

REI DA ESTRADA

ANO 1

SETEMBRO — OUTUBRO/1983

Nº 3

"INTERCOOLER" chega ao Brasil

114066SAAB BR
114066SAAB BR

COM TOTAL EXCLUSIVIDADE, A SCANIA TRAZ PARA O MERCADO BRASILEIRO O "INTERCOOLER", UM EQUIPAMENTO ADICIONAL PARA MOTORES TURBO-ALIMENTADOS, QUE OPERA PELO RESFRIAMENTO DO AR DE ADMISSAO. COM ESSA NOVA NOVIDADE, OS CAMINHOS SCANIA T 112 GANHAM MAIS POTENCIA E TORQUE, COM O MESMO NUMERO DE RPM DO MOTOR, O QUE RESULTA EM MAIS ECONOMIA DURANTE A OPERACAO. TODOS OS DETALHES SOBRE O "INTERCOOLER" E AS MUDANCAS QUE SURGEM NO CAMINHAO SCANIA COM A INTRODUCAO DESSA NOVIDADE, ESTAO NA PAGINA 5.

114066SAAB BR
114066SAAB BR



3º EIXO

Garcia
mostra
sua
experiência.
Página 12

**SINAL
VERDE
PARA O
TREMINHÃO**

Depois de anos de estudos nos órgãos federais, o treminhão — caminhão com carroceria e mais dois reboques — já pode rodar pelas estradas, com PBT de 73 toneladas. A liberação surgiu através de decreto assinado, no início de setembro, pelo Presidente Figueiredo, e está vinculada a certas restrições. No momento, há 50 treminhões Scania em operação — a maioria em usinas de álcool e açúcar — e, no próximo ano, mais 200 deverão estar no mercado. O treminhão é assunto da **Página 3.**

Uma vila sossegada, escondida no Interior do Paraná e com um nome bastante sugestivo, apresenta uma das maiores concentrações de caminhões Scania por habitante, do País. Trata-se de Papagaios Novos, a centenária localidade que é mostrada através do depoimento de seus próprios moradores. As grandes festas de casamento, a tradicional comemoração do Dia de Santo Antônio, o trabalho duro na enxada, o bate-papo entre amigos no largo da igreja — tudo isso, enfim, acaba formando um belo painel sobre a vida nesse lugarejo, onde a simplicidade não foi vencida pelo tempo. Acompanhe, na **Página 9.**

**UMA
INCRÍVEL
FROTA EM
PAPAGAIOS
NOVOS**

Festa de São Marcos

Página 7

OPINIÃO

Oferecendo soluções para a crise dos anos 80

Com 26 anos de tradição no mercado nacional de veículos pesados, a Saab-Scania do Brasil alcança a produção do seu veículo número 50.000 num momento de revisão nos meios de transportes. Sempre oferecendo soluções para os problemas de transportes, a marca Scania, desde 1957, é sinônimo de qualidade e economia no Brasil. Esse reconhecimento é resultado da experiência internacional de quase 100 anos na produção de veículos, permanecendo sempre atenta aos avanços tecnológicos para adequar seus veículos às necessidades de mercado. Desta forma, sua linha de produtos mostra que é possível, hoje, a tradicional qualidade Scania fundir-se com a mais recente tecnologia, para juntas gerarem os veículos pesados ideais para os anos 80. É neste contexto que colocamos a necessidade de otimizar o sistema de transportes com a finalidade de economizar divisas para o País. Assim, mesmo antes da crise do petróleo, nós, da Scania, já produzíamos veículos para altas tonelagens de carga, introduzindo no Brasil o conceito de caminhão pesado destinado a transportar grandes volumes de carga com o mínimo consumo de combustível. Com 50 mil veículos rodando pelas estradas brasileiras, a Scania dá a sua contribuição ao País acreditando na mudança do perfil da frota nacional de veículos. Esperamos que dos atuais 9.2% de participação, o caminhão pesado atinja, nos próximos anos, 15%, para que o País economize cerca de 181 milhões de litros de diesel por ano.

Hans Schlupepmann
Diretor Comercial

Scania do Brasil tem novo Vice-Presidente

Desde agosto passado, Ake Norrman responde pela Vice-Presidência da Saab-Scania do Brasil, tendo sob suas funções as Divisões Comercial, de Exportação, de Economia e de Finanças da fábrica. O novo executivo reporta-se diretamente a Gunnar Lindquist, Presidente da Scania do Brasil. Sueco, 43 anos, economista formado em Estocolmo (Suécia), Ake Norrman ingressou no Grupo Scania em 1964 e tem larga experiência na comercialização de caminhões e carros de passeio. Em agosto transferiu-se para o Brasil, onde assumiu a recém-criada Vice-Presidência da Scania. As demais funções diretivas da empresa não passarão por qualquer alteração.



Ake Norrman

terior Exterior Exteri

Em Södertälje, laboratório de testes garante alta qualidade do produto

Numa área de um milhão de metros quadrados e empregando cerca de 300 pessoas, o Laboratório Central da Divisão Scania, em Södertälje, Suécia, vem desde 1975 concentrando as atividades de testes e pesquisa dos produtos. O laboratório é formado por 3 unidades — teste de resistência de material, teste e desenvolvimento do chassi, e testes e desenvolvimento de motores e transmissões, além de uma pista com várias condições de estrada.

No laboratório de durabilidade os técnicos têm condições de avaliar os materiais, através de equipamentos sofisticados, que simulam o desgaste dos produtos como se rodassem 1 mil milhas nas estradas. Sua resistência é medida através de impactos, tração, compressões e vibrações dos componentes, até se chegar à fadiga do material.

Na unidade de testes e desenvolvimento do motor e transmissão são dispostos vários motores numa bancada de provas com a finalidade de desenvolver testes de torque, consumo de combustível, saída de gases, desenvolvimento do sistema de lubrificação e estudo das vibrações e barulhos. As altas temperaturas do motor são estudadas numa sala refrigerada, onde a temperatura pode ser variada até 45°C abaixo de zero. Os testes são computadorizados e supervisionados durante 24 horas por dia. As caixas de câmbio, embreagem, alavanca do câmbio e todo conjunto



Os testes de caminhões Scania, em Södertälje, incluem percursos em rampas acentuadas.

de transmissões podem ser testados num simulador.

Na unidade do laboratório de chassi são produzidos os protótipos e estudos de modificações nos veículos. No caso de um lançamento de produto antes do veículo entrar na linha de produção, ele é precedido de um período de 5 a 6 anos de desenvolvimento e testes no laboratório. Nesta mesma unidade são realizados testes de componentes individuais, como caixa de direção e freios com muita confiabilidade, uma vez que são simuladas as mais precá-

rias e diferentes condições de estrada e tráfego.

Já, na pista de teste os veículos são avaliados nas mais diferentes superfícies de estrada numa extensão de 9 km, além de ter mais 4 km de pista sem pavimentação, com muitos obstáculos e dificuldades de aclive. A grande extensão da pista permite o controle do teste de longa distância, onde o veículo percorre um longo percurso para testar sua rentabilidade; ao mesmo tempo que dá condições para testes funcionais, usando percursos pequenos.

Saab-Fairchild em teste "tropical"

O avião civil de duas turbinas Saab-Fairchild 340, fabricado pela Saab-Scania (Suécia) e Fairchild Industries Inc. (EUA), acaba de realizar, com sucesso, testes "tropicais" na Espanha. Os testes são chamados de "tropicais", por se desenvolverem à temperatura de 35 graus centígrados.

Durante a experiência, o avião completou 60 horas de voo, em mais de 4 semanas, operando entre Madrid/Torrejón e Almeria, e fez 80 aterrissagens.

O Saab-Fairchild 340 foi lançado no início deste ano e, atualmente, dois modelos totalizaram, em conjunto, 350 horas de voo em testes.

Saab-Fairchild
340 em
produção



REI DA ESTRADA

Publicação bimestral da Saab-Scania do Brasil S/A, editada pelo

Depto de Comunicação de Mercado — Imprensa.

Gerente de Comunicação de Mercado: Eurico Barreiros Netto

Editor Responsável: José Eduardo Ramos Gonçalves (MTB 12.120 — SP)

Redação: José Eduardo R. Gonçalves e Maria Teresa B. Paglerani.

Fotografias: José de Oliveira, Lorca e colaboradores.

Diagramação: Milton Alves Júnior.

Ilustrações: Gilmar Godoy (Gil)

Composição: Diário do Grande ABC.

Impressão: Centro Gráfico Scania.

Correspondência: Av. José

Odorizzi, 151 (Via Anchieta, km

21) — São Bernardo do Campo — SP — CEP 09.700 — Fones: 452-911, 452-9112 e 452-9473.

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

TREMINHÃO JÁ PODE RODAR PELAS ESTRADAS

O treminhão, que é um caminhão com carroçaria e mais dois reboques — ou um cavalo mecânico 6x4 com dois semi-reboques, formando uma única composição com três unidades, incluindo a tratora —, já pode ganhar algumas estradas pavimentadas, deixando de ser um veículo restrito ao transporte local, como aquele feito em lavouras.

A liberação do uso do treminhão aconteceu no dia 9 de setembro passado, quando o Diário Oficial da União publicou o Decreto Federal nº 88.686, assinado em 6 de setembro pelo Presidente Figueiredo e que altera o Artigo 84 do Código Nacional de Trânsito.

Todavia, apesar de liberar o uso, o decreto deixa claro que a medida deve vir acompanhada de autorização especial das autoridades de Trânsito, desde que obedecidas as restrições a serem impostas pelo Contran. Desta forma, para o treminhão chegar à estrada é preciso que o transportador observe procedimentos lógicos como aprovação prévia, pelo DNER ou DER, da rota a ser seguida; observação do PBTC (peso bruto total combinado) máximo de 73 toneladas; obediência aos limites legais de peso por eixo; comprimento máximo de 32 metros para a composição; em vias simples não iluminadas, trânsito apenas do nascer ao pôr do sol; velocidade máxima de 60 km/h, freios independentes em todos os eixos; correntes de segurança; e responsável técnico pelo projeto.

Vantagens para todos

Naturalmente, a liberação do treminhão foi bastante festejada pela Scania. Afinal, desde 1978 a fábrica vinha lutando por isso, ao mesmo

tempo que desenvolvia os testes de campo, iniciados nas usinas de cana-de-açúcar de Coruripe (Alagoas), Agrovale (Bahia) e Covap (Piauí). E além do transporte de cana, o treminhão Scania pode servir também para outros segmentos, como ferro e aço, cimento, carga seca de alto peso específico e madeira.

Para o frotista, a liberação do treminhão também foi motivo de festa, já que representa economia de 30 a 40% no custo por tonelada transportada, em relação às composições pesadas atuais, e de até 90% quando comparada com unidades médias.

Embora a decisão da liberação tenha demorado, ela também traz vantagens para o País. Em primeiro lugar, é

evidente a economia de combustível. Depois, temos ainda, em vários casos, menor desgaste (quase 20%) de pavimentos, já que o treminhão tem a mesma carga por eixo que os demais caminhões e, por carregar maior carga útil, implica na redução da frequência de passagem pelas rodovias. Resumindo: para transportar a mesma carga do treminhão, são necessários mais caminhões convencionais.

Treminhão particular

Com a liberação, a Scania espera colocar 200 treminhões no mercado brasileiro no próximo ano. Atualmente, 50 deles já se encontram em operação, sendo a maioria no transporte de cana-de-açúcar das lavouras para as

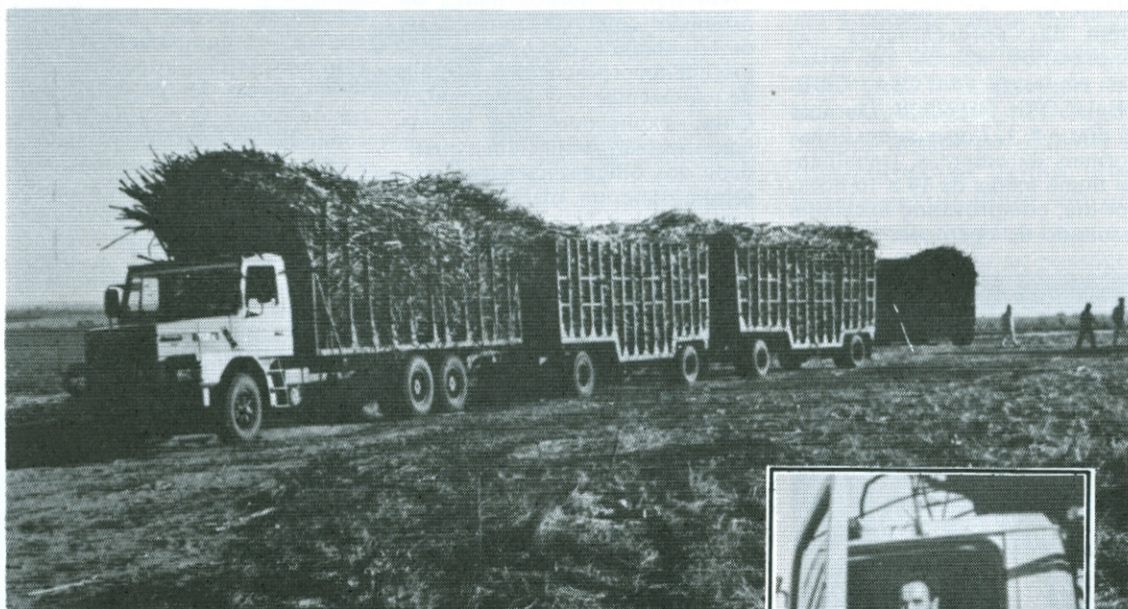
usinas. Na Usina São José, em Macatuba (proximidades de Bauru/SP), por exemplo, os treminhões Scania estão rodando com álcool aditivado.

Também no Interior paulista está o único treminhão particular, de propriedade de Francisco e Mário Dário e que presta serviço para a Usina Sobar. Francisco e Mário são de Iracemápolis, cidade mais conhecida como "Bate-Pau" e que fica a aproximadamente 70 quilômetros de Campinas.

"No momento (setembro), já estamos levando cana da Usina Barra Grande para a Sobar, numa distância de 80 quilômetros, pegando asfalto e terra. Tem trecho de terra com subida difícil. Pelo nosso cálculo, o treminhão leva

quase 55 toneladas/viagem e chega a fazer de 4 a 5 viagens/dia. Não tem coisa melhor para esse serviço e, por isso, vamos partir com tudo para o treminhão", comenta o Chico.

Eles têm frota de 10 caminhões para atenderem às usinas: 6 Scania (5 T 112 E 6x4 e 1 L 110 74), 3 N-10 e 1 2219. "Já testamos todos de tudo quanto é jeito e o treminhão com o Scania não perdeu uma. Tem uma rampa forte na Barra Grande, só de terra e onde o caminhão não tem embalo para subir, e lá tanto o 2219 como o N-10 não aguentam com 35 toneladas. Nesse mesmo lugar, o treminhão com o T 112 sobe fácil em segunda. Aí, não tem o que discutir", concluiu Chico Dário.



Treminhão Scania está obtendo sucesso em todos os testes e no Interior de São Paulo o transportador particular Chico Dário afirma que a composição com o T 112 "é ideal para o transporte de cana".

Motor Scania nas empilhadeiras para a Portobrás

A primeira empilhadeira pesada fabricada no Brasil, com capacidade para 37 toneladas, foi adquirida recentemente pela Portobrás, para operar nos portos de Santos, Rio Grande, Rio de Janeiro e Paranaguá. Produzida pela Madal, de Caxias do Sul, e equipada com o motor Scania DN 11, as quatro primeiras unidades produzidas representam um grande avanço para os trabalhos em "containers" nas operações de carga e descarga de mercadorias nos portos.

No ano de 82, a Madal produziu uma empilhadeira para 30 toneladas, com o mesmo motor Scania, que atualmente encontra-se em operação no porto de Rio Grande, trabalhando na empresa Taquara. O bom desempenho desta unidade foi fator decisivo para a produção e comercialização da empilhadeira para 37 toneladas.

Borboleta na cabeça!

Se têm duas coisas que o brasileiro não dispensa, são — sem dúvida — um bom santo protetor e um número de sorte. Muitos dizem que não ligam pra isso (mas no fundo, fazem a sua fezinha); outros, ao contrário, jamais deixam de incluir esse misticismo no dia-a-dia. É o caso do Antônio Sanches Chacon, transportador de Birigui/SP e cliente da Transcam, de Bauru. “O meu negócio é ‘borboleta’, com preferência para o número 15. Sempre que compro um veículo, uma rifa, qualquer coisa, já vou procurando o 15. E não dá outra — de tanto comprar, acaba saindo sempre o 15”, afirma Chacon.

Para comprar uma cota do

Consórcio Scania, foi a mesma coisa. Chacon disse que, se não fosse a de nº 15, não queria outra, e acabou ficando com a cota preferida. Na assembléia de agosto, realizada em Bauru, ele garante que tudo contribuiu: “Quando peguei o ônibus, em Birigui, havia 13 pessoas dentro, o número da borboleta. Quando cheguei ao prédio da Embratel, para a reunião, tinha uma Brasília com chapa de final 15 parada na frente. E para completar, quando fui assinar o livro de presença, lá estava o número 15. Aí, já comecei a comemorar”.

E por incrível que pareça, Antônio Chacon acabou mesmo sendo sorteado naquela reunião,

levando o T 112 zerinho. Ele trabalha no transporte de leite “in natura” para a Nestlé, unidade de Araçatuba, e conta com frota de 18 veículos, sendo 15 Scania (olha aí o 15 outra vez!).

Olavo Silveira, diretor da Transcam/Bauru, lembra que o amigo Antônio Chacon foi, também, o primeiro cliente da concessionária, em Araçatuba, recebendo a nota fiscal nº 00001, num serviço em sua oficina. Mas o negócio de Chacon continua, mesmo, sendo a borboleta, tanto que já comentou: “Se tiver a cota nº 15 ainda livre nos novos grupos que o Consórcio Scania está abrindo, pode segurar, porque já é minha. E vamos tirar outro caminhão!”

VINTE E OITO MIL KM DE ESTRADAS: Num roteiro que cortou o País e foi até o Uruguai

Os novos modelos K 112 e S 112, da nova geração de chassis para ônibus, lançados pela Scania no final de junho passado, percorreram mais de 28 mil quilômetros em demonstrações, sempre despertando excelente receptividade entre os empresários do setor. Três veículos, sendo dois rodoviários e um urbano percorreram 23 mil quilômetros no Brasil, cortando o País de Norte a Sul, e mais 5.5 mil quilômetros no Uruguai.

As demonstrações em campo foram iniciadas no mês de julho e se prolongaram até setembro, abrangendo quase uma centena de cidades brasileiras em dois roteiros básicos. O primeiro incluiu as cidades do Norte, Nordeste e Centro do País, onde o veículo K 112 com carroceria Nielson (rodoviária) percorreu várias cidades dos Estados do Rio de Janeiro, Minas Gerais, Bahia, Sergipe, Pernambuco, Paraíba, Rio Grande do Norte, Ceará, Piauí e Pará, voltando pela Belém-Brasília, com apresenta-

ções aos empresários de Brasília e Goiânia.

No outro roteiro, estavam um K 112 com carroceria “Viaggio” (rodoviária) da Marcopolo e um K 112 com caixa de câmbio automática e carroceria Marcopolo Padron (urbana). Os dois veículos seguiram basicamente o mesmo roteiro, com demonstrações começando por mais de 20 cidades do interior paulista estendendo-se a inúmeras cidades do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul, num percurso de mais de 11 mil quilômetros. O K 112 com caixa automática acompanhou o K 112 “Viaggio” até Porto Alegre, quando então se desligou do grupo e seguiu até Montevideo, no Uruguai, onde, além das apresentações aos empresários, operou em testes nas empresas CUTCSA, COETE, UCOT e COTSUR. Durante 25 dias o K 112 operou em linhas normais da empresa, trabalhando numa média de 14 a 16 horas por dia, comprovando excelente resultado de operação.

Filmes e coquetéis

Os veículos destinados às apresentações estavam equipados com projetor 16”, conjunto de áudio visual e aparelho de vídeo-cassete com TV. Ao chegar em cada concessionária Scania, os empresários da região eram convidados para um coquetel com a apresentação dos ônibus. Independente da apresentação nos concessionários, os veículos seguiram um roteiro de demonstrações em empresas de ônibus.

Para Roberto Cury, do departamento de Vendas de Ônibus, as apresentações trouxeram um resultado altamente positivo. “Nos dois primeiros meses de produção comercializamos mais de 120 unidades dos novos veículos, em decorrência do programa de apresentações”, argumenta Cury, explicando que muitas empresas não conheciam a qualidade dos ônibus Scania e desta forma, puderam analisar melhor o produto.

Entre as empresas que adquiriram os novos K 112 e S 112 podemos destacar a Expresso Itamaraty, de São José do Rio Preto (SP); Eucatur, de Cascavel (PR); Expresso Maringá, de Maringá (PR); Empresa Reunidas, de Caçador (SC); Empresa Princesa dos Campos, de Ponta Grossa (PR); Floretur, de Florianópolis (SC); Empresa Reunidas Paulistas, de Araçatuba (SP); Viação Casquel, de São Paulo (SP); Expresso Brasileiro, de São Paulo (SP); Única/Fácil, de Petrópolis (RJ); Natividade, de Natividade (RJ); Empresa Riviera, do Rio de Janeiro (RJ); Viação Teresópolis, de Teresópolis (RJ); Princesa do Agreste, Recife (PE); Expresso de Luxo, de Fortaleza (CE); Viação Nordeste, de Natal (RN), entre outras.



Antônio Roberto de Souza e o seu conservado L 110.



A caixa de câmbio demonstrava bom estado.



Boracin e o diferencial.

L 110 chega aos 875 mil km com componentes originais

Depois de rodar praticamente 500 mil quilômetros com um L 110 usado, sem mexer em motor câmbio e diferencial, o carreteiro Antônio Roberto de Souza parou, em agosto passado, na oficina da concessionária Codema/Ipiranga, em São Paulo, para fazer uma revisão completa no veículo. E recebeu uma ótima notícia: os equipamentos estavam em perfeito estado e precisavam apenas dos pequenos reparos de rotina. O proprietário do caminhão chegou até a receber a garantia de que, por mais 500 mil quilômetros, os equipamentos ficarão livres de qualquer problema.

Naturalmente que Antônio Roberto ficou surpreso com o que constatou. Afinal, ele comprou o L 110, modelo 75, com 375.887 quilômetros rodados, “em pé” (sem garantia) de um estacionamento de veículos, no dia 8 de agosto de 1980. Em seguida, levou o caminhão para a Codema/Ipiranga, onde só foram trocadas miudezas, como arroelas e juntas. Daí em diante, o veículo foi para o batente, transportando produtos para a Danone, em rotas longas, que iam de São Paulo a várias capitais, como Recife, Salvador, Belém, Fortaleza e Porto Alegre, até completar 875.220 quilômetros.

“O caminhão vinha fazendo a média de 2 Km/litro — explicou — e sempre tomei alguns cuidados, como não levar excesso de peso. Para o meu serviço, o desempenho dele sempre foi ótimo, a

ponto de nunca precisar parar na estrada ou atrasar uma viagem. Também estou contente com a caixa de câmbio. Só estava um pouco preocupado com o fato de ser um veículo que eu desconhecia a procedência”.

Ao abrir o diferencial, o mecânico Luiz Carlos Boracin, da Codema, foi o primeiro a constatar o bom estado dos componentes: “O diferencial estava perfeito e, apenas por precaução, a pedido do Sr. Antônio, trocamos os dois rolamentos laterais. A coroa e o pinhão estavam ótimos. Este estado mostra que o motorista tomou realmente certos cuidados, obedecendo inclusive o peso máximo”.

A caixa de câmbio também foi considerada em ótimo estado pelo mecânico, que não se esqueceu do detalhe de que o proprietário, ao invés da troca, somente remontava (completava o nível) do óleo, a cada 40 mil quilômetros. Foram trocadas algumas travas, porcas, arruelas e juntas e, na opinião de Luiz Boracin, a caixa “aguenta tranquilamente mais 400 mil quilômetros de uso”.

Completados os serviços, Vitor Hugo Tomasi, Gerente Geral da Codema/Ipiranga, deu a mão-de-obra gratuitamente ao proprietário do caminhão, numa espécie de homenagem pelo bom uso do veículo e pela fidelidade às revisões de oficina.



Em Montevideo, os empresários uruguaios ficaram surpresos com a rentabilidade do novo ônibus K 112.

INTERCOOLER

Scania tem, com exclusividade, a economia do "Intercooler"

Pouco tempo depois de lançado pela Scania no mercado europeu, o "Intercooler" chega agora ao Brasil, representando a mais avançada alternativa para economia de combustível no transporte pesado. Esse equipamento propicia carga arrefecida para o motor e estará nos caminhões Scania T 112.

O "Intercooler" foi lançado pela Scania, na Suécia, no final do ano passado, como equipamento adicional para motores turbo-alimentados, operando pelo resfriamento do ar de admissão. À primeira vista, esse equipamento é semelhante a um radiador adicional. Instalado na parte dianteira do caminhão, em frente ao radiador original, o equipamento recebe o ar que vem do turbo-alimentador e reduz sua temperatura em cerca de 100 graus. Essa redução da temperatura torna o ar mais denso e, portanto, ocupando menor espaço. Assim, maior quantidade de ar pode ser enviada para o cilindro, resultando na queima mais completa e eficiente de combustível. Como resultado final, o veículo apresenta menor consumo — menos óleo diesel por cavalo. E além disso, a queima mais eficiente produz menos fumaça.

Vida prolongada

Com a potência extra proporcionada pelo "Intercooler", os caminhões Scania T 112 podem trafegar com velocidades ainda mais próximas da máxima permitida, aumentando, assim, a quilometragem diária ou o número de viagens do transportador.

Podem ser alcançadas maiores velocidades de cruzeiro e mais torque, o que determina o aumento na capacidade efetiva de tração do veículo. As ultrapassagens tornam-se mais rápidas e seguras.

O "Intercooler" também tem ação direta na vida útil dos equipamentos. Com o seu uso, fica reduzido o número de mudanças de marcha, favorecendo o desempenho global da caixa de câmbio. Por outro lado, o motor recebe menor carga térmica e, com isso, a vida útil de válvulas, pistões, camisas e outros componentes fica automaticamente prolongada.

Nomenclatura e Especificações

A Scania está lançando o "Intercooler" exclusivamente para equipar o seu motor de 11 litros, com seis cilindros em linha e turbinado. O novo tipo de motor opcional será designado DSC 11, onde o "C" significa **Carga arrefecida**. O motor DS 11, que continuará a ser produzido, apresenta potência de 305 CV a 2.000 rpm e torque de 126 kg/m. Com carga arrefecida, na versão DSC 11, sua potência atinge 333 CV, com as mesmas 2.000 rpm, e o torque chega a 142 kg/m.

A introdução do equipamento na parte dianteira do veículo implicou, também, num pequeno alongamento do capô, na ordem de 77 milímetros, com consequente avanço do pára-choque. Na parte externa, o veículo com carga arrefecida pode ser identificado pela plaqueta "Intercooler"

fixada na grade frontal e com a mesma inscrição disposta no pára-sol. Os primeiros caminhões T 112 com o novo equipamento serão especialmente produzidos na cor cinza-prata metálica, com faixas decorativas monocromáticas, em três tons, nas laterais.

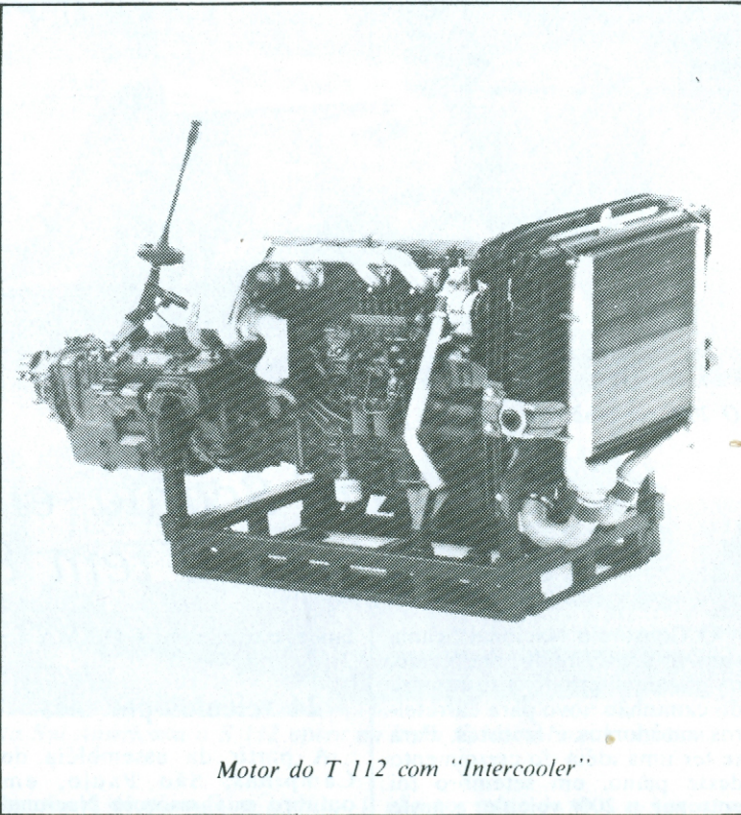
Várias novidades técnicas acompanham a introdução do "Intercooler". O radiador de água teve suas dimensões e capacidade térmica ampliadas, igualando-se ao que equipa os caminhões T 142.

Com o DSC 11, o sistema de resfriamento de ar é do tipo "ar-ar", ou seja, o ar — comprimido pelo superalimentador — passa inicialmente por um radiador de ar. A Scania já tinha em produção no Brasil motores estacionários e industriais dotados de carga arrefecida, dos tipos DSI 11 e DSI 14, onde a troca de calor é feita entre a água do sistema de arrefecimento e o ar de admissão. O efeito prático é semelhante.

Vale destacar também que o sistema "Scania Intercooler" vem equipado com o ventilador termostático de embreagem viscosa.

Por outro lado, para acompanhar o aumento de potência do motor, o veículo passa a contar com embreagem mais reforçada. A Scania adotou, para atender a essa especificação, a mesma embreagem dupla que já equipa os caminhões com motor DS 14.

Os caminhões T 112 com o novo motor DSC 11 são equipados com a caixa de câmbio GR-870, de 10 marchas a frente.



Motor do T 112 com "Intercooler"

T 142 H, ideal para quem precisa de "algo mais"

Maior desempenho aliado a maior velocidade de operação — assim é definida a principal característica do novo T 142 H 4x2, lançado no mês de julho pela Scania, que já nos 3 primeiros meses comercializou 38 unidades. Segundo a Engenharia de Vendas da empresa este veículo é aplicado ao transporte em geral, onde a velocidade possa ser explorada ou quando se deseja maior desempenho do veículo.

A principal característica do modelo T 142 H 4x2 é o motor DS 14 com potência de 388 CV e torque de 161 kpm, o que lhe permite trabalhar mais "folgado" que o próprio T 112 H. Esta potência a mais possibilita maior velocidade para o veículo, além de melhores características de capacidade de aclave, tração e desempenho geral.

Este novo veículo é indicado para transportes frigoríficos, carga seca com demandas constantes, cargas em trecho de serra, e cargas acima do especificado pelas balanças nos transportes gerais em estradas secundárias, não pavimentadas, porém de boa conservação. Enfim, onde a velocidade e o desempenho possam ser bem explorados.

Rubens está satisfeito

É na Belém-Brasília que o pri-



Na foto, momento de entrega das chaves do primeiro T 142 H 4x2, comercializado no Brasil, para Rubens Ferrari

meiro T 142 H 4x2, tem mostrado toda sua força e reserva de potência. O primeiro veículo deste modelo comercializado no Brasil saiu através do Consórcio Scania, para o carreteiro Rubens Ferrari, de Caçapava (SP), que já rodou mais de 15 mil quilômetros e está satisfeíssimo com o resultado de operação.

Ele conta que o veículo com 40 toneladas tem feito uma mé-

dia de 2 km/l na Belém-Brasília e chega até 2.3km/l na São Paulo-Rio. "Eu considero excepcional este resultado, principalmente, para um veículo novo", garante ele. Rubens Ferrari está carregando estruturas metálicas para a Usina de Tucuruí e preferiu o T 142 H 4x2 por ser um veículo com bom desempenho e permitiu altas velocidades de operação.

Scania lança ônibus com altura regulável

Procurando sempre novas soluções para os problemas de transportes no País, a Scania acaba de lançar um equipamento que permite regular a altura de seu chassi de ônibus. Atualmente, por exigência dos órgãos normativos de transportes, os ônibus urbanos devem ter altura reduzida permitindo degraus baixos, o que proporciona ao passageiro maior conforto e segurança. Porém, como nem todas as vias públicas possibilitam trafegar com veículos deste tipo, sua aplicação fica limitada a determinadas rotas.

Com este novo equipamento lançado pela Scania o problema fica contornado — explica Roberto Cury, do Departamento de Vendas de Ônibus — uma vez que permite ao motorista, acionando uma tecla no painel de instrumentos, elevar a altura do conjunto chassi-carroceria em até 7 centímetros, ao pas-

sar por valetas ou entradas de garagem, sem danificar o veículo. Após a passagem pelo obstáculo o motorista aciona a mesma tecla, baixando novamente o ônibus, até sua altura normal.

A Scania é a primeira empresa brasileira a dotar seus veículos com suspensão de nível variável. Augusto César Aguiar, assessor da Diretoria Industrial, explica que o sistema — já apelidado de "Zoom" — é simples, dotado de uma válvula eletropneumática que, ao ser acionada pelo motorista, faz com que as câmaras de ar da suspensão se inflam até o seu ponto máximo. Este equipamento, opcional de fábrica, pode ser instalado em qualquer chassi da linha K 112 dotado de suspensão a ar total, para uso urbano ou rodoviário; inclusive, no seu novo chassi para trólebus com suspensão a ar.



O 200º caminhão do consórcio foi para Guaíba.

Consórcio Scania entrega o 200º veículo e tem 8 grupos

O Consórcio Nacional Scania vem se constituindo, realmente, na grande alternativa de compra do caminhão novo para carreteiros autônomos e frotistas. Para se ter uma idéia do crescimento desse plano, em setembro foi entregue o 200º veículo, e neste mês de outubro começaram a funcionar mais dois grupos que, somados aos outros seis, reúnem no total cerca de 900 cotistas, que são contemplados por sorteio e lances.

O 200º veículo foi entregue, com muita festa, no final da assembléia realizada em Caxias do Sul, Rio Grande do Sul, e o contemplado, por coincidência, também era daquele Estado. Trata-se de Arnilda Rossoni Tonelli, de Guaíba e que comprou sua cota através da concessionária Suvesa, recebendo, por

lance, o caminhão T 112 MA 4 x 2.

24 veículos por mês

A partir da assembléia de Campinas, São Paulo, em outubro o Consórcio Nacional Scania passou a funcionar com oito grupos de cotistas e, desse total, 65% são carreteiros autônomos e pequenos frotistas (até dois caminhões), enquanto os 35% restantes correspondem aos médios e grandes transportadores nacionais.

Para Eurico Barreiros Netto, Gerente do Depto. de Comunicação de Mercado da Scania, o sucesso alcançado pelo consórcio deve-se a dois fatores principais: "Em primeiro lugar está a credibilidade, pois o plano é garantido pela própria Scania.

Depois, o valor das parcelas mensais facilita a participação de todos, pois representa cerca de um terço do que é exigido nos financiamentos usuais".

"Atualmente - prossegue - já estamos com oito grupos e, em média, entregando de 22 a 24 caminhões por mês, o que corresponde a aproximadamente 10% das vendas da Scania no mesmo período".

O gerente observa, também, que a criação do consórcio de caminhões pesados, pela Scania, surgiu em momento bastante oportuno. "Esse sistema possibilitou ao carreteiro autônomo voltar a ter chance de adquirir um caminhão pesado, um Scania. Portanto, o consórcio para nós não é apenas quantidade, mas também qualidade nas vendas", concluiu.

Seminário de Peças faz agilizar o atendimento

Durante agosto, setembro e outubro, quase 60 gerentes do Serviço de Peças da rede Scania estiveram reunidos, em diferentes localidades brasileiras, para ouvir experiências, obter novas informações e participar de debates, com o objetivo de aprimorar ainda mais o atendimento aos clientes. O resultado desse importante trabalho já pode ser constatado nas próprias concessionárias e filiais, que conseguiram agilizar todo o sistema de atendimento na reposição de peças.

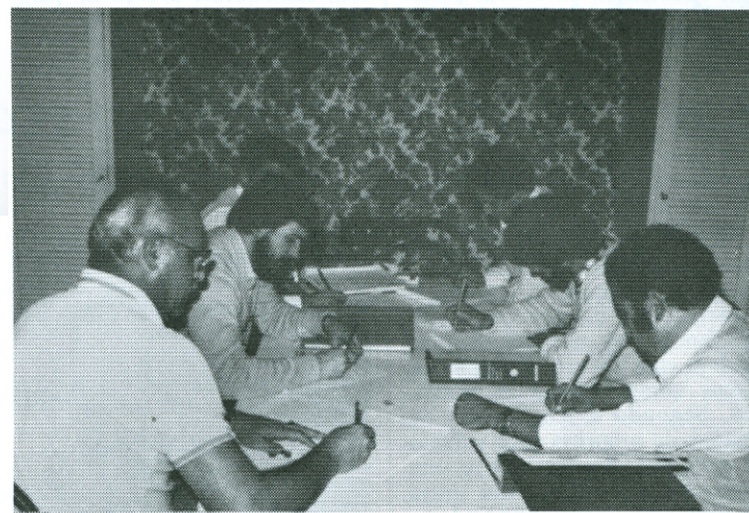
Os encontros dos gerentes, realizados em Curitiba, Campo Grande e Fortaleza, fizeram parte do II Seminário de Marketing de Peças, promovido conjuntamente pelos departamentos de Peças de Reposição e Comunicação de Mercado/Setor de Treinamento de Vendas da Scania.

A abertura do seminário coube ao Diretor Comercial da Scania, Hans Schluepmann, enquanto os trabalhos foram desenvolvidos por Eurico Barreiros Netto (Gerente de Comunicação de Mercado), Pedro Katrip (Gerente de Peças de Reposição), Ronald Marinho

(Treinamento de Vendas), Abelardo Souto Maior (Peças de Reposição), Lúcia Kamano (Treinamento de Vendas) e Guido Monteggia (Treinamento de Vendas).

Dentre os temas abordados, constaram aspectos gerais do Manual de Marketing de Peças, Gestão de Estoques (Controle de Reposição) e Política de Comercialização. Após as palestras, que contaram com o apoio de recursos audiovisuais e amplo material didático, os presentes reuniram-se em grupos de estudos e chegaram a abordar casos específicos de campo. No final da jornada, os grupos de estudo expuseram e debateram com os demais as soluções escolhidas para os casos.

Além do aspecto técnico, o II Seminário de Marketing de Peças, em suas três etapas, serviu de importante meio de confraternização e integração para os representantes da rede Scania, que mostraram muita descontração em todos os momentos, principalmente - é claro - nos coquetéis de boas-vindas e, também, no churrasco oferecido pela concessionária Cotrasa, de Curitiba.



Os gerentes estudaram em grupo...

Debates e homenagens na reunião dos gerentes de serviço da rede

Cerca de 100 profissionais especializados e técnicos estiveram reunidos, entre 13 e 16 de setembro, em Curitiba, durante a II Conferência Nacional dos Gerentes de Serviço da Rede Scania. Segundo o Depto. de Assistência Técnica da fábrica, "mais uma vez o evento alcançou o sucesso esperado, já que estiveram presentes 95% dos gerentes de serviço da rede Scania no Brasil, além de quatro representantes do Exterior (Paraguai, Uruguai, Chile e Peru), para a troca de experiências sobre Assistência Técnica".

O encontro foi aberto com um descontraído jantar de confraternização oferecido pela concessionária Cotrasa e prosseguiu com exposições e debates. Neste encontro vários temas tiveram ampla abordagem, como a "Prova das Nove" (plano da Scania que oferece nove revisões gratui-



Hélio Roveda, destaque na Região Sul.

tas ao veículo novo), Marketing de Serviço, Treinamento Técnico, Performance das Oficinas, Novos Ônibus K 112 e S 112 e Encarroçamento dos Chassis para Ônibus Urbanos e Rodoviários.

No encerramento, Ake Norman (Vice-Presidente) e Hans Schluepmann (Diretor Comercial) - representando a fábrica - entregaram certificados aos gerentes das concessionárias que mais se destacaram, em Assistência Técnica, no período 82/83. Na Região Sul, os homenageados foram Hélio Roveda e Henrique Vanin, ambos da Brásdiesel de Carazinho. Na Região Centro, o prêmio ficou para Thales R. Barroso, da Equipe, Rio de Janeiro. E na Região Norte, o homenageado foi Miguel A. Mota, da Novepe, Maceió.



... e depois expuseram os resultados.



Valdir Marin, da Cotrasa, ofereceu o churrasco.



A procissão é quase totalmente composta por veículos Scania.

São Marcos mais uma vez abre passagem para os caminhões Scania

Com a tradicional disputa do Troféu Scania entre carreteiros, a cidade gaúcha de São Marcos está realizando, este ano, a XI Festa dos Motoristas de São Marcos, evento que ocorre sempre no final de outubro. A programação inclui churrascada, torneios esportivos e apresentações folclóricas, enquanto o ponto alto da festa, é sem dúvida, a procissão motorizada, quando milhares de caminhões saem da Igreja de São Cristóvão e vão até a Igreja Matriz, para a bênção de Nossa Senhora Aparecida.

São Marcos já conquistou fama até no exterior, por ser a cidade que possui maior número de caminhões Scania, por habitante, em todo o mundo. Para sua população urbana de 11 mil habitantes, existe 560 caminhões Scania. Sua tradição começou em 1953, quando Caetano Melara levou para lá o seu primeiro Scania. A partir daí, os caminhões alaranjados começaram a tomar conta da cidade, ao mesmo tempo que sua economia se definia em torno da agricultura e do transporte pesado.

A ocorrência de grande número de acidentes com motoristas da cidade, fez com que uma comissão de carreteiros, em conjunto com o vigário, organizasse



uma festa pedindo proteção à Nossa Senhora Aparecida. E, assim a primeira festa foi marcada para o dia 29 de outubro de 1972. Desde então, em todos os últimos domingos do mês de outubro, a cidade toda se reúne para a procissão, atraindo motoristas das cidades vizinhas. E, como não poderia deixar de ser, basicamente, esta procissão é composta por caminhões Scania, desde os antigos L 76 até os novos modelos das linhas T e R.

No Paraná, a Garcia e Sul Americana operam com os primeiros S e K 112

Mais uma vez o Estado do Paraná ganha dianteira no transporte rodoviário de passageiros, ao operar com os primeiros chassis S 112 e K 112 comercializados no Brasil. A empresa Sul Americana está com seu S 112 na linha Curitiba-Foz do Iguaçu, operando com grande rentabilidade e segurança; enquanto que a Viação Garcia, opera o K 112 no percurso Campo Mourão-São Paulo, com grande aceitação de seus motoristas, que vêem grandes vantagens neste novo veículo.

Com apenas um mês de operação na empresa Sul Americana, de Curitiba, e com cerca de 20 mil quilômetros já rodados, o S 112 com suspensão a ar no eixo traseiro tem merecido a atenção da empresa, que vê uma sensível diferença deste veículo comparado aos modelos atualmente usados pela empresa, principalmente pelo melhor aproveitamento da estrada, em subidas íngremes e ultrapassagens. Octaviano Da Ros, diretor-presidente da empresa, destaca que "o ponto alto do S 112, é, sem dúvida, sua estabilidade e segurança na estrada". Ele explica que este veículo está operando na linha Curitiba-Foz em estrada pavimentada, porém, com trechos em precárias condições. "Mas, mesmo assim, o S 112 tem apresentado bom resultado, circulando em horário nobre, e com concorrência, seu coeficiente de aproveitamento é de 94% em média".

A empresa Sul Americana possui uma frota padronizada de 80 ônibus Scania, com um consumo médio de 3,5 a 3,6 km/l, operando no Estado Paraná e em ligações internacionais. Octaviano Da Ros diz que o conforto e



Na Viação Garcia o K 112 circula entre Campo Mourão-São Paulo.



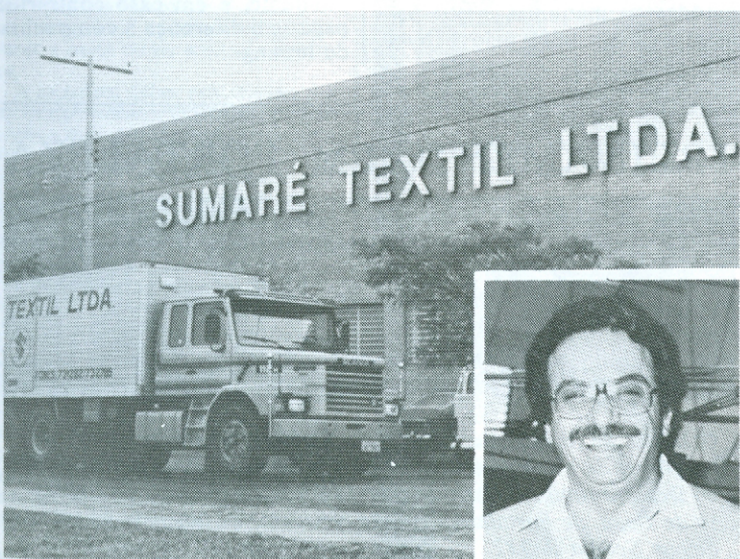
Na Sul Americana o S 112 opera na linha Curitiba-Foz do Iguaçu.

segurança do passageiro é a filosofia de trabalho da empresa. Neste aspecto, ele destaca os elogios recebidos dos usuários: "Eles dizem que não há diferença entre sentar atrás ou na frente deste veículo e que sua estabilidade proporciona maior suavidade e segurança nas curvas."

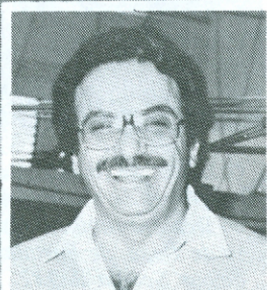
Para a Viação Garcia, tradicional empresa do Norte do Paraná, com uma frota total de 463 veículos, sendo 365 Scania, o primeiro K 112 tem apresentado bons resultados e grande aceitação

por parte de seus motoristas. No relatório enviado à Scania, Fernando Garcia Cid, presidente da empresa, destaca que os motoristas consideram o painel do K 112 com excelente distribuição e boa visibilidade, seu câmbio oferece bom engate e a nova direção proporciona maior facilidade para executar manobras; além de ser um carro sem ruídos e com suspensão que oferece ótima estabilidade ao veículo.

Um baú Scania para carregar só 15 toneladas!



O T 112 é a paixão da Sumaré Têxtil!



Nicola Naimi

"É uma judiação: tenho um T 112 novinho, para transportar só 15 toneladas de carga. E não posso pôr uma carreta, porque tenho que entrar em ruas estreitas de São Paulo, como a 25 de Março e outras do Brás. Mas não abro mão do caminhão. Pode escrever aí tudo de bom sobre ele. Sempre tive paixão pelo Scania!"

A declaração, que mostra uma surpreendente aplicação do caminhão Scania T 112 MA 4 x 2 (capacidade de transporte de 45 toneladas), é de Nicola Naimi que, juntamente com o irmão Emile, são proprietários da empresa Sumaré Têxtil Ltda., sediada em Sumaré/SP e fabricante de tecidos em "jeans" e "lycra".

Em amplas instalações, a

fábrica conta com 183 teares e produz 140 mil metros de tecidos por mês. No meio do ano, foi adquirido o T 112 junto à concessionária Quinta Rôda (gerenciada comercialmente por Paulo Provenza), para transportar 50 toneladas de fios por mês, além da entrega dos tecidos.

"Há 16 anos, montamos a Sumaré Têxtil - explica Nicola Naimi - e desde então temos obtido bastante sucesso. Como todos sabem, o "jeans", e agora a "lycra", têm ótima aceitação no mercado e facilitam as vendas. Daí, compramos o Scania para ser usado com baú, no transporte dos fios e tecidos. A preferência surgiu em razão de já conhecermos o veículo, mesmo estando distante do ramo. Acontece que, antes da fábrica, che-

gamos a ter um Mercedes e um Scania e trabalhávamos só com transporte, usando reboques".

"Com o T 112 - prossegue Nicola Naimi - fazemos a rota Sumaré-São Paulo, de 130 quilômetros, com 14 a 15 toneladas de carga, sempre na 10ª marcha! Não tenho dúvida: o conforto e a qualidade desse caminhão são a última palavra. Não tem outro! Até cama confortável a gente tem dentro dele!"

Mas não é só para o transporte de tecidos da Sumaré que o T 112 de Nicola e Emile Naimi entra em ação. Na fazenda deles, em Goiás, a 1.700 quilômetros de Sumaré, o caminhão também anda chegando. Para lá, ele leva adubo, sal, grades, motores e equipamentos agrícolas e, na volta, traz muito arroz.

BOX DE SERVIÇO RÁPIDO:

Um novo conceito de assistência técnica

Os constantes aumentos nos custos operacionais de um veículo, aliado a necessidade de rapidez na entrega das mercadorias, têm sido uma das maiores preocupações dos empresários de transportes e carreteiros autônomos. Não perder tempo parado é uma rotina de trabalho que deve ser aplicada à qualquer atividade profissional, principalmente na área de transportes, pois como todos sabem: caminhão parado é dinheiro perdido.

Por isso, os serviços de assistência técnica prestados pelas concessionárias Scania sempre tiveram como rotina o serviço personalizado, sem demora e com qualidade insuperável, procurando reduzir ao máximo o tempo de parada de um veículo para manutenção. Dentro desta filosofia de trabalho, a Cotrasa – revendedora Scania de Curitiba, Paraná implantou um atendimento exclusivo para **Serviços Rápidos**, que tem atraído grande número de transportadores, alcançando excelente qualidade de serviços.



Adir Rossi

Norvino Marin e Adir Rossi, gerentes de Assistência Técnica da Cotrasa, explicam que o **Serviço Rápido** tem como objetivo prestar pronto-atendimento aos veículos cujas reparos tenham até 2 horas de duração. "Quando iniciamos este trabalho, em dezembro de 82, fazíamos o reparo no próprio pátio da oficina – contam eles – mas, a coisa cresceu de tal maneira que hoje já nos organizamos com uma infra-estrutura de apoio, envolvendo as áreas de

nistrativa e Técnica, com mecânicos e boxes especiais para a execução de pequenos reparos.

A localização privilegiada da Cotrasa, às margens da rodovia BR 116, quase no entroncamento para o Porto de Paranaguá, tem sido fator importante para o sucesso do **Serviço Rápido**. O fluxo de veículos em trânsito é muito grande neste trecho de estrada – explica Adir – por isso o motorista está sempre com pressa e necessita apenas de um reparo. Segundo ele, os serviços mais executados referem-se a troca de cabos, instrumentos, serviços elétricos – em geral, serviços simples, com menos de 2 horas de trabalho.

Responsável por 20% do atendimento de assistência técnica prestado pela Cotrasa, em Curitiba, o **Serviço Rápido** está agora sendo implantado nas oficinas da empresa em Pato Branco, Ponta Grossa e Cascavel. Segundo Luiz Pegorim, da Scania, o **Serviço Rápido**, será ampliado, em breve, para todas as concessionárias Scania do País.

SERVIÇO

Anticorrosivo Scania melhora desempenho, produzindo economia

Atualmente se fala muito em economia, porém às vezes o proprietário de veículos deixa de recorrer a medidas simples, que podem apresentar bons resultados, como, por exemplo, o uso periódico do inibidor de corrosão no sistema de arrefecimento do motor.

Adicionado à água do radiador, o anticorrosivo Scania auxilia na refrigeração do motor, melhorando o seu desempenho e prolongando a sua vida útil, já que evita o aparecimento de corrosões nas camisas e demais áreas por onde circula.

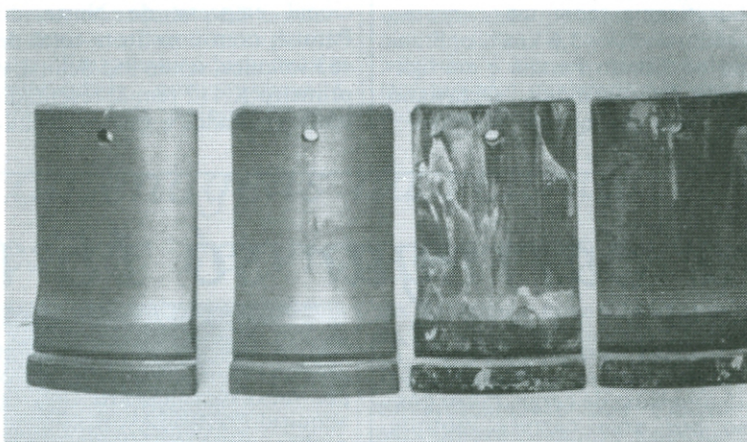
O Depto. de Assistência Técnica da Scania recomenda o uso do anticorrosivo a cada troca de água do radiador, que ocorre a cada 60 mil quilômetros rodados pelo veículo.

É importante lembrar, ainda, que a água a ser colocada no radiador deve ser limpa. O seu valor de pH adequado ficará entre 6 e 9, após a adição do inibidor.

TESTE DE LABORATÓRIO

Outro detalhe importante a ser observado no uso do anticorrosivo é a sua procedência. É recomendado o uso do anticorrosivo Scania, por uma razão muito simples: ele já foi testado e aprovado pelo Controle de Qualidade da própria fábrica e, portanto, tem eficiência garantida.

Como a Scania está sempre interessada em promover melhorias no produto, periodicamente são testadas, em laboratório, novas amostras de anticorrosivos para o sistema de arrefecimento. Nesses ensaios, par-



Na foto, o resultado de recente ensaio com corpos de prova de camisas de cilindros. Os dois da esquerda ficaram submersos em solução com o anticorrosivo Scania. Os dois da direita passaram pela mesma experiência, porém com um anticorrosivo de outra procedência. No final do teste, a diferença era evidente.

tes da camisa dos cilindros são emergidas em soluções diferentes – do produto Scania e das novas amostras – mantendo-se as concentrações exigidas nas especificações e temperatura de trabalho do radiador.

Cada ensaio tem a duração média de um mês e, nesse período, é medida até a concentração dos elementos inibidores de corrosão, pH da solução, concentração de ferro solúvel e outros itens que determinam a vida útil do produto. Desta forma, o produto aprovado, que a Scania recomenda vem de encontro com as

necessidades de sistema de arrefecimento do veículo.

Técnicos do laboratório da Scania advertem, por outro lado, que a não utilização de anticorrosivo pode vir a acarretar em problemas futuros. Com base nas experiências, afirmam que, a ausência do produto, seguramente, possibilitará a corrosão.

E para completar, pode ser formado depósito de substâncias que impedem a boa circulação da água no sistema, promovendo incrustações generalizadas.

POR DENTRO DOS FINANCIAMENTOS

Finame especial beneficia Sul e Nordeste

Durante os meses de agosto e setembro os veículos financiados pelo FINAME foram responsáveis por quase 50% do total das vendas de caminhões Scania neste período. O FINAME sempre foi o plano de financiamento mais procurado – explica Antonio Flávio Mermejo, do departamento de Vendas de Caminhões – mas, desde agosto passado o governo autorizou um plano especial, beneficiando os estados atingidos pela seca do Nordeste ou pelas enchentes do Sul.

Este plano especial se destina exclusivamente aos veículos zero quilômetro, com um mínimo de 85% de nacionalização. Mermejo esclareceu que, basicamente, ele altera três itens importantes do plano convencional. Primeiro, a taxa de juros que era de 10% ao ano passou para 8%; o prazo de carência máxima que era de 6 passou para 12 meses, enquanto que o prazo total de financiamento que era de 42 meses passou para até 60 meses.

Nos casos normais o FINAME financia até 80% do valor do veículo, mas para os estados atingidos pelos problemas de seca e enchentes, o financiamento cobre 90% do valor. Este plano especial é válido apenas para os estados do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul, na região Sul, e dos Estados da Bahia até o Maranhão, na região Nordeste. A validade do plano especial se encerra em 31 de dezembro próximo e é destinada à todas as máquinas e equipamentos financiados pelo FINAME.

Em aprovação, leasing para carreteiros

Dentro de pouco tempo os carreteiros autônomos terão à sua disposição mais uma modalidade de financiamento, que até agora, era destinada somente às empresas. Trata-se do leasing para pessoas físicas, que, aprovado pelo Senado Federal, atualmente encontra-se em fase de regulamentação – segundo informou José Luiz Maradei, Gerente Financeiro da Scania.

Maradei explica que o leasing foi ativado como meio de financiamento há cerca de 10 anos no Brasil, e consiste no arrendamento mercantil, um tipo de aluguel, de maquinários e bens industriais. A maior vantagem em relação aos outros tipos de financiamento é que não se necessita imobilizar recursos, uma vez que o leasing financia 100% do valor do bem, num prazo compatível com o tipo de produto e sua depreciação.

No caso de caminhões, Maradei explica que a média de financiamento através de leasing é de 3 anos, com prestações que podem ser mensais, trimestrais ou semestrais. Seu contrato de financiamento é feito baseando-se no valor residual do veículo, ou seja, 1% do valor de aquisição corrigido monetariamente pelo tempo de vigência do contrato; ou então, estipulando uma ORTN como valor residual. E, após o término do contrato – esclarece Maradei – existem 3 opções para ao arrendatário.

Primeiro, pode ser feita a renovação do contrato em outras bases; segundo, paga-se o valor residual do produto e adquire-se o bem; ou por último, a companhia de leasing vende o produto no mercado nas seguintes condições: se o valor residual for inferior ao valor da venda o arrendatário recebe a diferença correspondente, e em caso contrário, paga-se a diferença à companhia de leasing.

TREINAMENTO EM FORTALEZA



O Depto. de Assistência Técnica da Scania continua firme em seu programa de treinamento. No início de outubro, Roberto Caetano, do Departamento, ministrou curso a 16 motoristas (foto) do Expresso de Luxo, de Fortaleza/CE, que recentemente adquiriu os novos ônibus Scania K 112.



PAPAGAIOS NOVOS

Aqui, há dois caminhões Scania para cada casa

De repente, desponta Papagaios Novos como o local onde se encontra uma das maiores concentrações de caminhões Scania no Brasil: nessa vila paranaense com aproximadamente 50 casas, há mais de 100 Scania! E Papagaios Novos, com a sua vida pacata ao redor da única pracinha, que acomoda a igreja e o tradicional coreto, continua a mesma do início do século, apesar das famílias polonesas, que lhe deram origem, já partirem em busca das vantagens das grandes cidades.

Com certeza mesmo, ninguém sabe dizer de onde veio o nome "Papagaios Novos". Mas muita gente conhece histórias que, de uma maneira ou de outra, mostram como surgiu essa nostálgica e talvez centenária vila, localizada a praticamente 30 quilômetros de Ponta Grossa, no interior paranaense, e onde a energia elétrica chegou há apenas 5 anos e o primeiro telefone só foi instalado em 1981.

Um dos mais conhecidos moradores da vilinha, Francisco Czelusniak — o "seu" Chico —, 47 anos, dos quais 35 vividos lá, conta que também andou curioso sobre a origem do nome "Papagaios Novos" e, certa vez, tratou de tirar a dúvida ouvindo o velho barbeiro Euclides, já falecido. "O Euclides contou — fala "seu" Chico — que tinha uma fazenda na região, que dava muito papagaio. Em uma hora, o sujeito enchia uma sacola... Agora, o nome "Novos" deve ser porque sempre que saía um papagaio, já vinha outro!"

Perguntamos, então, para o "seu" Chico, se essa história de papagaio continua até hoje. A resposta: "Olha, pra dizer que não tenho; tenho até dois papagaios aqui. Mas vieram do Mato Grosso. São uns bichinhos engraçados e toda manhã fazem uma festa danada. Na vila, muita gente tem papagaio em casa. O pessoal acha mesmo o bicho bonito".

Festança vara a noite

Curtindo os papagaios, dando duro na enxada ou aproveitando a calma do dia-a-dia da vila para prolongados bate-papos no armazém ou no largo da igreja, os moradores de Papagaios Novos não deixam passar uma boa oportunidade para varar a noite numa animada festança.

A principal delas, sem dúvida, é a de Santo Antônio, celebrada a 13 de junho e que, por tradição, virou uma espécie de reunião anual dos moradores locais, inclusive daqueles que já saíram de lá.

Para falar dessa festa, ninguém melhor que Bernardo Woinarowicz, que nasceu na vila e tem 67 anos: "Baile na vila era direto — 3 noites. Hoje, a mocidade não aguenta nada, porque vive sentada! Mas o pessoal de fora vem mesmo é para a Festa de Santo Antônio. Ai tem muita música, polonesa e sertaneja, e quem toca é a banda da cidade de Palmeira. É um tal de queimar fogos que chega a arrebrantar cerca! O pessoal amanhece o dia em volta da fogueira e tomando quentão e pinga. O churrasco também não pára..."

Antônio, filho do "seu" Bernardo, 33 anos, complementa a explicação do pai, lembrando que "baile, agora,

é no pátio do Grupo Escolar, ao lado da igreja. A animação fica por conta de conjunto de sanfoneiros, com gaita, clarineta e pandeiro, que tocam "Konomeik" (música polonesa), valsa e xote. Olha, até não presta, de tanta gente que vai. Não dá nem pra se mexer!"

Outra festa que junta gente mesmo é a de casamento. O "seu" Chico Czelusniak, por exemplo, há três anos casou uma filha e tem gente que até hoje não esquece da festa. "Matei duas cabeças de gado, 6 carneiros e 80 galinhas para o jantar. Apareceram mais de 1.000 pessoas.

Armos uns barracões no gramaço, tudo feito de madeira cortada lá no mato mesmo e coberto de encerrado. O pessoal amanheceu o dia", relembra "seu" Chico, que, no momento, já está pensando no próximo casamento, o do seu filho Toninho. Aliás, Toninho nasceu exatamente no dia de Santo Antônio.

Nascem os frotistas

Se de um lado Papagaios Novos viveu grandes momentos de festa, de outro, a sua gente sempre foi dura no batente, não rejeitando serviço.

Os nascidos e criados lá bem sabem o quanto é duro acordar cedinho para enfrentar a terra e calejar a mão na enxada.

Com o pai e a mãe trabalhando como alfaiates na própria vila, Casimiro Vantroba nasceu há 49 anos e só deixou Papagaios Novos em 1956, seguindo para Palmeira, Irati e, finalmente, Ponta Grossa, onde vive hoje com a esposa e 4 filhos. Na infância, Casimiro também conviveu com a agricultura, ajudando nas plantações de milho, batata, trigo, feijão e arroz.



"Seu" Bernardo: o dinheiro veio com a cebola.



Nas casas, a marca da arquitetura polonesa.



"Seu" Casimiro: frota administrada em família.



O armazém ainda resiste aos novos tempos.



"Seu" Chico: Um dos poucos que ainda vive na vila.



A casa do "seu" Chico.

"Nós trabalhávamos também com armazém — narra Casimiro —, vendendo de tudo, desde pipoca e tecido, até arroz e açúcar. O divertimento era o futebol do domingo à tarde, porque até o meio-dia a gente ficava no balcão".

"O meu negócio com transporte — continua — começou em 1958, com um caminhão FNM para levar madeira para a indústria Maluceli e café, do norte do Paraná para o Porto de Paranaguá. Em 1962, transportávamos para a região de Irati. O meu primeiro Scania, comprei em 1965, em Marília (Interior de São Paulo). Era um L-76, para transportar feijão de Irati para o Rio de Janeiro e madeira de Irati para Recife, Campina Grande, Natal e Salvador".

Casimiro foi o primeiro transportador a ter o caminhão T 112 na região de Ponta Grossa, que é servida pela concessionária Cotrasa. Hoje, ele tem 12 caminhões em sua frota, sendo 9 Scania: 2 L-110, 5 L-111 e 3 T 112. Tem, ainda, a ajuda indispensável de sua esposa na boa administração dos negócios, que incluem o transporte da soja vinda do Mato Grosso do Sul para Ponta Grossa, Curitiba, Paranaguá e São Francisco; além do calcário e adubo que seguem para o Mato Grosso e um pouco de trigo e milho.

Praticamente o mesmo tipo de transporte de Casimiro é feito por "seu" Chico Czelusniak, que conta com frota de 10 caminhões, todos Scania (1 L-110, 5 L-111 e 4 T 112). A diferença é que, antes, "seu" Chico puxava madeira: "Em 1966, chegaram até a me dizer que o negócio com madeira não ia dar mais nada, mas aconteceu o contrário. E naquela ocasião já comecei a pegar também soja em Cascavel". O "seu" Chico também foi homem do batente e, quando guri, nem tinha tempo de almoçar em casa. Passava à base do pão e bolacha.

E interessante mesmo foi o "negócio da China" feito pelo "seu" Bernardo Woinarowicz. Ele trabalhou com o pai até os 17 anos, em um moinho e, depois, passou a ter terras na região. Acabou herdando e comprando terras que hoje totalizam 55 alqueires, divididos entre os filhos e produzindo soja e milho. Mas a história a que referíamos, aconteceu em 1957 e é ele quem conta:

"Em 57, estabeleci uma safra de cebola. Já estava com o estoque alto, quando todo mundo começou a jogar cebola fora, por causa do preço. E eu só comprava! Arrematei tudo e ainda peguei mais um caminhão carregadinho que veio de São Paulo. Ai, avisaram que o preço ia subir. Então, entrei nas colônias e fui comprando mesmo pra valer — enchi 3 depósitos. De repente, os comerciantes que venderam para mim, trataram de me denunciar pra fiscalização! Diziam que até debaixo da minha cama tinha cebola... Bom, preparei um bom quinto (barril) de pinga pra esperar a fiscalização. Eles vieram à noite e soltei a pinga neles. Depois, veio a notificação, paguei os impostos e pronto. Com o lucro, comprei um caminhão FNM novo".

A partir desse caso, "seu" Bernardo largou o comércio e partiu para o transporte. Atualmente, tem 18 caminhões, sendo 14 Scania, entre os modelos L-110, L-111, LK-140 e T 112, para transportar calcário e soja. E hoje, mora em Ponta Grossa.

Além do "seu" Bernardo, Chico e Casimiro, a vila de Papagaios Novos reúne muitos frotistas Scania que, igualmente, devem ter boas lembranças dos tempos passados. Entre eles, estão: Félix Czelusniak, o conhecido "Felão", com 23 caminhões, todos Scania; Eduardo Vantroba, ou "Nenê", com 21 caminhões, sendo 18 Scania; Augusto Czelusniak, com 13 caminhões, dos quais 12 Scania; e Celso Haas, com 4 caminhões, todos Scania.

O que fica para o pessoal de Papagaios Novos é a dúvida da sobrevivência da vila, diante dos tantos atrativos das cidades vizinhas e grandes centros.

REGISTRO

Panamá recebe os primeiros K e S 112

Os primeiros K e S 112 comercializados pela Scania no exterior estão sendo enviados, neste mês de outubro, para o Panamá. Os veículos, três unidades do S 112 e 1 unidade do K 112, são destinados aos empresários Miguel Guerra, Francisco Guerra, Wilfredo Samudio e Carlos Santana, para uso rodoviário. Encarregados pela Nielson com a carroceria Diplomata, os

veículos possuem motor turbocargado e são equipados com suspensão a ar.

Juntamente com os primeiros S e K 112, o Panamá está recebendo um caminhão T 112H6x2, destinado à Cia Panamena de Aceites. O Panamá é mercado Scania desde 1977, quando foram entregues as 4 primeiras unidades.



O Panamá foi o primeiro país a receber os novos ônibus S e K 112.

Cimensul já tem mais 12 Scania

A concessionária Cotrasa é uma das grandes responsáveis pelo excelente desempenho de vendas da Scania no Paraná. É uma das importantes clientes da concessionária é a empresa Transportes Cimensul Ltda., sediada em Curitiba e que conta com 30 caminhões Scania em sua frota, para o transporte de cimento à granel. No início deste semestre, a Cotrasa fez a entrega de mais 12 unidades T 112 H 4 x

2 para a Cimensul, que serão empregadas no transporte de grãos. Na ocasião da entrega, como mostra a foto, estiveram presentes Dagmar F. de Almeida (Representante de Vendas Cotrasa), Wilson Ferro de Lara (Diretor da Cimensul), Arely Teixeira de Lara (Diretor-Presidente da Cimensul), José Renato Fernandes (Gerente de Vendas Cotrasa) e Hetuy Marin (Diretor Comercial Cotrasa).



Solidariedade aos flagelados do Sul do País

Nada menos que 15,6 toneladas de mantimentos, distribuídas em 450 caixas e correspondentes à quantia de Cr\$ 7,2 milhões, foram entregues pelos funcionários da Scania aos flagelados do Sul do País, em agosto passado. Para alcançar esse grande resultado, foi desenvolvida campanha que contou com a imediata adesão de funcionários da fábrica e da rede de concessionários. No início, a campanha se resumiu na entrega de gêneros alimentícios, roupas e remédios, que eram deixados na portaria da fábrica. Depois, a solidariedade ocasionou momentos surpreendentes: o Setor de Transportes da fábrica forneceu três automóveis para estimular os trabalhos de arrecadação e, entre os objetos deixados na portaria, chegaram a aparecer até colchões, camas e um berço. Por fim, um T 112 H levou as doações aos municípios que ficam às margens do Rio Uruguai, como Águas de Chapecó, São Carlos, Palmitos, Mondai e Itapiranga.

Transportes Júnior em crescimento

Apesar de contar com apenas dois anos de atividades, a Cerealista e Transportadora Júnior Ltda., instalada em Ponta Porã e Campo Grande, Mato Grosso do Sul, já registra amplo desenvolvimento, a ponto de reunir 21 caminhões Scania em sua frota. Em agosto, a concessionária Movepa, gerenciada por José Carlos Vidoti, entregou mais três unidades T 112 H 4 x 2, com redutor nos cubos, para o transporte de soja à granel da Júnior. Atualmente, a transportadora, dirigida por Neri Sucolotti, tem três R 142 MA, oito R 112 H, seis T 112 MA e um L 111 42.

Especialização em Transportes

Luis Truzzi Orlandi, engenheiro mecânico, 29 anos, chefe dos setores do Depto. de Assistência Técnica da Scania que atendem ao Exterior e à Rede de Motores, seguiu no final de setembro para Londres, Inglaterra, onde cursará mestrado em Engenharia de Transportes, através de bolsa de estudos fornecida pelo "Marcus Wallenberg Endowment Fund for Scientific Research and Education", da Suécia.

Durante um ano, Luis Truzzi estudará no Granfield Institute of Technology, cumprindo, depois, seis meses de estágio prático em empresas de transporte de carga e de passageiros da Suécia e, também, na própria matriz Scania, em Södertälje.

Ao todo, o funcionário da Scania do Brasil ficará um ano



O caminhão deixou a Scania com quase 16 toneladas em doações.

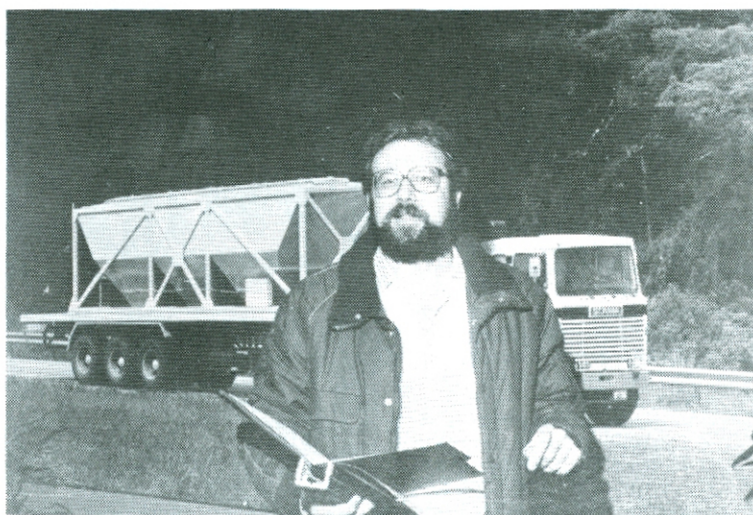
Presidente Prudente recebe novos T 112

A região de Presidente Prudente continua sendo muito bem servida pela concessionária Movepa, dirigida comercialmente por Luiz Carlos Lazzarotto, e que em setembro fez a entrega de mais um T 112 para a Kikuche Cia. Ltda., empresa especializada no transpor-

te de produtos petrolíferos e que vai expandindo a sua frota. Outra venda da Movepa foi para a empresa Comercial e Bebidas Nelli, também sediada em Presidente Prudente e que tem como Diretor Comercial, Amilton Nelli Júnior.



Na Movepa, a entrega do T 112 para Bebidas Nelli.



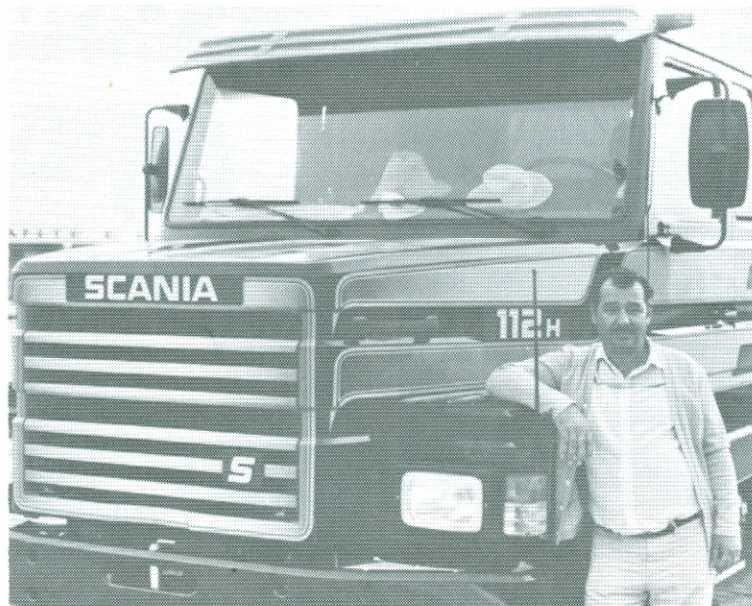
Truzzi: um ano e meio na Europa

e seis meses no Exterior, aprimorando conhecimentos em Engenharia de Transportes. Essa bolsa de estudos integra o programa de desenvolvimento

de pessoal executado pela Scania do Brasil e visa qualificar o funcionário para a realização de importantes trabalhos no futuro.

T 112 de Sid Mosca fica em Valadares

Félix Gaboardi, transportador de Governador Valadares, Minas Gerais, acabou ficando com o lindo T 112 pintado por Sid Mosca e exposto no estande da Scania, durante a VIII Semana do Carreiteiro. Desde o início da festa, Félix "namorou" o caminhão, que é todo preto, com faixas em "degradê" do vermelho para o amarelo e repleto de detalhes artísticos, nos quais Sid Mosca é, reconhecidamente, o grande especialista. O interessante é que outro caminhão Scania pintado por Sid também está em Governador Valadares. Trata-se do T 112 azul, com labaredas coloridas pintadas no capô e nas laterais, que foi adquirido por Luiz Augusto Rezende Rodrigues - o "Piriguta" - e batizado de "Mula Azul"! Ambos caminhões foram vendidos pela concessionária Covepe.



Félix Gaboardi e o T 112 especial: amor à primeira vista!

Produtos Scania em Guayaquil

A Saab-Scania do Brasil é a única fabricante de veículos de carga presente à VIII Feira Internacional do Equador, realizada de 1 a 12 de outubro, na cidade de Guayaquil. A mostra é realizada a cada dois anos reunindo cerca de 20 países do mundo todo.

Com uma área de 150 metros quadrados, a Scania está expondo 3 caminhões T 112 E 6x4 54 com cabina standard e 2 cavalos-mecânicos T 112 H 4x2 com cabina leito. O Equador é um dos principais mercados Scania na América Latina, com mais de 1.500 caminhões em operação.

Novo agente para mercado da Colômbia

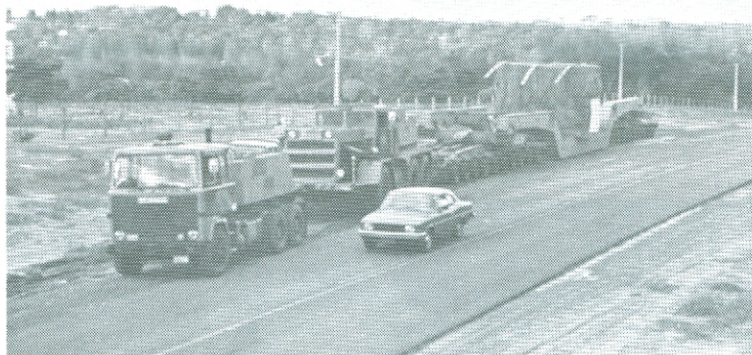
A empresa "L y R Pelaez" é a mais nova representante dos produtos Scania para o mercado colombiano. Com sede em Medellín, a empresa possui filiais nas cidades de Cali, Bogotá e, em breve, Barranquilla. Com quase 30 anos de tradição na Colômbia, representando máquinas e equipamentos, "L y R Pelaez" é presidida por José Fernando Naranjo, que pretende imprimir novo dinamismo e maior agressividade comercial entre os negócios da Scania com aquele país.

Flagrante de estrada



No final da tarde de 19 de setembro, lá estava o LK 141 placas LQ 3380, de São Paulo, depois de um dia duro de trabalho, estacionando no acostamento da rodovia SP-225, nas proximidades de Bauru, Interior de São Paulo. Juntamente com um caminhão fora-de-série, o LK puxava o cubo do rotor para a máquina nº 6 da Itaipu Binacional, fabricado pela BBC Brown

Boveri e pesando nada menos que 120 toneladas. O transporte estava a cargo da Irga e, segundo informaram os motoristas, era mantido percurso de 80 quilômetros diários, na longa jornada de São Paulo até a hidrelétrica. Pela estimativa do pessoal de campo, seriam necessários, no total, 15 dias para a entrega dessa carga superpesada.



Gente & Cartas

A Redação do "Rei da Estrada" continua a receber cartas de leitores. A seguir, transcrevemos mais duas.

Prezado Editor
Acuso com satisfação e agradecimento o envio da primeira edição do jornal "Rei da Estrada", que me agradou bastante, dado o conteúdo da matéria ali tratada, assunto do meu interesse.

Alfredo Bruno Harff
Novo Hamburgo - RS

Caro Editor
Com muita satisfação estamos recebendo o número 2 do Rei da Estrada.

Embora com atraso, gostaria-

mos de parabenizá-los por essa iniciativa que está cumprindo com toda dignidade o seu papel, dentro de uma linha jornalística moderna e objetiva, aliando a veiculação de assuntos relacionados à empresa e ao transporte em geral.

Aceite, com sua equipe, os sinceros parabéns e votos de muito êxito e sucesso para o Rei da Estrada.

Kenya Beatriz de Carvalho
Sociedade Interestadual de Transportes Carvalho Ltda. - SITCAR Poços de Caldas - MG

Agradecemos pelos cumprimentos e esperamos continuar correspondendo às expectativas dos leitores

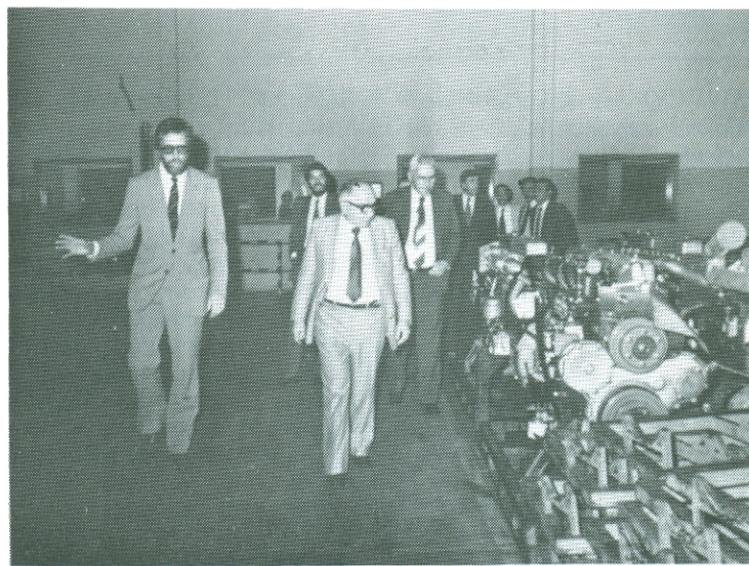
REGISTRO

Ministro da Marinha em visita à fábrica

No final de agosto, a Diretoria da Scania recebeu, em sua fábrica, a visita do Ministro da Marinha, Maximiano da Fonseca. Na ocasião, o ministro e comitiva percorreram a linha de produção da fábrica, assistiram filme institucional e mantiveram entrevista com os diretores. Maximiano da Fonseca homenageou o presidente da Scania,

Gunnar Lindquist, com uma medalha.

Também estiveram em visita à fábrica da Scania, os Secretários de Transporte de São Paulo, Horácio Ortiz, e do Rio Grande do Sul, Telmo Kirst. Em ambas ocasiões, as autoridades estavam acompanhadas de Emílio e Eriodes Battistella, e Aldir Bertuol.



Gunnar Lindquist mostrou a fábrica ao ministro.

T 112, atração da festa gaúcha

Este ano, o Dia do Motorista foi comemorado com uma atração a mais, na cidade gaúcha de Camaquã: o desfile de quase 300 caminhões teve à frente um T 112 MA 4 x 2 novinho, recém entregue pela concessionária Suvesa, através do Consórcio Nacional Scania. A proprietária do novo caminhão é a empresa Transportes Elisandro, administrada por Eli Bonato de Freitas, Vera Marli Freitas, Mário Correa Gomes e Ivo Joci Lemos.

Com 33 veículos em sua frota, a Elisandro atua na rota Rio Grande do Sul-Rio de Janeiro e conta com matriz em Camaquã e filial em Cachoeirinha, também no Rio Grande do Sul. E segundo informa Darcy Marin, da concessionária Suvesa, o nome desta transportadora, que iniciou suas atividades em agosto de 1971, originou-se de carinhosa homenagem ao filho do proprietário, Eli Sandro.



O T 112 "puxou" o desfile de 300 caminhões.

ENTREVISTA

3º EIXO: NOVA TENDÊNCIA EM ÔNIBUS?

Os ônibus de hoje, com carroçarias altas, mais longas e mais luxuosas, não lembram em nada as antigas jardineiras do passado. Agora, a nova tendência dos ônibus rodoviários no Brasil é, sem dúvida, dominada pela utilização de veículos pesados, com suspensão a ar e 3º eixo instalado. Esta é a opinião de Fernando Garcia Cid, presidente da Rodonal — Associação Nacional das Empresas de Transportes Rodoviários Interestaduais e Internacionais de Passageiros — e da Viação Garcia, que fala com exclusividade ao “Rei da Estrada” sobre a utilização de 3º eixo em ônibus rodoviário.

Rei — O que levou a Viação Garcia a usar 3º eixo em seus veículos? Quando introduziu este equipamento?

Garcia — Iniciamos a experiência com a utilização de ônibus equipado com 3º eixo a partir de setembro de 1980, baseando-se num modelo elaborado em conjunto com a Marcopolo. Depois, a própria Garcia desenvolveu seu projeto de 3º eixo com suspensão a ar, que após a aprovação, está sendo adotado pela empresa com bons resultados. Tendo o CONTRAN permitido a utilização de veículos singelos com 13,20 metros de comprimento, a partir de 1979, e estando em vigor a “Lei da Balança” que limita as cargas nos eixos em 5t no dianteiro e 10t no traseiro, a adoção de ônibus pesado — Scania, Volvo, Mercedes 0355 — com 13,20 m com 2 eixos poderia infringir, em determinadas situações, a legislação em vigor.

Rei — Qual a quantidade de veículos de sua frota? Todos usam 3º eixo?

Garcia — Nossa frota conta com 463 veículos, sendo 365 Scania. Do total, 102 unidades possuem 3º eixo.

Rei — Todo veículo novo é encarroçado com 3º eixo?

Garcia — Não necessariamente. Para linhas mais curtas não julgamos necessário o 3º eixo, além de não ser aplicável em determinados tipos de serviços ou de estradas.

Rei — A Garcia é a pioneira nesta utilização?

Garcia — No desenvolvimento e na implantação de 3º eixo com suspensão a ar, em ônibus, sim.

Rei — Como a Rodonal vê o uso do 3º eixo em ônibus?

Garcia — A Rodonal participou juntamente com outras entidades — Anfavea, Sindipecas, Fabus e outras — de estudos e sugestões para a adequação da atual “Lei da

Balança”. Infelizmente, até hoje, sem resultados. Ela também participa na ABNT, ao lado das entidades de classe e montadoras, de um grupo de trabalho para estudar as normas CE-5.03.2 que regulamentarão os 3º eixos veiculares. Desta forma, a Rodonal procura colaborar na adequação da legislação no que se refere à utilização do 3º eixo em ônibus, inclusive do 3º eixo singelo, equipamento não previsto, atualmente, pela legislação.

Rei — O custo de operação é maior no ônibus com 3º eixo?

Garcia — Em nossa frota já rodamos mais de 20 milhões de quilômetros com ônibus com 3º eixo com suspensão a ar; assim, já pudemos constatar um acréscimo de 5% no consumo de diesel, se comparado com os ônibus de 2 eixos. Mas, há de se considerar dois fatores que devem influenciar neste aumento de consumo de combustível. Um deles, é o aumento de peso, tanto do próprio equipamento como da carroçaria, em torno de 10% superior aos ônibus de 2 eixos. O outro fator é provocado pelo aumento da resistência aerodinâmica do veículo, decorrente da aplicação de carroçaria mais alta. Portanto, em combustível o acréscimo de 5% no consumo representa, atualmente, aumento de custos em torno de 3,00 Cr\$/km rodado. Nos ônibus com 3º eixo o consumo de pneus também é maior, se considerarmos que o veículo com 2 eixos utiliza 6 pneus e o com 3º eixo usa 8 pneus, desta forma, temos, teoricamente, um aumento de 33% em pneus. Porém, na prática, devido à melhor distribuição de peso nos eixos do ônibus com 3º eixo e melhor rentabilidade dos pneus, constatamos um acréscimo de 25% no custo do quilômetro rodado, representando assim, um aumento de 1,41 Cr\$/km nos pneus.



Portanto, o adicional de custo operacional com 3º eixo em diesel (3,00 Cr\$/km) e pneus (1,41 Cr\$/km), totalizando 4,41 Cr\$/km rodado, representam um aumento de 2,14% no custo operacional da nossa frota.

Rei — Então, qual a vantagem do 3º eixo?

Garcia — A nosso ver, a vantagem na utilização do 3º eixo em ônibus está, principalmente, definida em 4 fatores. Para a Rodovia — menor desgaste do piso rodante; para o usuário — maior segurança decorrente de um ônibus mais estável, e de maior conforto; para o motorista — melhor dirigibilidade e melhor estabilidade; e para a empresa — melhor imagem pelo ônibus mais avançado tecnicamente, maior vida útil do veículo e melhor desempenho do sistema de freios, que proporciona ao ônibus maior área de frenagem.

Rei — O ônibus com 3º eixo leva mais bagagem?

Garcia — Leva menos, pois seu bagageiro é menor, por ter parte de seu espaço ocupado pelo 3º eixo.

Rei — Você acredita que o 3º eixo é uma nova tendência para os ônibus rodoviários?

Garcia — Sim, se bem que a utilização do 3º eixo em ônibus pesado, a nosso ver, também é uma necessidade legal em determinadas aplicações. A adoção do 3º eixo surgiu como uma solução legal, mas sem dúvida é uma demonstração de evolução tecnológica, devendo-se destacar os esforços realizados pela Viação Garcia e Itapemirim, que desenvolveram e aperfeiçoaram seus próprios projetos de 3º eixo. Posteriormente, com a percepção dessa nova tendência também as encarroçadoras Nielson, Marcopolo e mais recentemente a Cobrasma Sumaré desenvolveram projetos de 3º eixo. Neste sentido, as montadoras também estão atentas a esta evolução.

Rei — O que poderemos espe-

rar depois da utilização do 3º eixo?

Garcia — Se considerarmos a adoção do 3º eixo em ônibus como consequência de uma evolução tecnológica do sistema de transporte rodoviário de passageiros, é lícito de se esperar a continuidade desta evolução. Já se pode vislumbrar o próximo passo a ser dado, ou seja, a possibilidade de se utilizar ônibus rodoviário com 3º eixo com comprimento superior aos atuais 13,20 m, desde que seja técnica, operacional e economicamente viáveis. Concluindo, para nós da Garcia, a utilização do 3º eixo em ônibus pesado, representando uma evolução, é irreversível. Uma vez que, embora sua implantação represente um investimento inicial adicional de 10% no valor do ônibus e sua utilização represente um custo operacional adicional de 2% no quilômetro rodado, nós consideramos que suas vantagens superam em muito estes valores.

