

REI DA ESTRADA

ANO XIV N.º 62



JANEIRO/FEVEREIRO 1996



A BUSCA DA ENERGIA



Hans Hedlund
Presidente da Scania
do Brasil e da
Scania Latin America

O BALANÇO DO ANO

1995 foi um ano positivo para a Scania.

Os resultados de vendas no mercado brasileiro foram importantes, apesar dos períodos de altos e baixos do segmento de caminhões.

De fato, o mercado brasileiro de caminhões alternou períodos de pico de vendas no primeiro semestre, com forte queda de demanda na segunda metade do ano. Mas em um mercado interno global de 19.300 caminhões pesados em 1995, a Scania registrou vendas de 6.540 caminhões, um pouco inferior aos resultados de 1994, mas que nos asseguraram, mais uma vez, a liderança no mercado brasileiro, com uma participação de 33,9%.

No segmento de ônibus, cujas vendas globais situaram-se em 17 mil unidades, as vendas da Scania chegaram a 1.516 ônibus, 96% a mais que em 1994 e que nos garantiram a vice-liderança, com 9% de participação no mercado brasileiro.

Esses resultados são apenas um componente em nossa análise de 1995. Outros resultados expressivos para a Scania, não só no Brasil, mas na América Latina, são os nossos ganhos de produtividade, a racionalização de custos, a modernização de nosso parque produtivo, a integração das operações de nossas unidades na América Latina, etc.

Este ano de 1996 e os próximos anos serão de grandes desafios. O mercado brasileiro de caminhões e ônibus se torna cada vez mais competitivo, com novos produtos, novas marcas e estratégias de marketing.

Mas a Scania está e estará preparada para estes novos tempos. Estamos investindo pesadamente no Brasil e na América Latina, em produção, em produtos, em pós-vendas e na modernização de nossa rede de concessionários. Aceitamos os desafios dos novos tempos. É assim que acreditamos que se constroem os êxitos de nossa empresa.

A construção da usina hidrelétrica da Serra da Mesa, no rio Tocantins, marca a estréia de caminhões pesados numa operação que antes só era confiada a veículos fora-de-estrada. Depois de enfrentar uma rigorosa bateria de testes práticos, a construtora Camargo Corrêa optou pela padronização de sua frota com veículos Scania.



Os caminhões da Série 4, lançados recentemente pela Scania na Europa, conquistam a preferência dos transportadores por seu arrojo e versatilidade e já receberam da imprensa especializada o título de "Caminhão do Ano de 96".



Completando dois anos no mercado nacional, o Acordo de Manutenção já está sendo utilizado por mais de 1.000 veículos Scania no Brasil inteiro. É a confirmação de que caminhão só deve ficar parado o tempo estritamente necessário.

ACORDO DE MANUTENÇÃO

Agora os passageiros de turismo rodoviário tem uma opção mais elegante e confortável para suas viagens.



DOUBLE DECKER



A Scania e sua rede de concessionários lançam no mercado brasileiro o revolucionário sistema de troca de peças. O serviço, muito mais barato, consiste na troca de uma peça desgastada por outra remanufaturada garantida pela fábrica por um ano.

PEÇAS REMANUFATURADAS

REI DA ESTRADA

Publicação bimestral da Scania do Brasil Ltda. Editada pela Diretoria de Relações Industriais, Legais e Institucionais

Diretor:
Mauro Marcondes Machado

Gerente de Comunicação Social:
Ademar Cantero

Editor Responsável:
Mauro Cassane
(Mtb 19.786)

Colaborador:
Marcos Rozenkwiat

Diagramação:
Multimagem

Foto capa:
Emanuel A. P.

Correspondência: Av. José Odorizzi, 151
São Bernardo do Campo - SP
CEP 09810-902

É autorizada a reprodução de qualquer matéria editorial, desde que citada a fonte.

Tragem desta edição:
55.000 exemplares.

No rio Tocantins, com toda preocupação ambiental, está sendo construída a usina hidrelétrica da Serra da Mesa. É uma usina com a participação da iniciativa privada. Em campo, nove caminhões Scania trabalham dia e noite na construção da usina que vai gerar 1,2 milhão de quilowatts/hora e terá a represa com o maior volume de água do mundo.

A BUSCA DA ENERGIA, NO TOCANTINS

reportagem

Fotos: Emanuel A. P.

A usina hidrelétrica Serra da Mesa, no início do rio Tocantins, no Estado de Goiás, estará funcionando em 1998 com capacidade para gerar 1,2 milhão de quilowatts por hora, o suficiente, segundo Furnas Centrais Elétricas, responsável pela obra, para fornecer energia elétrica para aproximadamente 2 milhões de pessoas. Metade dessa energia que será gerada já está comprometida para abastecer a capital federal e, a outra metade, será distribuída no sistema integrado para todo o Brasil.

O projeto Serra da Mesa teve início em 1984 por iniciativa de Furnas. A região, cuidadosamente estudada, ofereceu um ponto onde o impacto ambiental seria de pequenas proporções e a formação rochosa permitiria a construção de uma barragem totalmente natural, ou seja, utilizando-se apenas da matéria-prima encontrada na área.

Com essa condição geológica única e privilegiada, iniciou-se a epopéia de se construir uma grande usina hidrelétrica com uma casa de força que abrigará três turbinas totalmente incrustada dentro da rocha. É uma obra-prima da engenharia brasileira.

Em 1986, a construtora Camargo Corrêa vence a licitação para a construção e dá início à obra. Em pouco tempo, Furnas constrói na cidade de Minaçu, a 40 km de Serra da Mesa, uma vila industrial com 700 casas, escola, hospital e toda infra-estrutura de saneamento básico. O progresso chega acelerado e a Usina, muito antes de gerar energia, gera empregos e riquezas.

Fôlego ao projeto

No trabalho em campo na Serra da Mesa, engenheiros e operadores já experimentados em outras obras de proporções e

importância gigantescas: como a Usina de Tucuruí, no Pará. "Quando chegamos aqui, dormíamos em abrigos de lona acompanhados por tudo quanto é tipo de bichos peçonhentos típicos dessa região", conta Ernani Roberto Fiorin, supervisor de manutenção da Camargo e decano em obras desse porte. Aventuras e adversidades já fazem partes do dia-a-dia do trabalho desses bravos construtores de cidades. O próprio Sebastião Camargo, falecido em agosto do ano passado, visitou a obra naquela época dezenas de vezes.

Nem chuvas, nem montanhas, nem secas, nem bichos conseguiram diminuir o ritmo acelerado que vinha sendo construída a usina. Porém, uma força maior fez com que a obra, a partir de 1990, começasse a sofrer sucessivos adiamentos: falta de verba. "Com a falta de suporte financeiro, passamos a operar com apenas 30% de nossa capacidade", afirma Hidário Martins, gerente da divisão comercial da Camargo. No ano passado, a Nacional Energética, empresa do grupo Magalhães Pinto, se dispôs a fazer os investimentos necessários para a conclusão do projeto, em troca de, durante 30 anos, explorar rentáveis 51,54% da energia que será gerada pela hidrelétrica.

Com a força financeira, as máquinas recomeçaram a operar a pleno vapor e o prazo para entrar a primeira turbina em funcionamento já tem data: 1 de abril de 1998. No total, a hidrelétrica Serra da

Mesa trabalhará com três turbinas, as outras duas começam a operar nos seis meses subsequentes.

A entrada de recursos da iniciativa privada na Usina Serra da Mesa abre um precedente e estabelece um marco na história da energia elétrica no Brasil. "Agora, gerar energia não é mais somente uma necessidade social, passa a ser também um bom investimento", assegura Farias. E, para dar lucro, o custo da geração da energia deve ser competitivo. Segundo Furnas, o custo de geração da Usina Serra da Mesa é avaliado em 25 US\$/MWh,



Em 1998, 1,2 milhão de quilowatts/hora será gerado na hidrelétrica de Serra da Mesa

cerca de 50% mais barato que outras opções disponíveis na região.

Um novo conceito

Na verdade, Serra da Mesa dá uma forte guinada no que, até então, se entendia por construção de hidrelétrica no País. Além da novidade do aporte financeiro de uma empresa privada, Serra da Mesa é um bem sucedido experimento em se tratando de construção de usinas. “Não faz muito tempo, as empreiteiras cobravam uma média de US\$ 30,00 o metro cúbico de terra trabalhada, hoje não passa de US\$ 10,00”, afirma Maurício S. Morais, gerente administrativo da Camargo Corrêa, explicando que, concomitante com a construção dessa usina, o País passa por uma nova realidade.

“Para nos adequar a esses novos valores, introduzimos aqui nessa obra uma série de alterações de conceito tanto administrativo como operacionais”, comenta Morais. Porém, a mudança mais significativa está na logística de transporte de materiais, um dos itens de maior custo na construção de uma usina. “Até há bem pouco tempo, era impensável utilizar outro tipo de equipamento para transporte de materiais que não fosse os veículos fora-de-estrada. No final do ano passado, fizemos uma experiência com veículos pesados tipo 6x4 e obtivemos excelentes resultados”, afirma Morais.

Dentro dessa nova política de busca da qualidade total aliada a uma melhor produtividade, a Camargo Corrêa comprou seis caminhões pesados 6x4, de marcas diferentes, e colocou-os para fazer o mesmo trabalho dos fora-de-estrada. Isto é, numa distância máxima de 4 km da barragem e com aclives médios de 15%, os veículos carregaram 23 toneladas de granito por viagem durante 18 horas diárias.

O resultado convenceu até os mais céticos: apesar de carregar sete toneladas a menos que os fora-de-estrada, os veículos 6x4 são muito mais ágeis, seguros e confortáveis. “Enquanto um fora-de-estrada dá uma viagem, um 6x4 faz quase duas. Só esse ponto já faz a diferença”, garante Deldebio Machado, gerente de produção e homem responsá-

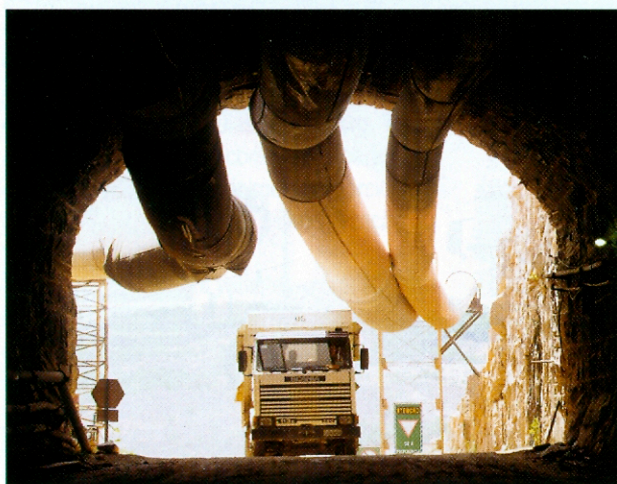
vel por toda logística de transporte pesado dentro da obra.

Escolha democrática

Depois desse resultado, a Camargo Corrêa bateu o martelo na viabilidade de se utilizar veículos 6x4 na transporte de materiais. Uma decisão inédita. “Esse tipo de caminhão além de ser mais produtivo e barato, oferece uma grande versatilidade. Ou seja, não precisamos deixá-los encostados quando terminar a obra, podemos perfeitamente adaptá-los para obras menores como construção e pavimentação de estradas”, conta Morais.

A outra etapa desse processo foi a escolha do caminhão. “Hoje, aproximadamente 51% da barragem está concluída. Porém, com o aporte financeiro, os 49% restantes precisam estar prontos em tempo recorde, por isso tínhamos urgência em incrementar a frota em mais 23 caminhões”, diz Morais.





95% dos motoristas optaram pela utilização dos caminhões Scania



A decisão pela marca, segundo Moraes, ficou por conta dos principais envolvidos e interessados no produto: os motoristas e a equipe de manutenção.

Democraticamente, todos os 60 motoristas foram consultados. Resultado: 95% optaram pelo Scania. "O conjunto do Scania é muito melhor. Tem um motor que responde bem e, numa condição rude como esta, seu conforto é o ponto forte", conta João Machado Parreiro, de Uruana/GO, motorista da Camargo há quatro anos. Na outra ponta, a equipe de manutenção, comandada pelo engenheiro Fernando Liniti Nice, preferiu acatar a opção dos operadores. "É a primeira vez que utilizamos caminhões deste tipo para o transporte de pedras. E ainda é muito cedo para avaliarmos seu desempenho tecnicamente", diz o engenheiro.

Mesmo assim, depois de seis meses de trabalhos duros em condições extremadas, os Scania apresentaram resultados animadores. "Os caminhões que pararam em nossas oficinas apresentaram pequenos problemas que foram prontamente resolvidos pelo pessoal de assistência técnica da Scania", diz Nice. Uma outra vantagem importante que favorece os caminhões da marca no ponto de vista da manutenção, segundo Nice, é o fato da Scania dispor de veículos com cabine avançada. "Esse tipo de caminhão facilita e agiliza a manutenção".

A vantagem dos caminhões Scania sobre os super-pesados fora-de-estrada é gritante na hora da manutenção. "Depois de quatro mil horas trabalhadas, gastamos aproximadamente R\$ 120 mil só para se fazer o reparo do freio de um caminhão desses. Praticamente dá para comprar um outro Scania com caçamba e tudo", afirma Nice.

mente dá para comprar um outro Scania com caçamba e tudo", afirma Nice.

Com a mão na graxa

Na obra da Usina Serra da Mesa, a Camargo Corrêa inovou na logística de transporte não só com a troca dos caminhões. "Com o novo sistema, nossos motoristas não desgrudam do caminhão. Fazem a lubrificação periódica, lavam e participam, inclusive, da manutenção. Colocam, literalmente, a mão na graxa", conta Deldebio Machado. A resposta dos motoristas a esse sistema foi muito positiva. "O profissional só tem a ganhar com a política de participar ativamente da conservação do veículo", assegura Faim Alvez Pimenta, de Itapuranga/GO, motorista da Camargo há um ano e meio.

Juntamente com essa política, Machado implantou também o DDS (Diálogo Diário de Segurança), onde, todo início de turno (os caminhões trabalham em dois turnos) todos os motoristas se reúnem e fazem um balanço de como foi o trabalho do dia anterior.

Nessa reunião, falam de situações perigosas, problemas de dirigibilidade, áreas de risco e levantam quais são as soluções que devem ser providenciadas. "O trabalho que esses motoristas fazem dentro da área de construção da usina é radicalmente diferente de uma operação normal de estrada. Aqui, diariamente, há detonação de rochas, penhascos, novos caminhos sendo abertos, túneis nas rochas, rampas acentuadas e pás-carregadeiras operando em várias frentes. Um segundo de desatenção pode ser fatal", adverte Machado, "depois do DDS não registramos nenhum acidente mais grave".

Para Machado, a conscientização do pessoal de operação é uma peça fundamental tanto para segurança como para a qualidade do trabalho. "Para cobrarmos resultados, oferecemos ascensão profissional e salarial". Entre os motoristas, ascensão profissional é estar confortavelmente instalados na cabine de um Scania. "O melhor do Scania é quando chego em casa, depois de 10 horas de trabalho, disposto até para bater uma bolinha. Com os fora-de-estrada, era sair do trabalho e desmaiar em casa", conta José Alberto dos Santos, cearense que se diz agora um piloto de classe.

Assim, os demais motoristas não precisam se preocupar, em fevereiro deste ano mais 23 R 113 E 6x4 chegam à obra para substituir os antigos fora-de-estrada. "Em 1996 só estaremos operando com Scania", diz Maurício Moraes, chefe da obra.

reportagem

O CAMINHÃO DO SÉCULO XXI



A Scania lançou no final do ano, na Europa, uma nova geração de veículos de transporte: a Série 4 de caminhões pesados, os caminhões do Século XXI.



Com um novo "design", nova cabina, novo motor, novo quadro de chassi e com o comando do motor informatizado, os caminhões Scania R 124L e R 144 L (de cabina avançada), com motores de 6 e 8 cilindros e 12 e 14 litros, pertencem a uma nova classe de caminhões Scania - a classe L - especialmente adequada ao transporte pesado de longa distância. Os novos veículos, introduzidos inicialmente no mercado europeu, também serão dentro de dois anos produzi-

dos e comercializados no Brasil e na América Latina, seguindo a filosofia da Scania de ter os seus produtos sempre atualizados em todo o mundo.

Os novos caminhões foram desenvolvidos dentro do conceito de maior economia de transporte, segurança operacional e proteção ao meio ambiente. Foram investidos no projeto US\$ 500 milhões e o resultado são produtos avançados e mais eficientes soluções de transporte.

Para Leif Ostling, presidente mundial da Scania, os novos produtos fazem parte de estratégia da empresa de preparar-se para o futuro do mercado. É uma época de grandes desafios e oportunidades, diz ele, "e os nossos objetivos são fortalecer as nossas posições e o perfil da Scania em todo o mundo". Segundo ele, o mercado de transporte tem os clientes mais exigentes, que esperam que os caminhões Scania sejam investimentos lucrativos. E, com esta Série 4, afirma "criamos produtos

que por um longo período atenderão as exigências e necessidades do mercado, em termos de qualidade, economia de transporte e meio ambiente”.

O presidente mundial da Scania prevê que a demanda de caminhões pesados aumentará em mais de 100 mil veículos por ano nos mercados em que a empresa atua, sobretudo na Europa, América Latina e Sudeste Asiático. Ele considera que a Scania estará preparada para esse crescimento. “Com a nova geração de caminhões, com os investimentos em maior capacidade de produção na Europa e na América Latina e com a nossa política de maior produtividade, poderemos melhorar a nossa participação no mercado”, assinala Ostling.

Potência e eficiência

Um novo motor, de 12 litros e 6 cilindros com tecnologia de 4 válvulas por cilindro e 400 cv de potência equipa o modelo Scania R 124L. Simplicidade e facilidade de assistência técnica foram os princípios dominantes na concepção desse motor que tem construção convencional combinada com cabeças de cilindro individuais e tecnologia de 4 válvulas por cilindro. Tanto em assistência técnica como em reparações, as intervenções serão mínimas, proporcionando ao cliente menor tempo de imobilização do veículo.

Com a técnica de 4 válvulas, o processo de combustão no cilindro é otimizado desde a base, com melhor troca de gases e de combustão. O novo motor Scania de 12 litros possui, assim, uma elevada eficiência comparado com a maioria dos motores diesel de caminhões pesados (189 g/kWh) atualmente produzidos. Foi concebido, também, para satisfazer às futuras exigências das legislações ambientais.

O motor V 8, de 14 litros, que equipa o Scania R 144L possui um avançado sistema eletrônico de injeção de combustível, que proporciona um menor consumo e mais eficiente controle de emissões. A construção do motor básico foi totalmente revista e reforçada. O motor tem 460 ou 530 cv e destina-se ao segmento de potência mais alto, principalmente em países onde se permite o transporte de elevados pesos totais.

“Opticruise”

Os novos caminhões também estão equipados com o “Scania Opticruise”, um sistema de co-

mando totalmente informatizado do motor, transmissão e também o retardador. Este sistema computadorizado é inteiramente integrado e faz as mudanças de marcha automaticamente sem a utilização da embreagem, exceto para arrancar e parar. O sistema é suave para transmissão e gera poucas perdas mecânicas, comparado com as caixas de mudanças automáticas tradicionais.

Nova concepção da cabina

Um novo “design” e uma nova concepção em termos de aerodinâmica dá aos caminhões da Série 4 um novo aspecto característico.

Em forma de cunha, com parabrisas verticais e ângulos de curvatura fortemente arredondados, a nova cabina Scania tem maior espaço e conforto interno, além de, pela sua aerodinâmica, reduzir o consumo de combustível, já que é menor o impacto do veículo com o ar quando em velocidade.

Chassi em V

A Série 4 tem um novo quadro de chassi, fabricado em aço de maior solidez e com maior resistência em relação ao peso. Tem a forma de V na parte da frente, possibilitando a montagem do motor, radiador e transmissão mais abaixo do chassi. Nenhum dos componentes se sobressai acima do quadro, atrás da cabina, o que possibilita uma maximização do espaço de carga.



Tanto a suspensão das rodas como da cabina foram projetadas para tornar o rodar mais estável, com melhor dirigibilidade e maior conforto na viagem. Os veículos dispõem de suspensão a ar no eixo traseiro ou em todas as rodas. A flexibilização e o nível ajustam-se eletronicamente.

Meio Ambiente

Finalmente, a nova Série 4 da Scania, enfatiza prioritariamente a questão ambiental. Além de reduzidos índices de emissão e de ruídos, atendendo às legislações mundiais, o meio ambiente é considerado prioritário em todo o processo desta nova série, desde a produção do veículo. Isto é feito através da utilização de materiais recicláveis (hoje, 90% de um Scania é reciclável), eliminação de resíduos químicos, como solventes no processo de pintura a pó, etc.

ELEITO "O CAMINHÃO DO ANO"

O caminhão Scania, nas versões R 124L e R 144L, acaba de ser eleito "O Caminhão Internacional do Ano de 1996" por um júri composto por 14 jornalistas europeus especializados em veículos de transporte.

O novo Scania ficou na primeira colocação com larga margem de diferença, perfazendo mais que o dobro de pontos que o segundo colocado. Na

opinião da maioria dos jurados, a Série 4 conseguiu o melhor aperfeiçoamento de sua série modular e a racionalização de seus componentes. Essas características permitem que os novos veículos da série 4 sejam adaptados a uma vasta gama de aplicações.

Segundo Tiit Tamme, presidente do júri e editor-chefe da revista sueca especializada em transporte "Trafik", todo o conjunto do R 124L e 144L foi desenvolvido para atender ao que há de mais moderno em se tratando de transporte rodoviário de longa distância no mundo.



fatos

Aproximadamente 1.000 veículos já estão sendo assistidos pelos Acordos de Manutenção da Scania. O rápido sucesso desse serviço justifica-se pelo fato das empresas transportadoras conseguirem a melhor solução operacional para a manutenção da frota.

ACORDO DE MANUTENÇÃO: UM CASAMENTO QUE DEU CERTO

Antes de completar dois anos de lançamento, o Acordo de Manutenção da Scania conseguiu ganhar inúmeros adeptos. No final do ano passado, por exemplo, aproximadamente 1.000 veículos da marca já recebiam a supervisão dos técnicos que trabalham nas 45 concessionárias credenciadas que aderiram ao programa.

Segundo João Luís Garcia Buzzi, da Scania, responsável pela implantação do Acordo no mercado brasileiro, esse serviço é a garantia contra o tempo parado não planejado do veículo. Graças a esse serviço, o cliente terá maior segurança e qualidade de peças e serviços; planejamento de parada para manutenção; custos definidos e melhor acompanhamento; melhor valor de revenda do veículo; maior credibilidade na operação; baixo custo de manutenção e reparo, além de redução do risco de paradas imprevistas.

Para Buzzi, um veículo de transporte deve ficar parado o tempo necessário para realizar o serviço ou a revisão que necessita, uma vez que seu custo fixo (salário do motorista, taxas diversas, depreciação, administração, seguros

e outros), representa cerca de 50% do total da operação de transporte.

Não bastasse, o custo de manutenção de uma oficina própria é muito elevado porque envolve grandes quantias em instalação, pessoal, estoque de peças, equipamento e ferramental especializado. Exatamente para reduzir ou até substituir esses custos que nasceu o Acordo de Manutenção Scania que visa oferecer aos clientes a possibilidade de planejar a manutenção de sua frota dentro de sua necessidade e com o menor custo possível, com reflexos diretos na própria lucratividade da empresa.

Ao ser lançado em janeiro de 1994, o Acordo de Manutenção da Scania era visto pelas transportadoras como mais um chamariz para as vendas dos veículos da marca. "Nos dois anos que se seguiram, porém, ficou provado que o serviço, na verdade, é mais um instrumento que os usuários Scania têm para garantir uma frota rodando sem problemas", garante o diretor-presidente da transportadora Ouro Verde, Celso Antônio Frare. Segundo o executi-

vo, as revisões são realizadas periodicamente nos dias e hora marcada.

Reduzindo custos

Primeira usuária do acordo, a Ouro Verde - empresa com 22 anos de atividades no ramo de transporte de cargas e locação de veículos -, com sede em Curitiba/PR como inúmeras outras companhias achava que era mais lucrativo manter oficina própria para atender sua frota composta de 300 caminhões.

"As mudanças acontecem de acordo com a necessidade e a cobrança do mercado. Com a Ouro Verde também foi assim", lembra Frare. No início de 1991, com a abertura econômica do Brasil, a sua empresa já tinha 18 anos de vida e praticava uma tabela de frete sem problemas nenhum. De uma hora para outra, os transportadores começaram a perder carga seguidamente e a situação começou a complicar", revela o empresário.

Na metade daquele ano, a Ouro Verde



também sentiu esses reflexos. “Nos reunimos para estudarmos o que estava acontecendo de errado e descobrimos que nosso frete estava alto em relação aos concorrentes. Achamos que não perderíamos nossos clientes e mantivemos os preços, mas continuou a diminuição da carga”, conta Frare. Os executivos da empresa sabiam que alguma coisa estava errada pois seu custo estava muito alto e era preciso reduzi-lo rapidamente. Foi assim que, no início de 1994 a empresa começou a ser reestruturada.

Todos os detalhes foram colocados à mesa para avaliação. Era preciso descobrir a forma de tornar a empresa mais eficiente, ter mais qualidade. As modificações envolveram todos os departamentos. Quando chegou na oficina de manutenção, Celso Frare lembrou que a concessionária Scania Cotrasa, de Curitiba/PR, havia oferecido o Acordo de Manutenção e re-

“Toda minha frota está sob os cuidados do Acordo de Manutenção. Agora não me preocupo mais com peças, caminhões parados e custos altos.”

Celso Frare
Diretor-Presidente
da Ouro Verde

solveu experimentá-lo com os caminhões mais novos mantendo a oficina para os veículos mais velhos.

Foi assim que, em meados de 1994, toda a frota de Scania da Ouro Verde já estava sob os cuidados da Cotrasa. “Com isso acabaram as preocupações com peças, caminhões parados etc. Hoje eu controlo só as contas. Não tenho mais surpresas porque a gente sabe quanto vai pagar”.

Inicialmente, os valores eram mais altos, porque muitos caminhões estavam com a manutenção atrasada. Alguns veículos haviam estourado cinco a oito mil quilômetros sem revisão. “Hoje, 15 meses depois, é uma satisfação saber que contamos com um serviço tão eficiente: dificilmente quebra



caminhão na estrada, não há problemas de caixa de câmbio e ainda temos um motor de reserva que não é usado há um ano”.

As revisões são feitas em dia e hora determinada pela Ouro Verde. Às vezes ela atrasa ou adianta 1.000 quilômetros mas

isso não afeta a qualidade dos veículos. “É um processo sem volta. Não quero mais saber de oficina própria porque hoje sei o que é ter qualidade de serviço. A economia mensal serve para renovar a frota”, garante Frare.

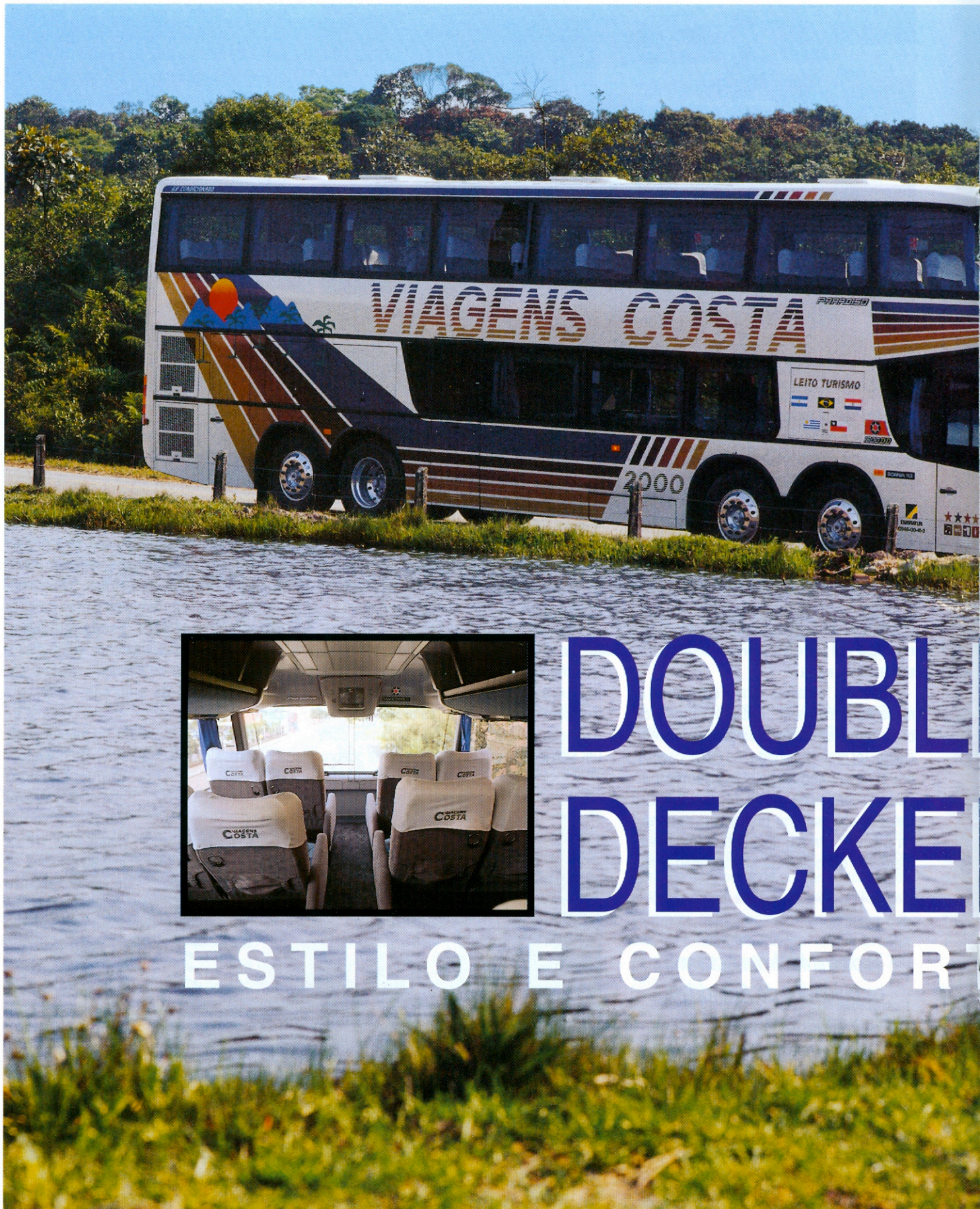
De acordo com ele, agora é mais fácil contabilizar o custo de manutenção. Os valores diminuem mês-a-mês e a qualidade da frota melhorou muito. Tanto que já existem clientes cativos para a compra dos caminhões da empresa. Há pessoas que vêm de outros Estados para comprar os veículos e pagam 10% acima da tabela porque sabem que são caminhões com uma manutenção impecável.

Agilizando as operações

Com uma frota composta por 70 ônibus que perfazem 7 mil km/mês cada veículo no perímetro de Curitiba - Colombo, a Viação Colombo, empresa que acaba de completar 20 anos de atividade no ramo de transporte de passageiros, possui sete ônibus L 113 que há cinco meses estão no Acordo de Manutenção da Cotrasa. “Nossa oficina não possui ferramental e mão-de-obra especializada para esses veículos. Contratá-los sairia mais caro. Além disso, temos a garantia do serviço”, relata o sócio proprietário da empresa, João Luiz Zem.

Segundo o empresário, no primeiro mês a empresa gastou R\$ 20 mil na manutenção dos produtos adquiridos a partir de 1993. “No segundo mês, o custo caiu para R\$ 12 mil, no terceiro gastamos R\$ 5 mil e, no mês seguinte, ficou em R\$ 2 mil”, garante. João Luiz Zem afirma ter acabado com os desgastes prematuros de certos componentes por-

que hoje, a cada 10 mil quilômetros o veículo é revisado. “Fizemos uma programação que garante a devolução do veículo em menos de 24 horas. Trabalhamos com gente por isso não podemos ficar muito tempo parado”, explica Zem. ●



DOUBLE DECKER

ESTILO E CONFORTO



A Scania apresentou recentemente o seu novo chassi para ônibus "Double Decker". É uma inovação no mercado, especialmente indicado para o transporte de turismo.

Anova grande atração no transporte de passageiros é o ônibus Scania modelo K 113 TL, versão quatro eixos (dois traseiros fixos e dois dianteiros direcionais), equipado com carroçaria "Double Decker" (dois andares), fabricada pela Marcopolo.

Este ônibus marca um novo pioneirismo da Scania do Brasil no segmento de ônibus, uma vez que a empresa possibilitará, a partir de agora, aos transportadores de passageiros, poder contar com um chassi cujo rebaixamento do posto do motorista (low driver) e adaptação do quarto eixo (características essenciais para aplicações do tipo Overdeck - piso alto - e Double Decker), sejam feitos com garantia da própria montadora.

Para que isto fosse possível, a Scania desenvolveu todo o projeto de adaptação e fornecerá ao cliente o kit de componentes acompanhado de manual de instrução para a sua montagem no chassi. Para efeito da efetivação da garantia, a adaptação deverá ser necessariamente feita por implementadores indicados pela montadora e que receberam treinamento especializado para o trabalho.

No caso específico do ônibus tipo

Overdeck, montado sobre chassi 6x2, estes implementadores trabalharão o rebaixamento do posto do motorista, possibilitando aproveitamento total do salão de passageiros. Já no caso dos veículos 8x2, para aplicações do tipo Double Decker ou Overdeck, além do rebaixamento, os implementadores serão os responsáveis também pela colocação do quarto eixo.

Maior capacidade

A nível de mercado, estes dois novos tipos de ônibus deverão encontrar especial aceitação por parte de empresas que operam em linhas comerciais de alto fluxo de passageiros e transporte turístico, uma vez que oferecem uma maior racionalização da operação em virtude da sua maior capacidade de transporte, com um desempenho praticamente idêntico aos ônibus da marca com carroçaria High Deck atualmente em operação.





O Double-Decker pode transportar, confortavelmente, 40 passageiros na versão leito e 70 passageiros na versão comercial.



Numa comparação simples com os atuais ônibus disponíveis no mercado, a capacidade do ônibus Double Decker é de 40 passageiros na versão leito e 70 na versão comercial; já o Overdeck pode transportar 32 passageiros na versão leito e até 60 na comercial; enquanto os ônibus convencionais tem capacidade para 24 passageiros na versão leito e 46 na comercial.

No caso específico dos ônibus (8x2) de quatro eixos, estes veículos serão destinados, inicialmente, aos mercados de exportação da Scania na América Latina, onde já encontram grande aceitação na Argentina, por exemplo, com mais de 200 unidades já em operação, além do Uruguai e Paraguai. No Brasil, esse tipo de veículo está em fase de homologação para utilização na configuração de 14 metros de comprimento, uma vez que ônibus desse tipo vindos de outros países latino-americanos já estão operando normalmente em nossas estradas.

O ônibus "Double Decker" Scania K 113 TL, vem equipado com motor ecológico (baixa emissão) de 360 cv de potência, suspensão totalmente a ar, freios ABS, volante ajustável para o motorista e, também, com o novo câmbio Scania GR 801 com "Comfort Shift". Os dois eixos dianteiros são do tipo Scania AM 60, possuindo um excelente ângulo de viragem de direção de 52 graus, o que lhe permite manobrar tão bem quanto os atuais Overdeck 6x2.

O "Double Decker" tem seu piso superior com 46 assentos e o inferior é equipado com duas mesas de jogos, sala de estar e bar. O veículo, que tem ar condicionado total e calefação, possui, também, três monitores de televisão no andar superior e um no inferior; câmaras de vídeo especiais para o motorista para monitoramento das manobras à ré e do salão interno; duas geladeiras; forno para aquecimento de alimentos e conservador automático de café e sucos. ●

Muito conforto, segurança e visibilidade privilegiada fazem do Double Decker um ônibus ideal para o segmento de turismo.





INVESTINDO NA AMÉRICA LATINA

A Scania está investindo US\$ 200 milhões em suas fábricas na América Latina, para prepará-las para produzir a nova geração de caminhões, recém lançada na Europa, e integrá-las ao processo de globalização da companhia.

A Scania está investindo cerca de US\$ 200 milhões em suas unidades de produção no Brasil e na Argentina, segundo Hans Hedlund, presidente da Scania do Brasil e da Scania Latin America. Esses investimentos, iniciados em 1994, estão programados para até o final de 1997, e permitirão à Scania na América Latina operar em moldes de Primeiro Mundo, com índices de produtividade, qualidade e, inclusive, com produtos idênticos aos que hoje são fabricados na Europa. Para Hans Hedlund, o grande objetivo da Scania é preparar suas fábricas na América La-

fatos

tina para produzir aqui, dentro de aproximadamente dois anos, os caminhões da nova geração recentemente lançada na Europa.

Grande parte desses investimentos concentra-se na modernização do parque produtivo da empresa. A América Latina representa 25% dos negócios mundiais da Scania e o Brasil, de acordo com Hans Hedlund, tem grande responsabilidade nisso, uma vez que é o maior mercado doméstico da marca. "Por isso, queremos ter na região fábricas modernas, com produtividade e qualidade de Primeiro Mundo e, também, produtos de nível internacional", explicou.

Conforme Hakan Samuelsson, vice-presidente de engenharia e produção da Scania Latin America, a empresa caminha rápido no processo de globalização, e os investimentos serão realizados principalmente em modernos sistemas de produção, no aumento da capacidade produtiva e em novos produtos.

"Estamos integrando as nossas operações na América Latina, com a produção de componentes e veículos concentrada em fábricas especializadas de forma a gerar economia de escala", disse Samuelsson. "O Brasil já é o responsável por toda produção latino-americana de ônibus, motores, cabinas e eixos; enquanto que a Argentina concentra a fabricação do caminhão P 93, caixas de câmbio e diferenciais; e o México, por sua vez, fabrica um tipo específico de caminhão 6x4", explica o diretor da Scania.

Para Hans Hedlund, com a modernização na produção e dos produtos, as unidades da Scania na América Latina estarão preparadas para integrar o sistema de "global sourcing" da empresa a nível mundial podendo fornecer componentes e produtos também para países fora da América Latina, de acordo com o sistema global de produção da Scania. "Os nossos produtos terão as mesmas especificações em todo o mundo", disse.

A NÚMERO 1

A Scania foi considerada a empresa "Número 1 do Mundo em Produtividade", em estudo feito pelo Mckinsey Global Institute, de Washington (EUA), reconhecido internacionalmente.

O instituto analisou oito empresas suecas de diferentes setores, como fabricantes de caminhões pesados, automóveis, bancos, informática e administração, comparando a produtividade e performance de emprego nesses setores da economia sueca, comparado com esses setores de outros países, como a Alemanha, Ja-

pão e Estados Unidos.

A conclusão do estudo foi de que "em nenhum lugar do mundo os fabricantes de caminhões são tão lucrativos e eficientes quanto na Suécia e a Scania mostrou a melhor produtividade do Mundo".

Nos últimos 5 anos, a Scania aumentou a sua produtividade em 50%. Isto foi possível graças ao programa de desenvolvimento "Scania Anos 90", com maior capacitação do pessoal, investimentos na modernização do parque produtivo, nos sistemas de produção e racionalização e agilidade administrativa.



MOTORES PARA CUBA

A Scania fechou contrato de exportação de 100 motores diesel fabricados no Brasil para Cuba, para serem utilizados no repotenciamento de colheitadeiras de cana-de-açúcar da marca KPT, de fabricação cubana. O negócio foi fechado diretamente com o Ministério do Açúcar de Cuba (Minaz) e as entregas foram iniciadas em dezembro. Os motores são do tipo DS11 92A, de 229 c.v. de potência.

A produção de açúcar ainda é a principal atividade econômica de Cuba, sendo responsável por grande parte das exportações do país. A decisão de repotenciar as colheitadeiras com motores Scania foi tomada em função da necessidade de diminuição do custo operacional, de forma a facilitar o acesso do produto cubano ao mercado internacional.

As máquinas KPT, que receberão os motores Scania exportados do Brasil, são equipamentos robustos, com capacidade para colher até 50 toneladas de cana-de-açúcar por hora. Os motores serão equipados com conjuntos de montagem e chassis também fornecidos pela Scania, que permitirão montá-los diretamente nas colheitadeiras com um ajuste perfeito.

A Scania tem forte presença na América Latina. Com unidades de produção no Brasil, na Argentina e no México, além de empresas próprias de distribuição e prestação de serviços no Peru e no Chile, tem uma capacidade de produção na região de cerca de 13 mil veículos, 5 mil motores em separado e 15 mil caixas de câmbio. O Brasil é o responsável pela produção de motores Scania na América Latina.

SEMINÁRIO DE CONTROLE DE ESTOQUE

O Seminário, desenvolvido pelo departamento de Pós-Venda da Scania, teve como principal objetivo uniformizar os conceitos de controle de estoque em toda a rede de concessionários.



Para garantir uma maior abrangência, o seminário foi realizado tanto em São Bernardo do Campo/SP (foto acima) e em Caxias do Sul/RS (foto ao lado)

clientes

Muito comum na Europa há mais de 30 anos, a troca de uma peça desgastada por uma remanufaturada com garantia da fábrica é uma solução mais econômica e ecológica para a reposição de peças.

PEÇA REMANUFATURADA:



UMA SOLUÇÃO INTELIGENTE

Quem não parou para pensar quando o mecânico dá o diagnóstico de que determinada peça já desgastada deve ser substituída por outra nova? A primeira reação é computar o efeito negativo na conta bancária. E, a segunda e mais perigosa reação, é procurar a opção mais barata: peças não genuínas ou reconcondicionadas. Naturalmente que, com a profissionalização cada vez maior do setor de transporte, essa reação não é mais regra. Mas, infelizmente, as exceções são ainda em grande número.

O que pode parecer mais barato de imediato, acaba se tornando muito mais caro a curto e médio prazo. Com o agravante, muito comum, de uma peça sem qualidade comprometer os demais componentes do veículo. Pensando nisso e, numa atitude ecologicamente correta, a Scania lançou no mercado brasileiro o "Sistema de Troca de Peças", que nada mais é que a comercialização de um componente em condições de novo, com o cliente dando como parte de pagamento, o componente usado em condições de ser renovado.

A peça remanufaturada é 100% igual a nova e a Scania a garante por 12 meses, a mesma garantia dada às peças genuínas novas. Na Europa, por exemplo, onde existe uma maior consciência ecológica, esse sistema já funciona há cerca de 30 anos. "Além de ser muito mais econômica tanto

para a empresa como para o cliente, a reindustrialização de peças dá uma grande e óbvia contribuição ao meio-ambiente”, garante Celso Torii, gerente de Marketing de Pós-Venda da Scania.

É bom ficar bem claro que existe uma grande diferença entre peça remanufaturada e peça recondicionada. A recondicionada, como o próprio nome já diz, ganhou uma sobrevida, um tipo de remendo que lhe permitirá operar, precariamente, por mais algum tempo. Um conjunto remanufaturado tem todas as peças criteriosamente controladas, substituindo as que estavam gastas por novas, dando origem a um novo conjunto com a mesma alta qualidade de uma peça nova de reposição.

A maior prova da qualidade das peças remanufaturadas está na garantia de um ano dada pela Scania. Agora, a vantagem do cliente será sentida mesmo em seu bolso: a unidade de troca pode representar uma economia de até 60% em relação ao componente genuíno novo. Além disso, com o sistema de troca o tempo do caminhão parado é bem menor. E não é novidade

para ninguém que caminhão parado é dinheiro perdido. Calcula-se que o custo de um caminhão pesado parado por um dia seja de aproximadamente a R\$ 400,00.

Remanufaturados x recondicionados

Se fizermos as contas levando-se em consideração, inclusive, o custo do caminhão parado para se efetuar um serviço, a utilização de peças remanufaturadas fica mais econômica que a utilização de peças não-genuínas.

Para ficar mais claro, tomaremos como exemplo a troca de um alternador de 45A, com preços praticados em janeiro/96: se for feito o reparo normal com peças genuínas onde se troca o rotor, rolamentos e jogo de escovas, mais o custo da mão-de-obra, o preço final vai sair por R\$ 292,65. Como o caminhão vai ficar, no mínimo 1/2 dia parado para a realização do trabalho, acrescente nesta conta, mais R\$ 200,00. Nesse caso, o custo final da operação ficará em R\$ 492,65.

Caso você resolva executar o serviço no mercado paralelo, não se importando com a qualidade mas simplesmente com o preço, a troca de rotor, rolamentos e jogo de escovas por similares recondicionados, mais mão-de-obra, sai por volta de R\$ 155,00, acrescidos, naturalmente, de mais o custo de 1/2 dia do caminhão parado. No final será desembolsado R\$ 355,00.

Agora, a surpresa. Se você entregar seu alternador desgastado no sistema de troca Scania, onde você receberá um alternador remanufaturado com garantia de um ano, o custo sairá por R\$ 258,52. Como esse serviço demanda apenas o tempo da troca, o caminhão fica para-



“Além de ser muito mais econômico, tanto para a empresa como para o cliente, a reindustrialização de peças dá uma grande contribuição ao meio-ambiente.”

Celso Torii
Gerente de Marketing de
Pós-Venda da Scania

do no máximo uma hora e dez minutos na concessionária. Somando-se esse tempo parado, o preço final sai por R\$ 313,52, isto é, bem mais barato, inclusive, que os serviços executados em oficinas do mercado paralelo.

Além da garantia Scania e de uma atitude ecologicamente correta, o sistema de troca é também mais econômico e assegura uma maior valorização do caminhão. Porém, para usufruir dessas vantagens, o componente a ser trocado deve estar com seu desgaste natural, em condições de ser completamente reindustrializado, e não danificado, devido a uma má operação ou falta de manutenção. ●

clientes



Transportadora Transabil, de Betim/MG, com o mais recente T 113 de sua frota.



Eletrolar Transporte, de Patos de Minas/MG, incorpora seu primeiro Scania na frota.



Hora de receber mais um caminhão zero pelo Consórcio Nacional Scania.



Esse vermelho foi para a Sorboi.



Revisado e aprovado pela Transcan, a Transportadora Trepiche e Cia leva mais um T 113 para sua garagem.



A família reunida para dar boas-vindas ao novo Scania.



Atrauceres Transportes recebe seu primeiro Scania e já programa a compra de outros veículos da marca para este ano.



A Transportadora Lolly, de Birigui/SP, recebe seus mais novo T 113.



Os irmãos Sérgio e Cezário Muller, de Lages/SC, recebem mais um T 113 360.



Gernot Ludwig, de Uruguaiana/RS, entrega as chaves do primeiro Scania da Transp. Marcel.



Comercial Jabel, de Tatui/SP, também recebe seu primeiro Scania.



Bruno Denardi, de Cerquillo/SP, e mais um T 113.



Mais um primeiro Scania. Desta vez foi para Mário José de Carvalho.



João Luiz Bergamo, orgulhoso com sua conquista.



Transportes Dema, de Canoas/RS, conta agora com mais esse pesado Scania para puxar carga líquida.



A Transporte Gabardo, de Canoas/RS, adquiriu logo quatro Scania e foi a primeira transportadora a ter um P 93 na região. Parabéns.



O primeiro Scania de Pedro Dinacir vai transportar madeira no Sul.



Esse é o sexto pesado da marca da frota de Jaime Subtil Justi.



Esse é o primeiro ônibus K 113 TL 360 entregue à Turispall Transportes e Turismo.



Sérgio Fantini, da Transbrasiliana, de Blumenau/SC.



Augustinho Daroson faz questão de buscar pessoalmente cada novo Scania de sua frota.



A Transportes Versátil com seu Scania branquinho e zerinho.



Depois do primeiro, sempre vem o segundo Scania. Taí a prova: Adenis Montibeler recebendo sua chave.



Pedro Desiderio e seu primeiro Scania.



Norberto de Souza Neto e seu terceiro Scania que irá trabalhar no transporte de grãos.



Rubens Storts já mostrando para seu filho qual a preferência do papai por caminhões pesados.



Pai e filho ao lado de mais um T 113 da frota.



Mais um T 113 para Neuri Vilson Donatti.

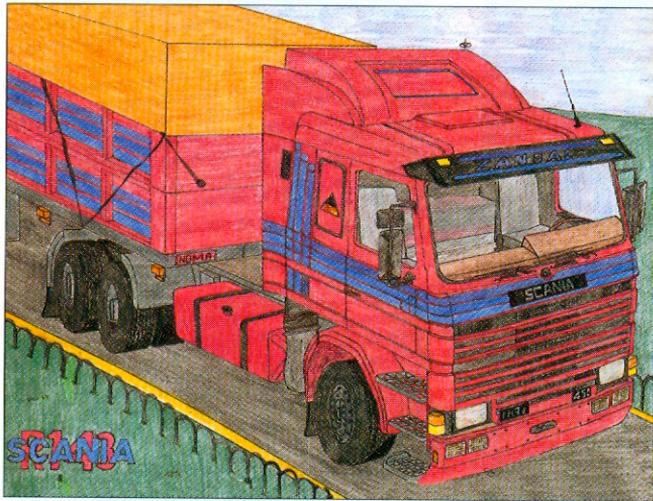


Transnutti Transporte só compra caminhões Scania.

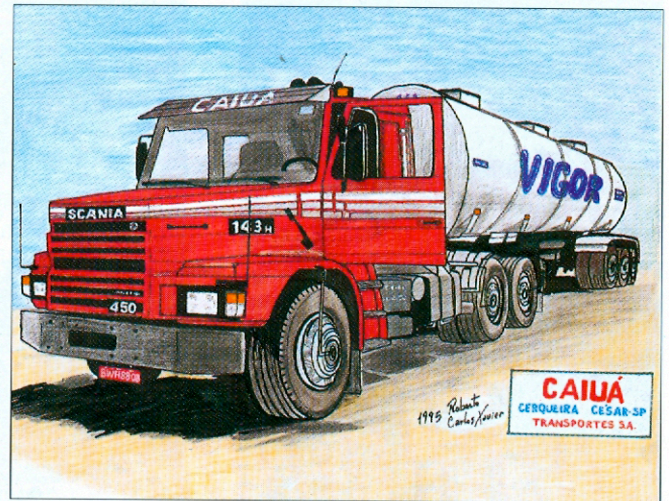


Célio Masaneiro recebe seu T 113 contemplado no Consórcio Nacional Scania.

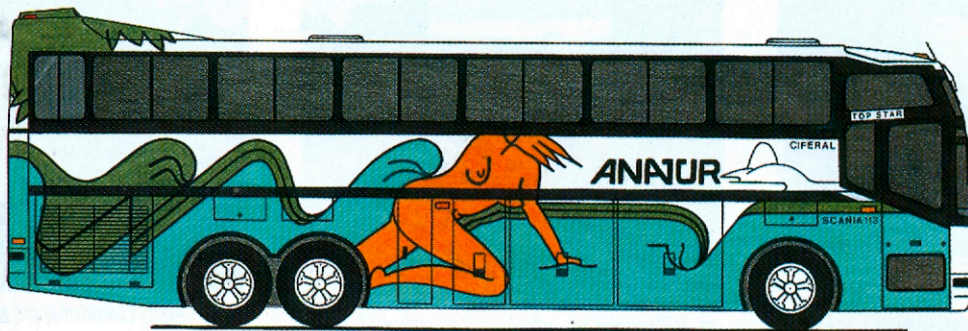
clube do rei



Edson Colli, de Jaciara/MT, sugeriu um novo pára-choque para a linha R.



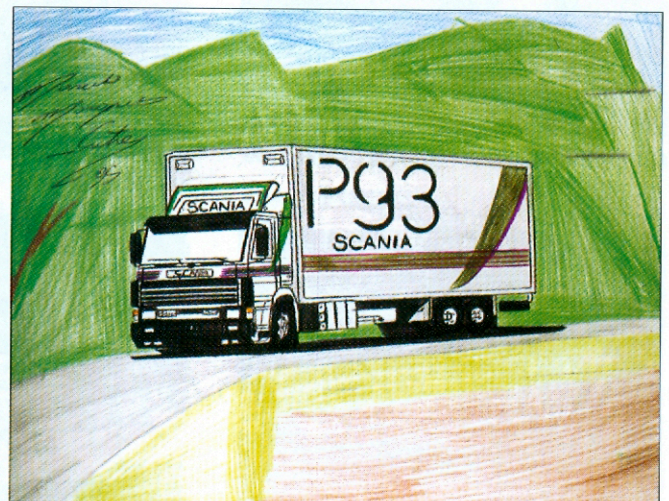
Este caminhão da Transp. Caiuá roda diariamente 600 km transportando leite no interior de São Paulo. O desenhista é Roberto Xavier, de Cerqueira César/SP.



A criatividade da pintura dos ônibus da Anatur chamou a atenção de Fábio R. Narciso, de Araguari/MG.



O primeiro desenho do "Double Decker" é obra de Davi Korinivski, de Juquiá/SP.



Mais uma estréia: desta vez é o P93 de Marcelo Marques, da cidade de Registro/SP.



LINHA DIRETA COM O PRIMEIRO MUNDO

Há 38 anos, a Scania trouxe para o Brasil um novo conceito de veículos de transporte - os caminhões e ônibus pesados. A partir daí, teve início uma profunda revolução nos transportes rodoviários brasileiros.

Inovação à frente de inovação. Esta é a filosofia da Scania. Uma filosofia de pioneirismo e constante avanço tecnológico, colocada a serviço do Brasil, que sempre se traduziu em veículos modernos e verdadeiras soluções, que mudaram definitivamente o

conceito de economia de escala e eficiência dos transportes rodoviários de carga e passageiros do País.

A Scania, em outras palavras, representa para o Brasil uma linha direta permanente com a tecnologia automotiva do Primeiro Mundo. E o que é mais importante, com constantes investimentos no País, com caminhões e ônibus de Primeiro Mundo fabricados aqui, e valorizando sempre a mão-de-obra e os materiais nacionais.



SCANIA