curso tem validade máxima de três anos. Após esse prazo, há a reciclagem para que os profissionais possam acompanhar as inovações tecnológicas dos produtos Scania. Existe também, para dar maior sustentação técnica às concessionárias, o curso para gerentes e chefes de serviço que se dá toda vez que uma inovação for feita no produto.

A Scania está em vias de inaugurar seu novo centro de treinamento. Esse novo edifício, anexo à fábrica, funcionará como uma faculdade técnica que ministrará, além de cursos de atualização e especialização para mecânicos, eletricitas, motoristas, etc., também treinamentos para profissionais de vendas, funcionários da empresa da linha de montagem e áreas administrativas, funcionários das concessionárias, assim como frotistas e autoridades governamentais. Todo esse trabalho para dar o suporte necessário para que os produtos Scania sejam operados de forma correta, com uma manutenção adequada, socorro eficiente e sob os cuidados de profissionais altamente qualificados. ■

Registro

FEIRA PARAGUAIA APRESENTA OS NOVOS SCANIA



A Diesa, concessionária exclusiva Scania para todo o Paraguai, participou da Expo 90 - Feira Agropecuária do Paraguai, apresentando os veículos T e R 112 da nova série. Durante o evento, que é anual, o estande da concessionária foi considerado pelos organizadores o mais original, recebendo o troféu de melhor estande da feira.

A Expo 90 é um dos eventos mais importantes do calendário de feiras paraguaias.



Fotos: Edson Mattos

Os caminhões da nova série T e R foram apresentados oficialmente para o público paraguaio.

A criatividade da Diesa valeu o prêmio de melhor estande do evento.

NOVA CONCESSIONÁRIA APOSTA NA FORÇA CATARINENSE

O Grupo Mecânica inaugurou oficialmente, em meados de março, sua mais nova concessionária: a Meville, que está funcionando a todo vapor em Joinville, no Km 37 da BR 101, uma das rodovias mais importantes do Brasil, por interligar o Brasil de Norte a Sul.

A nova casa segue à risca a filosofia de trabalho do Pro-Scania (Programa Scania de Atendimento), aliada à dinâmica e tradicional pioneirismo do grupo Mecânica, que a cada concessionária inaugurada prima pela funcionalidade.

Para estar de acordo com o exigente mercado catarinense e prestar com rapidez e eficiência os serviços provenientes de uma rodovia com grande fluxo de veículos Scania, a Meville dispõe de 27 boxes de manutenção, oficina completa de funilaria, amplo estoque de peças genuínas, equipamentos de alinhamento e endireitador de chassi por laser. Tudo isso administrado por 70 funcionários especializados, muitos deles treinados na própria Scania.

A caçula do grupo já nasceu grande. São 3.730 m² de área construída num terreno de 40 mil m².



Fachada já de acordo com a nova padronização visual



No descerramento da placa, a credibilidade no futuro.

FIDELIDADE À MARCA ACIMA DE TUDO



Na frota da Transfama estão trabalhando lado a lado modelos antigos e os últimos lançamentos da Scania.

A Transfama-Transporte e Comércio Ltda. - a mais tradicional transportadora da cidade de Andradina, interior de São Paulo -, desde 1967, cinco anos após sua fundação, só opera com veículos Scania.

Pioneira na região no transporte de carne frigorificada, a Transfama mobiliza 90% da frota nesse segmento. Sua frota é composta por 31 veículos onde o mais velho, um L 76, foi adquirido em 1967, e o mais novo, um T 112 HS, no ano passado.

A empresa distribui carne bovina pa-

ra a cidade de São Paulo e Rio de Janeiro, além de transportar o produto para o porto de Santos para exportação. A Transfama está, também, operando com carga seca colhendo bons resultados com os caminhões Scania.

Clientes da concessionária Transcam, de Araçatuba, desde 1962, os diretores da Transportadora Antonio Francisco Fongar, Oscar Fongar, José Carlos Fongar e José Luiz Fongar fazem questão de frizar os bons serviços de revenda na manutenção, revisão e fornecimento de peças.

FUNCIONÁRIOS E EMPRESAS LUCRAM COM BOAS IDÉIAS

Jaime Patrício Cornejo, o primeiro da direita para a esquerda, recebeu o prêmio máximo do mês de junho.



Em vigor desde 1965, o Plano Sugestão da Scania visa a racionalização de qualquer espécie (tempo, trabalho, dinheiro, etc) e melhoria das condições de segurança, através de idéias advindas de seus próprios funcionários. As melhores idéias são selecionadas por uma comissão técnica e todos os meses os prêmios, cotados em BTN e brindes de incentivos, são distribuídos aos ganhadores.

O maior prêmio do mês de junho, de 6.170 BTNs, foi para o funcionário Jaime Patrício Cornejo, que sugeriu a redução de despesas de manutenção nos transportadores Skam (aparelho que transporta peças). O Plano Sugestão recebe uma média de 20 sugestões por mês e, no ano passado, 164 sugestões foram recebidas, 67 delas aprovadas, implantadas e premiadas.

Cartas Ao Rei

Crítica construtiva

Fico feliz por o Rei da Estrada ter assumido a idéia definitiva de poster na página central. Tenho a lamentar que os mesmos não venham com suas fichas técnicas no verso. Além do mais, o veículo, e não a paisagem deveria ocupar destaque. No último poster, fevereiro de 90, o T 112 ficou sumido entre as folhagens. Ficou bonito, é claro, mas a carreta passou a ser coadjuvante do cenário. Ivan da Silva Pereira, Goiânia/GO.

A idéia de colocar a ficha técnica do veículo no verso do poster é realmente boa e está sendo estudada. Quanto ao poster central, devemos esclarecer que é muito difícil agradar a todos, por isso mesmo variamos. As vezes damos destaque ao produto e, às vezes, o deixamos em segundo plano dando destaque à paisagem.

Sideral

A Sideral Colection do Brasil afirma que ônibus Scania também é sinônimo de fascínio. Informamos-lhes que a partir de agora contamos com uma exclusiva seção de ônibus. Gostaríamos de receber toda argumentação possível em matéria de poster, prospectos e demais publicações de ônibus para enriquecermos nosso acervo. Vanderlei dos Santos, Blumenau/SC.

Felicitações à nova seção. Fique certo de que enviaremos todo material sobre ônibus que tivermos disponível.

Poeta baiano

Eu queria andar o mundo/Mas sem sair de casa/Queria conhecer a estrada da vida/Mas na vida da estrada. Eu queria andar pesado/Mas deslizar pelo chão feito um pedaço de papel/Eu queria perder as noites/Mas ganhando a vida. Eu queria ser o Rei da Estrada/Mas sempre levado pela rainha/Eu queria um caminhão de raça/Mas que fosse Scania/Eu quero a rainha das carretas/Mas que reinemos juntos/Eu queria viver esse sonho/Mas por enquanto, sonho essa vida. Alexandre Novais, Serrinha/BA.

Belo poema, Alexandre. Foi bem original de sua parte demonstrar seu carinho pelos caminhões Scania com uma linguagem poética. Você nos pediu para ser publicado e está aí, com todos os merecimentos.

Primeiro contato

Após descobrir o endereço da Scania senti que as portas da emoção estavam se abrindo para mim. Estou realmente fascinado pelo novo lançamento, a linha HW. Gostaria, se possível, receber alguns prospectos e posters sobre esses novos modelos. Sandro dos Santos, Blumenau/SC.

O material que temos disponível sobre a nova linha já está a caminho. Desejamos que seja o que você está esperando, fizemos o possível para corresponder à sua expectativa de emoção.

Reportagem

APROVEITANDO A MARÉ

Como em quase tudo o que acontece na Amazônia, o rio também tem fundamental importância no transporte de madeira para o Jari. É por água que chega 1/3 da madeira necessária à sua produção anual de celulose, depois de uma viagem de mais de 300 Km desde o Amapá, passando pelos rios Matapi, Amazonas e Jaú.

Racionalização e rapidez orientam todo o processo, que recebeu recentemente o reforço de quatro novos empurradores equipados com motor Scania e construídos no Rio de Janeiro pelo estaleiro McLaren. Os barcos, batizados em sequência como Monte Dourado II, III, IV e V, são os maiores da região concebidos originalmente para uso hidroviário.

Toda a operação é conduzida pela Navegação Sion, também pertencente ao Grupo Caeme, que administra as atividades da Amcel e da Cia. Florestal Monte Dourado, no Jari. Na verdade, existem dois empurradores da Reicon, outra operadora da região, que são maiores, mas, no caso, trata-se de duas unidades de uso marítimo, adaptados para o serviço de empurradores fluviais. Há dois anos atrás, a Reicon passou seis meses levando madeira da Amcel ao Jari, atuando como reforço da Sion.

Mais de 5 mil toneladas por viagem

Mas o transporte fluvial de madeira é uma etapa intermediária no processo iniciado desde o corte das árvores no campo. A Sion assume o comando da operação já em Porto do Céu, tão logo o capitão do empurrador receba a fatura do encarregado do terminal de toras. Depois disso, depende da maré.

O peso das cargas colocadas sobre as balsas por uma garra Poclair é previamente conferido por uma balança instalada na entrada do terminal, e parada obrigatória de todos os rodotrens Scania que chegam das áreas de corte.

À beira do canal onde ficam até três balsas de cada vez, um apontador controla o peso que vai sendo progressivamente carregado. Originalmente, cada balsa partia levando perto de 650 toneladas mas, com a atual necessidade de aumento da demanda, esse volume foi aumentado para 850 toneladas. Esse número depende muito da densidade e teor de água da madeira cortada.

A Sion conta com 40 balsas que se revezam nesse trajeto entre Porto do Céu, no Amapá, e Monte Dourado, no Pará. Há sempre algumas unidades fundeadas ao lado do canal, esperando sua vez de



Uma viagem de 300 km por três rios Amazônicos.



Uma carga de 5 mil toneladas por viagem.

serem carregadas. Enquanto isso, a tripulação do empurrador faz pequenos serviços tais como limpeza do convés.

Na fase da manobra, o empurrador coloca ou retira as balsas do canal uma de cada vez. Na preparação do comboio, as balsas carregadas são acopladas umas as outras conforme a formação desejada pelo capitão do empurrador. Elas tanto podem formar fila indiana como alguma sequência tipo 2-3 ou 3-2-1. Os comboios tem seguido com até cinco ou seis balsas, o que pode representar uma carga líquida total de 5.100 toneladas.

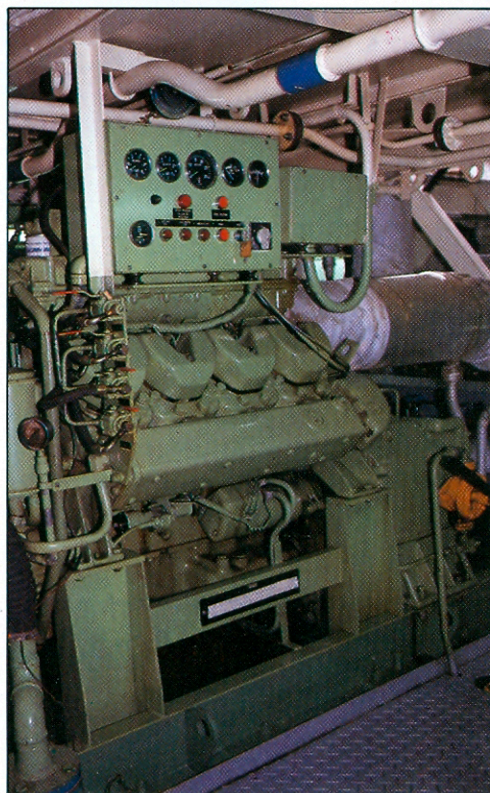
Não há qualquer outro tipo de transporte que possa competir com as balsas nessa operação, principalmente na Amazônia. Aproveitar as vias naturais de escoamento da região é uma opção obrigatória.

Localizado a 8 Km de Macapá, por estrada quase toda asfaltada, Porto do Céu foi montado à beira do rio Matapi. De configuração bastante simples, consiste em uma larga área terraplanada, de 11,4 hectares, com um pequeno canal escavado escorado com toras por toda extensão de 135 m por 44 m de largura. É por elas que o pessoal da área sobe ou desce das balsas. Há uma pequena praia à direita

Em sua última edição, o “O Rei da Estrada” mostrou como operam os rodotrens puxados por Scania no reflorestamento da Amcel, em pleno Amapá. Neste número, a madeira da Amcel vai ao Projeto Jari navegando em balsas empurradas por barcos também equipados com motor Scania.



Quarenta balsas revezando-se.



Scania DSI 14: propulsão e economia.

do canal, mas que, no período das chuvas fica praticamente inutilizável, devido à lama. A profundidade do canal é de 6,30 m.

Tecnologia e potência

Porto do Céu fica a aproximadamente 1 hora do rio Amazonas, descendo o Matapi. Depois de vencer essa curta etapa, o comboio vai descer o maior rio do mundo até a embocadura do próprio rio Jari. Nessa altura, mais de 2/3 do percurso terão sido cumpridos e a chegada até Monte Dourado, Jari acima, completada em 31 horas. No verão o Comboio pode ganhar até duas horas, enquanto os rios estiverem mais cheios.

Manoel de Jesus Pereira, um dos dois únicos comandantes formados com patente de capitão fluvial na frota da Sion, explica que a maior dificuldade do trajeto está na localização dos bancos de areia. Apesar da boa qualidade dos mapas disponíveis, a natureza é dinâmica e muda as coisas com frequência. Além disso, nem toda a área amazônica está cartografada e há também muitos braços não conhecidos.

A “maioria dos comandantes prefere navegar pelo remanso, beirando as margens para poder desenvolver mais nos motores. Eu conduzo pela carta, preferindo

evitar os bancos”, diz o capitão, que está treinando seu imediato na leitura de instrumentos como um radar por satélite.

A importância e necessidade de uma instrumentação sofisticada é bem sentida na hora de uma típica chuvarada amazônica. “Não se vê nada”, garante o capitão Jesus, lembrando que boa parte do trajeto até o Jari é feito à noite. Embora valiosa, para ele a experiência do prático que assume o comando de uma embarcação não pode ser a única garantia do barco, pois a natureza está mudando o tempo todo.

Um empurrador como esses novos da Sion conta com a força de três motores Scania DSI 14 na propulsão e mais um motor de médio porte auxiliar. Essa configuração garante um consumo total de 175 litros de diesel/hora: são 55 l/h para cada Scania e mais 10 l/h para o auxiliar.

Cosiderando-se que em muitos empurradores convencionais a sala de máquinas é uma verdadeira sala de torturas medieval, nos barcos Monte Dourado até parecem uma suite de hotel. Totalmente pintadas, com espaço para movimentação do maquinista e impecavelmente limpas, permitem fácil acesso para a manutenção. Em nada parecem com alguns barcos onde o motor entra, mas não sai. Na hora de se fazer uma retífica é preciso cortar uma parede com maçarico para passar o engenho.

Um motor DSI 14 tem potência máxima de 450 hp a 2100 rpm, mas nunca é utilizado nesse limite. O capitão Jesus explica que não pode passar das 1600 rpm “porque acima disso a ponta da balsa afunda”. Nessa rotação ele atinge a potência de 400 hp.

Empurrando um comboio de cinco ou seis balsas carregadas até o topo, um barco desses pode atingir uma velocidade média de 4,5 nós/h. Com as balsas vazias, o comboio pode atingir até uns 6,5 nós/h, na viagem de retorno, que é concluída em 20 horas. Apenas como comparação, isso representa um ganho de 50%, praticamente, no tempo de viagem.

Embora V-8 e Intercooler, um DSI não é a mesma coisa que um DSC rodoviário. Não se trata de uma adaptação, ou marinização, como ocorre frequentemente no mercado com algumas marcas. Para começar, o Intercooler é ar-água. Localizado dentro do coletor de admissão, resfria o ar comprimido pelo turbo pela passagem de água. Opcionais como um painel de instrumentos remoto e suportes rígidos para montagem do motor também são detalhes exclusivos da versão marítima ou fluvial. ■

Mercado Externo

PERU

VOLTA A SER GRANDE IMPORTADOR SCANIA

O Peru está reafirmando sua grande importância como mercado importador de produtos Scania. De janeiro a julho deste ano foram enviados ao país 115 veículos (79 caminhões e 36 ônibus). Os principais clientes do bimestre junho/julho foram os seguintes:



▲ A Trancesa, empresa tradicional no transporte de cerveja, adquiriu 20 caminhões T 112 para trabalhar na distribuição de cerveja por todo o Peru. Na foto, diretores da Scania Vabis del Peru e da Trancesa no momento da entrega das primeiras unidades.



Quatro K 112 desse modelo foram para a Linea Interprovincial de Transportistas S.A.



E, finalmente, confirmando a preferência dos peruanos pelos ônibus da série F, a empresa de Transportes Leon de Huanuco S.A. importou 8 F 112.

A Transportistas Unidos de Piura Paíta S.A. comprou um S 112.



A Expresso Nor Pacífico já está operando com seus quatro F 112 em condições pouco comuns de estrada.



A Transportes Rey S.A. adquiriu 5 F 112 que operam em todo o território peruano.

