

REI DA ESTRADA

ANO I

JANEIRO-FEVEREIRO/1984

Nº 5

Veja nas páginas:

Semana
Técnica
Brasil-Suécia

3

5 Adriano Branco,
em entrevista
exclusiva

Os novos
caminhos
da laranja

6

12 Crise não
afeta a frota
de Goiás

O articulado venceu em Brasília



A apresentação dos novos articulados, em Brasília.



Eduardo Alves (Pioneira), Carlos Alberto (Vepesa), José Ornelas (Governador), Nenê Constantino (Pioneira) e Roberto Cury (Scania).

Brasília, setembro de 1978: os 20 primeiros ônibus articulados Scania são entregues para a empresa pública de transportes coletivos, a TCB.

Brasília, fevereiro de 1984; as 2 primeiras unidades de um lote de 10 articulados Scania são entregues para a empresa particular Viação Pioneira. E o lote será completado no início de abril com a entrega das outras 8 unidades prontas.

Afinal, o que aconteceu de 1978 a 1984 e por que Brasília opta novamente pelo articulado?

Em parte, a resposta foi dada pelo próprio Governador do Distrito Federal, José Ornelas, na solenidade de entrega dos veículos à Viação Pioneira: "Tivemos uma experiência muito boa com os articulados e sabemos que eles são ideais para a operação nos horários de pico do transporte. Esse tipo de ônibus consegue atender a uma grande massa de usuários, realizando, portanto, uma função importante no Plano Piloto".

Mais próximo dos detalhes operacionais do transporte em Brasília, o Superintendente da TCB, Paulo Guaraciaba, acrescenta que o articulado mantém velocidade média alta, levando, no horário de pico, aproximadamente 210 passageiros/viagem. "Estamos operando com os articulados nos períodos das 5h30/7h30 e 16h30/19h00, nas ligações do Setor "0", Ceilândia e Plano Piloto. Fora dos picos, esses ônibus são alimentados pelos sistemas de integração de Taguatinga Norte e Rodoviária, no Plano Piloto. Para as condições operacionais e urbanísticas de Brasília, esse tipo de ônibus apresenta resultados excelentes".

Justamente esses resultados é que despertaram o interesse da operadora particular, Viação Pioneira, em optar pelos articulados, conforme revela o Diretor de Manutenção e Material da empresa, Eduardo Queiróz Alves. "Pela experiência da TCB - explica -, constatamos que o ônibus articulado, embora consuma 15 a 20% mais combustível que o veículo convencional, transporta duas vezes mais passageiros por quilômetro

rodado. E com a vantagem de ser um veículo muito bem dimensionado e contando com mecânica Scania, o que nos deixa tranquilos quanto à manutenção".

"O transporte de Brasília - prossegue - é um dos que têm as maiores condições para o emprego do articulado, devido às linhas longas, de baixo índice de renovação de passageiros. Em nosso caso, por exemplo, vamos operar com percursos, em média, de 65 quilômetros de ida-e-volta e atendendo aos dois terminais de integração, que registram movimento diário em torno de 100 mil passageiros".

Para o Diretor Executivo da Pioneira, Laurindo Gonçalves Souza, há uma idéia simples - e bastante lógica -, que para Brasília cai como uma luva: "Quanto maior o carro, melhor a receita por quilômetro rodado para a empresa operadora e maior é a oferta - e consequentemente o conforto - para o passageiro". Daí o êxito da experiência feita já a partir dos ônibus convencionais adaptados - 120 veículos foram alongados para 13,20 metros e passaram a

transportar 61 passageiros sentados por viagem.

"Com o articulado - lembra Laurindo Souza -, a vantagem é ainda maior, naturalmente. De início, vejo três detalhes básicos: ele leva maior número de passageiros, é um equipamento Scania e sua potência de motor possibilita melhora na média horária das viagens, cumprindo os percursos com rapidez e economia".

A Viação Pioneira, cliente da concessionária Vepesa, é uma das maiores empresas de transporte urbano particular do País e sua frota reúne 750 veículos. Ela integra o grupo liderado pelo conhecido empresário Nenê Constantino, responsável por uma frota total de nada menos que 2.886 veículos, distribuídos em 16 empresas, em todo o Brasil. Somente uma outra empresa do grupo em Brasília, o Expresso União, conta com 240 ônibus para o transporte rodoviário e, desse total, 120 são Scania. Nenê Constantino participou, pessoalmente, da festa para receber o novo lote de articulados Scania que chegou a Brasília.



OPINIÃO

Diesel, ainda é a melhor alternativa



Augusto Cezar S. de Aguiar

Há um aspecto que ficou de fora das acesas discussões sobre energia em voga no Brasil: mais urgente e importante do que pensar nos futuros combustíveis vegetais é tomar medidas imediatas para utilizar cada gota de óleo diesel com o máximo de eficiência. Que fique bem claro que o diesel é, e vai continuar sendo por muitos anos, a melhor forma de energia para o transporte, porque é a única realmente econômica!

Todo mundo sabe que caminhão pesado é mais vantajoso energeticamente que caminhão leve ou médio para o transporte de longa distância, mas a frota nacional continua troncha, com um perfil anômalo em que só 10% dos veículos são pesados. E muita gente conti-

nua investindo errado, comprando equipamento leve ou médio para tarefas típicas de caminhão pesado.

Enquanto isso, formas tecnicamente comprovadas de poupar combustível, como defletores aerodinâmicos e pneus radiais, entre outras, não estão sendo aplicadas. A maior parte dos caminhões vendidos pelos concorrentes da Scania ainda tem motor de aspiração natural, quando é evidente que os motores turbo-alimentados são muito mais eficientes e econômicos... e a Scania já está um passo adiante, tendo em produção veículos com carga arrefecida, os "Intercooler", que apresentam um consumo de energia ainda mais baixo.

Pouca gente pensa na idade dos veículos em uso no País, que é de oito anos, com muitas unidades longe do ponto ideal econômico de operação. E o que dizer da idade do projeto de certos veículos, concebidos na década de 50, que já não mais existem nos países onde se originou a tecnologia?

Pouca gente se dá conta do mau estado de conservação dos veículos em uso no País. Ainda é comum ver nas estradas caminhões cujos equipamentos de injeção estão descalibrados, soltando uma densa fumaça negra, que significa dinheiro sendo queimado e expelido pelo cano de descarga!

Depois há toda uma situação de desconhecimento ou descaso para a questão da eficiência energética e operacional.

Por que montar dois tanques de 400 litros num caminhão cujo trajeto é feito o tempo todo ao longo de rodovias bem supridas de postos de abastecimento?

Por que ainda se usam pneus sobressalentes (às vezes mais de um), enquanto na Europa esse uso foi abolido para reduzir o peso morto?

Por que ainda se enchem os veículos de tralhas pesadas desnecessárias, tanques de água potável, calotas (que prejudicam a ventilação dos tambores de freio), pilstras cromadas de ferro maciço, polainas e outros adereços sem qualquer finalidade prática, sabendo que esse peso todo está sendo levado em lugar de carga útil e à custa de combustível?

Por que se usam peças de procedência duvidosa, sem condições técnicas, sem qualidade, em itens vitais como os filtros de ar, de óleo da turbina e de combustível, pondo em risco a durabilidade do motor e sua economia operacional?

Por que não se usa o inibidor de corrosão na água do radiador, causando um problema que reduz drasticamente a vida do motor?

Por que não se usa o óleo lubrificante corretor para o motor e para o diferencial? Por que não se troca o óleo do cârter no momento certo?

Por que não se drena os tanques de ar dos veículos com a devida frequência, deixando lá dentro água e óleo, que acabam provocando desgaste prematuro e falhas do sistema de freios?

Por que se trafega com pneus desgastados além dos limites técnicos aceitáveis e com pressões erradas?

Por que os motoristas não usam melhor os instrumentos do veículo, trabalhando na faixa verde do tacômetro, que assegura um menor consumo de combustível?

Por que não se faz frequente e cuidadosamente o balanceamento dos freios do cavalo e da carreta e o alinhamento das rodas? Por que ainda se usam lonas de freio inadequadas ou "pegando" nos tambores?

A falta de cuidados na operação e na manutenção dos veículos é quase increditável quando se pensa no valor do investimento feito pelo usuário na compra de seu caminhão e respectivo equipamento.

A Scania somente entende Transporte como uma atividade com fim lucrativo.

Com o óleo diesel representando quase metade do custo operacional, veículos mais econômicos, com maior capacidade de carga e com alta confiabilidade tornam-se vitais.

Com a variedade de equipamentos que a Scania tem a oferecer, o transporte pode ser altamente rentável. Já estamos produzindo aqui e agora o que há de mais avançado no mercado mundial.

Mas, ainda falta alguma coisa! Falta por parte de todos os usuários de transporte uma compreensão técnica mais adequada. Falta perceberem que sua atividade está sendo gradualmente ameaçada pela evolução natural e inexorável do preço do óleo diesel.

Ao invés de contarmos com os combustíveis de amanhã, temos de melhorar nosso uso do combustível de cada dia, o que somente é possível com veículos modernos, adequados ao trabalho executado, em excelente estado de saúde, operados por gente bem treinada e consciente de que qualquer descuido pode produzir um prejuízo, não somente para si mas para a Nação como um todo!

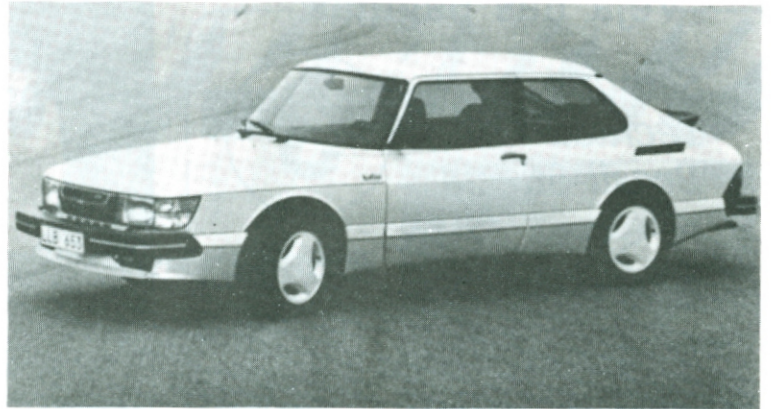
terior Exterior Exteri

Saab dá show no Salão de Bruxelas

Durante o I Salão do Automóvel de Bruxelas, realizado de 13 a 22 de janeiro na Bélgica, a Saab apresentou sua nova linha de veículos e motores da série Saab 900. O que mais chamou a atenção dos visitantes foram os modelos turbo com motor Saab de 16 válvulas - o Saab Turbo 16, bem como o último modelo esportivo do Saab Turbo 16 Aero.

Os novos motores da 3ª geração turbo desenvolvem 175 CV e estão sendo produzidos em paralelo com os atuais motores turbo de 8 válvulas que desenvolvem 145 CV. Este último continua a equipar a maioria dos carros da linha Saab Turbo. Os dois motores são equipados com o sistema APC - Automatic Performance Control - que permite ao motor extrair a máxima energia do combustível, mesmo com combustíveis de diferentes octanagens, reduzindo o consumo, ao mesmo tempo em que melhora o desempenho.

A série Saab 900 compreende veículos de 2, 3, 4 e 5 portas,



O Saab Turbo 16 Aero é o carro de mais avançada tecnologia lançado no Salão de Bruxelas

equipados com uma variedade de motores e equipamentos alternativos. Estão disponíveis 5 tipos de motores com potência que variam desde 100 CV com um só carburador até 170 CV com 16 válvulas, superalimentador e Intercooler.

O novo modelo Saab Turbo 16 Aero apresenta modificações radicais em sua carroçaria, principalmente na parte inferior, com a finalidade de melhorar as suas características de estilo e aerodi-

nâmica. O veículo apresenta como equipamento standart o motor de 175 CV com 16 válvulas, turboalimentado com Intercooler, câmbio mecânico de 5 marchas, rodas esportivas construídas com liga de metal leve e barras estabilizadoras dianteira e traseira. Seu teto solar e espelhos retrovisores externos, bem como suas janelas, são operados eletricamente, além de contar com sistemas de trava de segurança automática.

Tanzânia recebe veículos da Suécia

A matriz do grupo Scania, sediada na Suécia, está preparando a entrega de 152 veículos, entre caminhões e ônibus, para a Tanzânia, África, através de contratos no valor total de 54 milhões de Coroaas Suecas, ou aproximadamente 6,3 bilhões de cruzeiros, a preços de dezembro passado.

Do lote comercializado, 99 unidades dos caminhões Scania modelos P 82 e P 112, além de 18 unidades dos chassis para ônibus S 82 (motor dianteiro e versão especialmente projetada para operar em vias de difícil circulação, no interior daquele país), foram adquiridas pela empresa State Motor Corporation da Tanzânia. Esses veículos seguirão

de Södertälje, matriz do grupo Scania, na forma de conjuntos CKD, sendo posteriormente montados no país africano.

Outra empresa da Tanzânia, a Mufindi Papel e Celulose, ficará com 33 unidades dos caminhões P 82 e P 112, e mais dois chassis de ônibus com motores dianteiros. Esses veículos também serão montados fora da Suécia, porém a maior parte (27 composições de caminhões com reboques) receberá carroçarias e guindastes para carregamento de toras totalmente suecos.

A Scania completará o atendimento, fornecendo amplo programa de treinamento para os motoristas e mecânicos africanos.



Os veículos saem em CKD, da Suécia, e são montados na própria Tanzânia.

Tecnologia em energia, nova área do grupo

A matriz do grupo Saab-Scania, sediada na Suécia, já está estendendo suas atividades também para o campo da tecnologia em energia, através da formação de nova subsidiária, a Saab-Scania Enertech AB, que começou a operar em janeiro passado.

Essa nova subsidiária é formada pela atual empresa ASJ da própria Saab-Scania, e pelo grupo CTC, adquirido junto à empresa AGA. Basicamente, a Saab-Scania Enertech AB se especializará no desenvolvimento e produção de bombas térmicas e sistemas de calefação para residências e áreas urbanas, atendendo tanto ao mercado sueco como ao exterior.

REI DA ESTRADA

Publicação bimestral da Saab-Scania no 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. Plagerani.

Fotografias: José de Oliveira

Diagramação: Milton Alves Júnior.

Ilustração: 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: 452-9131 - 452-9112 e 452-9473.

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

Na Santista, Scania prova eficiência

Um LK 140, ano 79, com mais de 1,6 milhão de quilômetros rodados e cumprindo um período de 24 horas de trabalho diário, levando cerca de 25 toneladas, continua ainda com o mesmo fôlego, consumindo uma média de 2,13 km/l. Parece incrível, mas este é o resultado de um excelente trabalho de transportes desenvolvido diariamente pelas Empresas Têxteis Santista, que mantém este veículo na linha Osasco-Americana, com extensão de 130 km, cumprindo 8 viagens por dia, ou seja, rodando 1.040 quilômetros diariamente.

As Empresas Têxteis Santista mantém uma frota de 4 caminhões Scania para operarem entre suas fábricas de Osasco, Americana, Salto de Itu, e Celso Garcia, na cidade de São Paulo, além de um armazém geral na Vila Prudente, São Paulo. O transporte de fios, algodão e tecidos entre as suas 4 unidades e o armazém é feito diariamente por uma frota composta por um LK 140 (79), um T 112 H 4x2 (82), um LK 111 (80) e um L 111 (76). Para os 4 cavalos-mecânicos a Santista mantém uma frota de 10 carretas.

Reinaldo Namura, chefe do Departamento de Planejamento da Santista, e responsável pelo transporte entre as fábricas, conta o segredo do sucesso. "Em cada viagem temos uma troca de motorista e assim que o veículo chega em cada unidade industrial temos uma operação rápida de troca de carretas. Ele deixa uma e acopla a outra que já está carregada, prontinha para sair". Este trabalho é coordenado por dois funcionários, José Félix da Costa e Leonardo Manzini, que mantêm em constante atualização a relação de materiais a serem transportados entre uma e outra unidade.

Eles explicam que o único veículo que tem rota definida é o LK 140, que diariamente faz Osasco-Americana. Os outros são deslocados conforme a necessidade.

"No caso do T112 ele viaja em média 12 horas por dia, entre as unidades de Osasco, Salto de Itu, Americana, Celso Garcia e o armazém da Vila Prudente. Além de estrada, ele anda bastante na cidade, uma média de 12.500 quilômetros por mês, com um consumo médio de 2,33 km/l", conta Reinaldo, acrescentando que se for preciso ele também roda 24 horas por dia, "tudo depende do movimento de produção".

As Empresas Têxteis Santista consomem em média 150 toneladas de algodão por dia em suas 4 fábricas. Todo este volume de matéria-prima não está concentrado apenas nas suas fábricas, ele fica armazenado na Vila Prudente. "Por isso, dependemos totalmente do transporte rodoviário para abastecer as outras unidades da empresa. Não podemos parar, não a produção pára junto", afirma Reinaldo. Segundo ele, em 1983 a Santista transportou uma média de 5.400 toneladas por mês, sem contar a entrega de produtos acabados, com um custo médio de transportes de Cr\$ 11 milhões mensais. "Caso precisássemos pagar frete para terceiros, teríamos um custo de transporte mensal de cerca de Cr\$ 26 milhões", por isso o nosso transporte é rentável, explica Reinaldo Namura.

A opinião de Reinaldo é compartilhada por Alfredo Christianini, coordenador de Transportes da Santista. "Com o lucro obtido através da nossa operação de transportes daria para comprar um veículo novo a cada 4 meses", afirma Alfredo, acrescentando que os veículos de sua frota nunca andam vazios. "Eles transportam de tudo, até roletes de ferro para serem enrolados tecidos e fios caixas de madeira para transportes de fios, além dos tecidos".

Manutenção preventiva

O sucesso alcançado pelo pri-



Reinaldo Namura



Alfredo Christianini

As Empresas Têxteis Santista transportam fios, algodão e tecido, entre suas 4 unidades e o armazém geral, com uma frota de 4 Scania. Os veículos, com horários pré-estabelecidos, trocam de carreta em cada viagem e seguem imediatamente.

meiro LK 140 na frota da Santista determinou a mudança do perfil de sua frota, trocando os veículos médios pelos Scania. "Neste tipo de serviço não podemos contar com problemas mecânicos, dependemos de rapidez, temos horário certo de chegada e saída. Isto não quer dizer que nossos veículos desenvolvam velocidades acima do limite, apenas temos que contar com desempenho, e com o Scania dá para manter horário", afirma Alfredo Christianini.

Desta forma, a Santista dá muita importância para manutenção. Seus veículos são cuidadosamente revisados a cada 5 mil quilômetros. "Em Osasco, explica Reinaldo, temos mecânicos treinados pela própria Scania que dão manutenção preventiva aos cavalos e carretas. O cuidado com os veículos determina seu melhor rendimento. No caso do LK 140, como foi o primeiro, quase não tínhamos condições de parar, para fazer manutenção. Ele tinha que rodar direto e mes-

mo assim, abrimos o motor com 870 mil quilômetros e não precisamos fazer mais do que alguns simples reparos. Agora este veículo pára no mínimo duas vezes por mês e seu custo de manutenção está em torno de Cr\$ 380 mil mensais incluindo pneus, peças, acessórios e mão-de-obra. Para nós, este é um excelente custo de operação, principalmente para um veículo que roda 24 horas por dia e transporta cerca de 25 toneladas por viagem", conclui Reinaldo Namura.

SEMANA
TÉCNICA
BRASIL-SUECIA

Scania participa com exposição e seminários

A participação sueca no desenvolvimento tecnológico da indústria no Brasil será apresentada durante a Semana Técnica Brasil-Suecia, a ser realizada de 2 a 8 de abril, no Centro de Convenções Rebouças, em São Paulo. Com a participação de cerca de 42 empresas suecas instaladas no País, o encontro objetiva o intercâmbio tecnológico entre os dois países. Organizado pela Câmara de Comércio Sueco-Brasileira e pelo Conselho de Comércio Exterior da Suécia, a Semana Técnica será inaugurada oficialmente pelo Rei Carlos XVI Gustavo e a Rainha Silvia, da Suécia, no dia 4 de abril. Além da exposição de produtos fabricados pela indústria sueca no Brasil, será realizado um seminário técnico abordando temas relacionados a Energia, Transportes, Eletrônica, Naval, Aço e Farmacêutica, entre outros setores industriais.

A Saab Scania do Brasil participará do evento com a exposição de painéis

mostrando a sua linha de produtos e instalações industriais além de apresentar duas palestras dirigidas aos empresários de transportes. Ake Norrman, diretor-presidente da Scania, falará sobre o tema Transportes, enfocando a evolução técnica do caminhão e sua operacionalidade; enquanto que a temática energética será abordada por Augusto Cezar Saldiva de Aguiar, assessor da Diretoria Industrial e responsável pelas pesquisas com novos combustíveis da Scania no Brasil.

A apresentação da Scania está marcada para o dia 5 de abril, das 10 às 12h30, no Centro de Convenções Rebouças. A participação é livre, tanto para a exposição quanto para as palestras e os interessados poderão preencher o cupom abaixo e remetê-lo para o Departamento de Comunicação de Mercado da Saab Scania do Brasil. Maiores informações poderão ser obtidas através do telefone 452.9473, com srta. Julieta.

FICHA DE INSCRIÇÃO



NOME:	
EMPRESA:	
CARGO:	
ENDEREÇO:	
CIDADE:	TELEFONE:
CEP:	ESTADO:



Atualmente, o caminhão está na rota São Paulo-São José dos Campos-Paulínia.



Rolf Hedberg (Scania), Nadege (Giglio) e Laércio (Giglio): encantados com o LK 140.

“Esse velhinho ainda vai longe...”

Um desempenho que pode até entrar para os recordes mundiais dos produtos Scania foi alcançado pelo LK 140, ano 76, da Transportadora Giglio, de São Paulo. O velho LK rodou nada menos que 1.650.000 quilômetros pelas estradas do Brasil, sem trocar os componentes originais de fábrica. Somente depois de sete anos de uso é que o caminhão parou, no final do ano passado, na oficina da concessionária Codema/Ipiranga, para passar por uma retífica, e o proprietário da Transportadora Giglio, Laércio Giglio, garante que o veículo terá ainda muito chão pela frente.

Em maio de 1976, o LK 140 placas NV 0089 e chassi nº 50.090, comprado pela Transportadora Giglio, estreava no transporte de botijões de gás, cumprindo as duras rotas de Paulínia a Belo Horizonte e Goiânia, Goiânia-Brasília e São Paulo-Belo Horizonte. Só na rota Paulínia-Goiânia, eram praticamente 10 viagens por mês. “Sempre tivemos poucos cavalos-mecânicos e muitas carretas. Até 1978, o LK rodava em média 15 mil quilômetros/mês. Teve semana, por exemplo, que na sexta-feira o caminhão estava em São Paulo; sábado, em Vitória; segunda-feira, em Recife; e na quarta-feira, novamente em São Paulo. Nessa ‘puxada’, ele levou carga de televisores e voltou com calçados, para, em seguida, já entrar outra vez na linha dos botijões”, conta Laércio Giglio.

Parou porque quis

O proprietário da transportadora faz questão de ressaltar, entretanto, que a boa condução do veículo – qualidade que cabe ao motorista –, o respeito à capacidade máxima de carga e o programa de manutenção foram fundamentais para a longa vida do LK. “Para se ter uma idéia – diz – a caixa de câmbio foi aberta, em 1981, e só foi preciso trocar um rolamento. Estava tudo em bom estado. E o diferencial ainda é original, tendo sido trocados apenas rebites. Quer dizer, quando é para falar mal, a gente fala mesmo; mas desse veículo só posso falar bem! Jamais tive problemas com ele”.

“Para falar a verdade – prossegue –, o caminhão só parou porque eu quis, justamente devido à quilometragem avançada. Mas até então, ele não mostrava qualquer tipo de problema. Até a bomba injetora está desde o início e só foi ‘feita’ uma vez”.

Fala o Motorista

Após os serviços de retífica, feitos na oficina da concessionária Codema Ipiranga, o LK 140 da Giglio voltou firme para as estradas e, atualmente, é dirigido por Nadege Ferreira Rocha Filho, de 26 anos, sendo 5 na transportadora. Antes de Nadege, o caminhão esteve com o motorista Oscar Serapião de Miranda, que é tradicional “amaciador” de veículos da transportadora e tido, por isso mesmo, como um dos grandes responsáveis pela longa vida – e sem problemas – do LK. Oscar é tão bem cotado na transportadora que foi para ele que Laércio Giglio entregou o cobiçado Scania “Jubileu de Prata”, aquele T 112 especialmente pintado por Sid Mosca, com estrelas e faixas coloridas e que fez tanto sucesso nas exposições em que esteve presente, em 1982, até ser adquirido pela empresa.

“Foi ótimo pegar esse caminhão que esteve com o Oscar – comenta Nadege, o atual motorista do LK 140 com mais de 1.650.000 quilômetros –, porque é um veículo que a gente pode confiar completamente. Veja só: ele puxa bem; as marchas continuam entrando facilmente; quando se pisa no acelerador, ele responde bem; é ágil na manobra; ultrapassa sem problemas e nas subidas, sustenta bem a marcha”.

No momento, o LK 140 – com uma disposição que não lembra nada seu tempo de uso – está na rota São Paulo-São José dos Campos-Paulínia, rodando, em média, 500 quilômetros/dia. “Só pára aos domingos e ele mantém sempre o consumo de mais de 1,8 km/litro, com essa carga toda. Nem parece velhinho”, relatou o motorista.

Maxicarga: 5 T 112 na rota de Recife

A empresa de transportes Maxicarga S.A., coligada à Mangels Industrial, de São Paulo, adquiriu recentemente junto à Codema – concessionária Scania da Capital – cinco caminhões T 112 H, equipados com defletores de ar, para operarem na rota expressa São Paulo-Recife-São Paulo, transportando basicamente produtos eletrônicos, eletrodomésticos e cosméticos. Os novos caminhões realizarão trabalho contínuo, durante 24 horas por dia, com revezamento de motoristas, e cada veículo deverá completar 26 mil quilômetros rodados por mês, cumprindo programa de alta regularidade no prazo de entrega das cargas, conforme exige a rota expressa.

A Maxicarga iniciou suas atividades há 11 anos, atendendo às necessidades de transporte das empresas Mangels, que incluíam produtos como botijões, aço, autopeças, tanques para combustíveis e tanques de ar comprimido de veículos, entre outros. Devido à capacidade técnica e administrativa adquirida, a empresa passou a diversificar suas atividades nos últimos quatro anos, atendendo também a terceiros. Atualmente, do faturamento mensal, 60% são provenientes do transporte para terceiros, enquanto os 40% restantes correspondem ao atendimento à própria Mangels.

Crescimento com Pesados

Com frota própria composta por 24 veículos – sendo 4 pesados, 4 leves e 16 médios – e aumentada agora pelos 5 novos Scania, além de 22 carretas-bau



Aloisio Frazão.

para 25 toneladas, a Maxicarga demonstra disposição em partir para a plena utilização de veículos pesados, através das rotas expressas. Segundo o superintendente da empresa, Aloisio Frazão, “espera-se para este ano crescimento real da Maxicarga em torno de 15% e os objetivos de transporte de cargas secas de médio e longo curso, através de contratos que exigem total regularidade, só podem ser alcançados com o veículo pesado”.

Aloisio Frazão destacou, ainda, que passa a utilizar defletores de ar, com os novos caminhões, em razão de consultas que a Maxicarga fez junto a usuários e através da imprensa especializada. “Pelos registros e estatísticas que temos, ficou provado que o defletor de ar faz com que o caminhão economize até 9% de combustível em suas viagens”, declarou o superintendente da Maxicarga.



Os veículos foram oficialmente entregues, em fevereiro, pela Codema.

REI - O senhor e sua equipe conheceram o protótipo do chassi Scania K 112 para trólebus. Gostaríamos de ter o seu comentário a respeito dessa novidade.

ADRIANO - Naturalmente, causou boa impressão. O que acho mais importante nisso é que a Scania é a única empresa que está produzindo o chassi apropriado para trólebus. O que tínhamos até então, era um chassi Scania com a tecnologia do B-111 e BR-116 compondo-se para atender ao início do programa trólebus. Isso preocupava um pouco, pois para um programa mais amplo era desejável um chassi já projetado especificamente para essa aplicação. E novamente a Scania se fez presente. Portanto, o novo chassi Scania é um passo muito importante para o sistema de trólebus. Trata-se de um chassi muito moderno e resistente.

REI - E o que pode mudar com a chegada de um chassi desse tipo?

ADRIANO - Como disse, agora temos um chassi mais apropriado para trólebus. Para ser mais claro, acredito que agora a indústria deu a sua contribuição, ou seja, definiu sua posição, que resulta de uma coisa já experimentada, e portanto, aperfeiçoada. Também sabemos das posições dos encarregadores, como a Marcopolo e Caio, que demonstram interesse em desenvolver projetos, embora estas não tenham ainda algo essencialmente novo. E existe, ainda, o esforço no aprimoramento de comandos eletrônicos, onde aparecem a Villares e a Tectronic, chegando inclusive à segunda geração de "shopper", que confere maior confiabilidade ao veículo, ao mesmo tempo que tem facilidade de manutenção. Então, o que se nota é que a indústria está realmente disposta a crescer nesse setor e chega a estar mais adiante que as próprias definições governamentais. O que me preocupa, na verdade, é a indefinição do Ministério dos Transportes.

REI - Poderia ser mais claro quanto a essa "preocupação"?

ADRIANO - Sim. Vamos falar, por exemplo, das linhas de financiamento para trólebus. Se consultarmos a Resolução nº 588/83, do Ministério do Planejamento, e que trata da prestação de assistência financeira por parte do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES aos programas de transportes, vamos deparar com uma contradição existente no âmbito do próprio Governo Federal: o que o Ministério do Planejamento quer, o Ministério dos Transportes não quer.

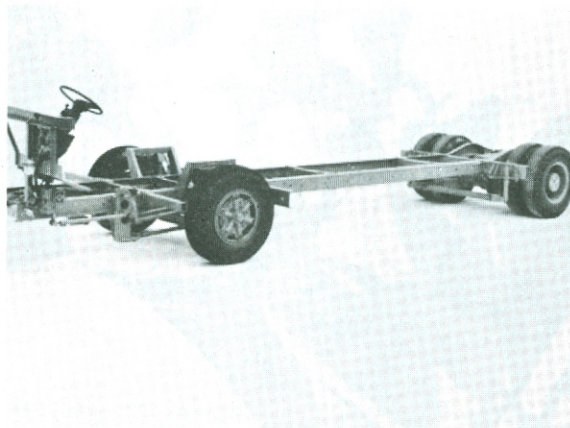
REI - Seria, então, algo parecido como ter recursos, mas ter, também, o problema concentrado na distribuição dessa verba entre as prioridades de transporte?

ADRIANO - Veja o caso do Estado de São Paulo. Se não faltar dinheiro, pode ser implantado um programa muito amplo de trólebus, beneficiando 15 cidades e ao custo de Cr\$ 300 bilhões. É caso? Pois bem, por outro lado, o Governo Federal financia o trem suburbano de Porto Alegre, que custa US\$ 500 milhões. Não acho que a gente deveria ficar assustado com o vulto da quantia para o primeiro caso de investimento. Assusta mais é saber que o dinheiro existe e, que ele é gasto de maneira inadequada.

REI - E enquanto o dinheiro não vem, o que se pode esperar de novidades operacionais nos sistemas de trólebus existentes?



Trólebus de São Paulo.



Chassi Scania K 112.



"A INDÚSTRIA JÁ DEU SUA CONTRIBUIÇÃO PARA O TRÓLEBUS"

Adriano Branco é uma pessoa que, praticamente, dispensa apresentação. Afinal, quando se fala de trólebus, automaticamente sua imagem é associada. Atualmente, Adriano Branco é Superintendente do Instituto Mauá, seu "ganha-pão", e presta assessoria, sem qualquer remuneração, a empresas públicas do Estado de São Paulo, como a CMTC e VASP. É, também, assessor do Governo do Estado para assuntos de infra-estrutura e, consegue arranjar tempo para proferir muitas palestras pelo Brasil a fora, sempre que uma platéia está disposta a conhecer os intrincados mecanismos que conduzem os sistemas de trólebus, tanto técnicos, como políticos e econômicos. Esta entrevista foi concedida em sua sala, no Instituto Mauá, no final do ano passado. Depois disso, muito se noticiou sobre trólebus no Brasil, mas as declarações de Adriano Branco mantiveram a atualidade. Pois os problemas que ele apontou continuam inalterados quase três meses depois.



ADRIANO - Uma experiência nova e significativa pode ser a de empresas particulares operando sistemas de trólebus. É óbvio que todos precisaríamos ficar atentos para ver se os particulares não estariam interessados exclusivamente no lado econômico da proposta. Em volta Redonda há estudos prontos e projetos em andamento já nesse sentido. Também em Belém existe outro projeto, que aguarda recursos para a implantação.

REI - Bem, nos últimos anos o trólebus virou uma espécie de "mania nacional"...

ADRIANO - É verdade. E quem está trabalhando mais ativamente nisso são cidades como Belém, Fortaleza, Natal, Belo Horizonte, Salvador, Goiânia, Curitiba e Volta Redonda. No que se refere a simples interesse pelo menos, temos manifestações de Porto Alegre, Campo Grande, Brasília e Rio de Janeiro. Afinal, para o desenvolvimento de programas de trólebus não são necessárias grandes interferências na estrutura urbana - são precisos corredores bem definidos e as demais exigências não são tão superiores que aquelas dos ônibus convencionais. Existe, assim, consciência de que a preferência pelo trólebus é um bom investimento em transporte.

REI - No plano teórico, chega-se a falar até de ligações intermunicipais, representadas pelo "trólebus rodoviário". Qual seria a viabilidade de projetos do tipo?

ADRIANO - Em primeiro lugar, vamos deixar claro que trólebus rodoviário já existe em qualquer lugar do mundo! Depois, vamos falar de um caso mais comentado por aqui, que é a ligação São Paulo-Santos. Essa ligação por trólebus é estudada desde 1957 e a novidade que se tem, agora, é a tentativa de viabilizar esse projeto com transporte de cargas também, nos horários de baixo movimento. Em 1978, a Dersa achou que era viável a operação São Paulo-Santos pelo sistema misto, carga e passageiro. Se considerarmos o consumo, realmente é mais adequado o trólebus subir a serra com carga, que o próprio caminhão. Outra vantagem: na descida, o trólebus pode regenerar a energia. Desta forma, o estudo todo me pareceu bastante simpático. Mas com a Dersa se transformando em empresa de transporte, teríamos um outro problema, com os ferroviários e os carreteiros.

REI - Bem, vamos retornar ao que está mais próximo: na Administração Setúbal, o senhor foi Diretor da Divisão de Trólebus da Companhia Municipal de Transportes Coletivos - CMTC. Como conhecedor, na prática, do sistema, poderia relatar o que houve de lá para cá?

ADRIANO - Naquela ocasião foi dado um passo grande, pois o País tinha - e tem - tecnologia avançada e um parque industrial apto para a produção de trólebus. Todavia, a partir de 1979, muito pouco foi feito. O programa de trólebus não foi desenvolvido e não houve esforços do Governo, resultando numa descontinuidade típica do Brasil. Quando saí da CMTC, em 1979, deixei pronto o projeto do trólebus articulado, que até hoje não saiu. Como disse, falta definição governamental - estamos na estaca zero. Já deveríamos ter um programa de previsões, com número de veículos, quilômetros de redes e outros detalhes, para que a própria indústria se programasse.



Quando os correspondentes internacionais das emissoras de televisão e dos jornais começaram a mostrar, no finzinho do ano passado, o que a geada estava fazendo com a produção de laranjas da Flórida, nos Estados Unidos, a opinião pública brasileira já começou a conviver com a suculenta euforia de que nosso País tinha chegado à almejada posição de líder mundial na produção e exportação de sucos cítricos. De fato, os produtores brasileiros limpam seus estoques no mês de janeiro e puderam marcar em seus calendários, como recordação, que este foi o nosso "Verão da Laranja". Todavia, esses mesmos empresários nacionais sabem que a perda - ou a necessidade de importação - dos Estados Unidos equivaleu apenas a 17% da produção da Flórida, cujo total é de 170 milhões de caixas, ou seja, o Brasil não disparou tão na frente como se imaginava.

Em termos concretos, este não foi o primeiro e provavel-

mente não será o último "Verão da Laranja" brasileira. "A produção de sucos cítricos, no Brasil, surgiu em razão de problemas climáticos na Flórida", chega a comentar um grande empresário do ramo, com vistas ao que já ocorreu no passado. E ele não está enganado, já que as oscilações das exportações, ao longo das últimas duas décadas, estão aí para provar. Para se ter uma idéia, em 1963, quando foi iniciada pra valer, a produção de laranjas do Brasil resultou em 1,5 milhão de caixas. Em 1967 o número já estava dobrado. E, para 1984, já se fala em 180 milhões de caixas. Frente a esses números, deve-se considerar que 98% da nossa produção é exportada. Assim, o que o Brasil tem, a cada ano, é um estoque para atender às emergências dos importadores.

Em termos financeiros tudo isto realmente representa muito. Afinal, a caixa de laranja que valia Cr\$ 850,00 na safra 83/84, saltou para Cr\$ 3.000,00 na safra 84/85 e, em meados de fevereiro, já estava cotada a Cr\$ 5.000,00. Enfim, são coisas do nosso quente verão distantes das

praias. E, enquanto isso, no gelado inverno dos Estados Unidos o consumidor já está rebatendo as gripes saboreando o seu suquinho "Minute Maid" (distribuído pela Coca-Cola Corporation) ou "Tropicana", ambos extraídos de laranjas paulistas. Coisas do inverno deles, distante dos laranjais da Flórida.

Carreta para bagaço

No Brasil, mais precisamente na região de Araraquara, no Interior Paulista, está o que se pode chamar de bronzeador econômico do "Verão da Laranja" brasileira. São duas grandes empresas, Cutrale e Citrosuco, respondendo pela mais robusta fatia das exportações de sucos cítricos e, por isso mesmo, buscando sempre boas novidades. E ambas são atendidas pela concessionária Tarraf, da Scania.

A Citrosuco, por exemplo, com mais de 5 mil fornecedores em 20 anos de funcionamento no Brasil e fábricas em Matão e Limeira, reunindo no total 2.500 funcionários, está desenvolvendo uma carreta especial para o transporte de bagaço de laranja, que deverá estreitar na safra deste ano.

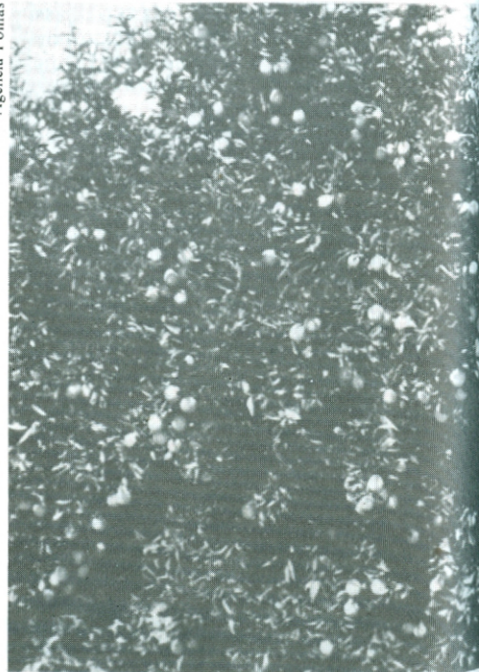
Segundo Nelson Ivam M. Barrancos, Gerente da Divisão de Operações dessa empresa que é conhecida, no mercado interno, pelos produtos da linha Jal (Lanjál, Tanjal, Limonjal, Maracujal, Uvajal) entre outros, "a nova carreta para bagaços, desen-

vida em conjunto com os fabricantes, atenderá uma carga de baixo peso específico metro, isto é, com muito volume e pouco peso. Ela terá o tamanho máximo permitido por lei, vai bascular 45° e permitirá a descarga rápida da carga toda". Utilizando rampas, a carreta e o cavalo-mecânico formarão uma espécie de monobloco, basculando toda a composição.

Enquanto espera resultados eficazes para a carreta de bagaços, Nelson Barrancos não esconde o otimismo em relação às "diligências". Diligências? Pois é, apesar do nome não se tratam daqueles carroções que estamos acostumados a ver nos velhos filmes de "Western" norte-americano, e sim, carretas elaboradas pelo projetista Fernando Rosa, para transportarem 96 tambores de suco cítrico, respeitando o peso de balança. E isto é ótimo, considerando que as carretas convencionais, também respeitando a balança, levam, apenas 80 tambores. Atualmente, a Citrosuco tem 17 carretas "Diligências" e cada uma, composta de dois andares de tambores, apresenta dimensões equivalentes a 7,63 metros de comprimento, 1,63 metros de altura e 2,45 metros de comprimento. As laterais são de alumínio.

Com todas as novidades funcionando em pleno vapor, a Citrosuco pretende puxar mais de 10 mil toneladas/dia de carga na safra 84/85, incluindo bagaço, conforme adianta Nelson Barrancos. Em termos comparativos, esse número corresponde de 20 a 30% a mais que a safra anterior, o que é um bom motivo

Agência Folhas



No Norte do Estado de S. Paulo, a grande região produtora.



Cutral: transporte de 200 mil toneladas/ano.

Carreta "diligência": capacidade para 96 tambores.



Verão da Laranja



para otimismo. No momento, a frota da Citrosuco, é composta por 131 veículos leves, 149 semi-pesados (que transportam a matéria-prima) e 74 pesados, dos quais 68 são Scania.

Nélson Barrancos esclarece que os pesados rodam, em média, de 12 a 15 mil quilômetros/mês, buscando cargas nos entrepostos de Matão, Bebedouro e Rio Preto. No trajeto Matão-Santos, eles cumprem 17 horas para a ida-e-volta. De Bebedouro a Matão, são 6 horas de viagem, o que corresponde a praticamente quatro viagens/dia, cumprindo a Lei de Balança. No trajeto Matão-Santos, os T 112 apresentam consumo médio de 2,45 km/litro. E de Santos, os produtos seguem, via sucoduto da empresa, para a Europa e Estados Unidos.

Treminhão e novo terminal

Outro sucoduto que deverá ser instalado ainda este ano, também em Santos, é o da Sucocítrico Cutrale S/A, a

outra tradicional produtora e exportadora de sucos da região de Araraquara. Aliás, o Gerente Industrial da empresa, Eliseu Nonino, prefere desassociar o termo "sucoduto" da obra que planejam: "Quando se fala em sucoduto, no Brasil, logo se imagina algo semelhante a oleoduto, com grandes extensões. E não é isso o que ocorre na prática. Trata-se, na realidade, de transporte de suco a granel, com terminal marítimo, escoando o produto através de navio próprio. Esse nosso terminal reunirá alto investimento e deverá operar em 1985, com os produtos seguindo para os Estados Unidos e Europa".

Como acontece com a produção da Citrosuco, naturalmente os sucos da Cutrale continuarão seguindo da região araraquarense até Santos por caminhões pesados. Hoje, a frota da Cutrale é composta de 170 veículos leves e 224 médios e pesados, incluindo 45 Scania. Em termos globais, essa frota transporta 200 mil toneladas/ano.

Além dos sucos, a Cutrale - que conta com mais de 3.000 funcionários - também exporta laranja "in natura" para a Arábia Saudita e Holanda,

em volume variando de 1 a 1,5 milhão de caixas/ano, conforme informações prestadas pelo Gerente da Divisão de Transportes, José Simões Estima Alves. Vale destacar, aqui, que cada caixa tem capacidade média para 75 a 125 frutos.

Quase a totalidade da produção de laranjas que abastece a Cutrale está localizada nas regiões Norte e Central do Estado de São Paulo e do volume total que chega até suas fábricas de Araraquara e Colina, 20% têm origem no cultivo em fazendas da própria empresa. "Estamos planejando expansão de frota para este ano - explica José Simões Estima Alves - e, principalmente, estudando o uso de caminhões pesados, como o treminhão Scania, para o transporte de frutas já no interior das fazendas. O treminhão para laranjas deverá ser operado a partir de maio próximo".

No transporte de tambores com suco, a Cutrale também conta com as carretas tipo "diligência", mas as suas grandes novidades para a safra deste ano, não estão somente no produto acabado: "Agora, pretendemos usar internamente o bagoço de laranja para alimentarmos nossas próprias caldeiras", finaliza José Simões Estima Alves.



Eliseu Nonino: preparando novo terminal marítimo para 1985.



José Estiva Alves: "O treminhão deverá operar a partir de maio"

Nélson Barrancos: a Citrosuco projeta nova carreta para bagoços.



Consórcio: 25 veículos numa reunião

Vinte e cinco veículos entregues em apenas uma assembléia. Este é o mais recente recorde do Consórcio Nacional Scania e foi alcançado na movimentada reunião de Santos/SP, no início de fevereiro passado. A entrega de muitos veículos por reunião está realmente animando os participantes do consórcio, já que possibilita que os cotistas recebam seu Scania zero quilômetro em tempo ainda mais reduzido que o estimado quando iniciaram no plano.

Com o resultado da última reunião, o Consórcio Scania já completou, desde que iniciou suas atividades, a entrega de 301 veículos. A empresa Inalda Transportes Ltda., cliente da concessionária Suvesa, de Guaíba/RS e pertencente ao mais novo grupo do consórcio, foi a cotista contemplada com o 300º veículo. E o mais interessante é que, por coincidência, a Suvesa, de Guaíba, também já havia entregue o 200º veículo do consórcio que, como muitos recordam, ficou para Arnilda Rossoni Tonelli.

No total, o Consórcio Nacional Scania conta com 960 cotistas, entre carreteiros autônomos, pequenos e médios frotistas e grandes empresários de transportes, distribuídos em oito grupos completos. As assembléias são realizadas sempre no início de cada mês, numa cidade previamente determinada, com transmissão direta pela TV Executiva, via Embratel, para as principais localidades brasileiras. Os veículos são entregues por sorteio e lance.



TREINANDO A EQUIPE - O treinamento de vendedores nas próprias localidades das concessionárias tem sido um dos pontos básicos para o êxito do Consórcio Nacional Scania. Durante o treinamento, são prestadas todas as informações à equipe de vendas da concessionária, tornando-a apta a orientar o cliente sobre todos os benefícios proporcionados pelo consórcio. Na foto, a reunião sediada pela concessionária Movepa, de Presidente Prudente/SP, em fevereiro, e que contou com a importante participação de Angelo Lincoln Della Gatta, diretor da Battistella - Administradora de Consórcios.

Service

Revisão Scania: novo plano já faz sucesso

Depois de 6 meses de implantação, o novo plano de revisão Scania, batizado de "Prova das Nove" é sucesso absoluto, garante Rui Perrone, gerente de Assistência Técnica da concessionária Supercar, em Osasco (SP), que chega a fazer uma importante advertência: "Quem não estiver usando esta vantagem oferecida pela fábrica, não há dúvida, já perdeu muito dinheiro". Rui explica que desde julho passado a Scania está com um novo plano de revisões gratuitas para o veículo novo, onde oferece mais cinco revisões, além das quatro que existiam anteriormente, e afirma que a Scania é a única a oferecer 9 revisões, enquanto que a concorrência oferece em média apenas 3 revisões gratuitas.

Assim, explica ele, a vantagem é do proprietário do veículo que pode fazer suas 9 revisões gratuitas em qualquer um dos 63 concessionários espalhados pelo País. "A primeira revisão acontece até 500 quilômetros, com a troca de óleo do motor; a segunda é a revisão de entrega; a seguir tem a revisão de 5 mil quilômetros e depois a de 20 mil. A partir daí, as revisões acontecem de 20 em 20 mil quilômetros até completar 120 mil quilômetros ou 1 ano. E para garantir o sucesso do novo plano,



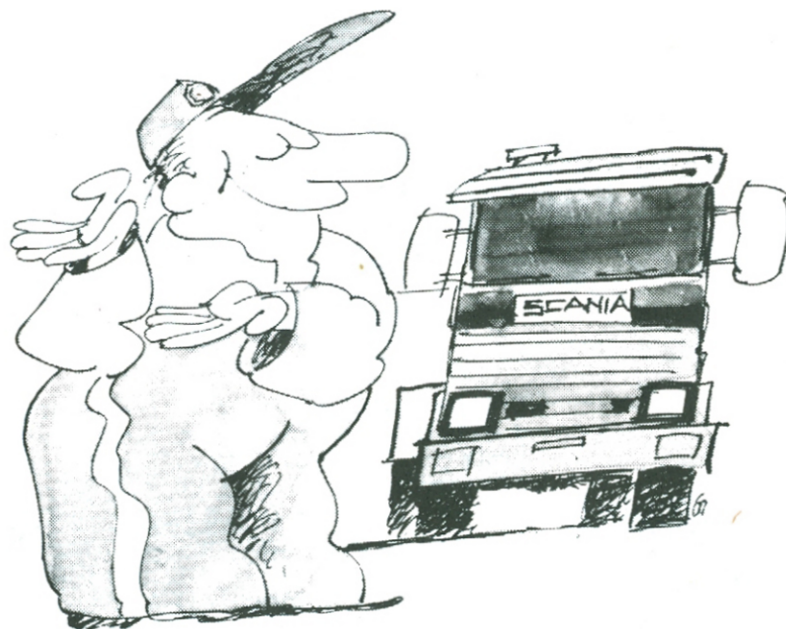
Rui Perrone afirma: "quem não está usando a 'Prova das Nove' já perdeu muito dinheiro".

todos os concessionários montaram boxes especiais com atendimento personalizado, o que evita esperas prolongadas no momento das revisões.

Além de ser gratuito, o plano "Prova das Nove" oferece inúmeras vantagens como a diminuição do custo operacional do veículo, além de resolver as eventuais questões de ajuste e de regulagem. Porém, Rui aponta um grave erro frequentemente cometido por carreteiros e empresários. "Eles acham que só se deve fazer a revisão quando o veículo já está no finalzinho da garantia, porque assim o concessionário irá fazer todas as regulagens de uma só vez. Isto é pura ilusão, porque além de trazer sérios problemas para o veículo, o proprietário, deixando de fazer uma revisão, perde o direito da seguinte. E o que é pior: implica automaticamente na perda da garantia".

O gerente de Assistência Técnica da Supercar destaca que o cliente que mantém seu livro de revisões atualizado, com todas as revisões executadas e carimbadas pelo concessionário, tem o valor de revenda de seu caminhão sempre maior, "porque esta é a prova de que o veículo é bem cuidado". Rui recomenda ainda que o livro de revisões fique sempre no portaluvas do veículo, porque só assim ele terá condições de informar ao concessionário a real situação de seu veículo.

Além do maior valor de revenda, Rui aponta o melhor desempenho e menor consumo de combustível como fatores relevantes dos veículos que mantêm revisões periódicas. E nestes seis meses de implantação, segundo ele, a melhor prova do resultado da "Prova das Nove" é que nos veículos que estão fazendo as revisões regularmente, de acordo com nossa orientação, podemos constatar que praticamente não apresentam necessidade de manutenção corretiva, permanecendo menos tempo na oficina. Por isso, Rui aconselha que aqueles que tiverem problemas com a revisão "Prova das Nove", que procurem qualquer concessionário Scania e solicitem esclarecimento, pois caso contrário estarão perdendo dinheiro.



Fábrica tem novo gerente de vendas de caminhões

Antonio Flávio Mermejo é o novo gerente de Vendas de Caminhões da Saab-Scania do Brasil, em substituição a Luiz Sérgio Guimarães Leite, que deixou a empresa. Brasileiro, 36 anos, formado em Engenharia Mecânica com pós-graduação em Marketing, Flávio está há 12 anos na indústria automobilística, sendo que nos últimos 5 anos atuou como supervisor de vendas da Scania.

Com a promoção de Flávio para gerente de Vendas de Caminhões, Luiz Ricardo de Queiroz Cassiano, há 4 anos na empresa como representante regional de vendas, foi promovido a supervisor regional de vendas para São Paulo e região Sul do País. Nelson Celso Ballista permanece no cargo de supervisor regional de vendas para Norte, Nordeste e Centro-Oeste.

Flávio otimista com 84

As perspectivas de vendas de caminhões para os próximos meses na opinião de Flávio são bastante otimistas, devido, principalmente, a safra de grãos que começa a ser colhida nas regiões Sul e Centro-Oeste. "Janeiro, apesar das férias coletivas que reduziram a produção, foi um mês muito bom, ocasião em que registramos um crescimento de 66% nas vendas de caminhões comparadas com janeiro do ano passado".

Para Flávio, o mercado deve permanecer com tendência de crescimento até abril, quando se intensifica o escoamento da

safrá, na região Centro Oeste, bem como no Sul do País.

O novo gerente de Vendas de Caminhões aposta numa recuperação lenta e gradual no mercado a partir deste ano, estimando um crescimento de 10% para 84 em relação ao ano anterior. Flávio explica que enquanto o mercado global de caminhões está se achatando, o segmento de pesados está crescendo. Em 1980 - argumenta ele - os caminhões pesados representavam apenas 8,8% do total das vendas da indústria de caminhões, enquanto que em 1983 este número cresceu para 13,1%. "Isto se explica pelo melhor aproveitamento energético de um veículo pesado com menor custo por tonelada transportada".



Manutenção

Diferencial: os cuidados básicos

Atualmente, as condições de trabalho de qualquer caminhão são as mais severas, pois todos procuram alcançar a capacidade máxima de carga no transporte e rodando o maior tempo possível, muitas vezes por vias de difícil circulação. Com conhecimento dessa situação, a Scania desenvolveu, nos últimos meses, prolongados estudos e testes, e decidiu, desde dezembro passado, adicionar um aditivo - o Molikote M 55 Plus - ao óleo do diferencial de todos os caminhões novos, já ao saírem da fábrica. Com esse cuidado especial, a Scania está possibilitando que ocorra o perfeito acasalamento do conjunto diferencial e, simultaneamente, evitando o aparecimento de eventuais defeitos decorrentes de sobrecargas futuras de trabalho dos caminhões.

Todavia, quando o caminhão deixa a fábrica e vai enfrentar o dia-a-dia da estrada, esse cuidado passa a ser do proprietário, também interessado no bom funcionamento do veículo. Como recomendação, o Depto. de Assistência Técnica da Scania lembra que o óleo do dife-

rencial, após o primeiro enchimento de fábrica, deve ser trocado na Revisão dos 5.000 quilômetros, pois nesta quilometragem ocorre o assentamento de material. E é importantíssimo que no novo enchimento seja colocado, outra vez, meio litro do aditivo.

Apesar dessa segunda adição do aditivo parecer até desnecessária para muitos, principalmente devido ao custo adicional que representa tal procedimento, vale lembrar que ajudará bastante a preservar a boa operação do diferencial, inclusive em tipos de transporte mais severos, até a próxima troca, ou seja, aos 60.000 quilômetros.

A mesma adição de aditivo ao óleo do diferencial deve ser repetida nas trocas seguintes - aos 120.000 quilômetros e posteriores. Assim, por um custo mínimo por quilômetro - correspondente ao preço do aditivo - e com o motorista conduzindo o veículo nas condições adequadas de operação, o diferencial não terá desgastes prematuros.



Mais uma vez, Vacaria abre a porteira para a grande festa do "peão"

Apesar das fortes chuvas que atingiram a região de Vacaria na última semana de janeiro, cerca de 50 mil pessoas compareceram ao Parque da Ferradura, para prestigiarem o XV Rodeio Crioulo Internacional. Conhecido como "o maior de todos os rodeios", ou a verdadeira "Festa do Peão", o encontro de Vacaria, este ano, esteve repleto de boas atrações, desde as competições entre peões, até os concursos

de danças, Chula, música e poesia.

Em beleza feminina, o título ficou com Maria Inês Teixeira, do CTG Porteira do Rio Grande, de Vacaria. Naturalmente, o grande interesse do público esteve voltado para o concurso de Gineteada, que é a prova onde o peão tem que cavalgar o cavalo bravo segurando apenas na crina, e o vencedor foi o paulista Walter Teixeira da Silva, depois de enfrentar outros 177 concorrentes.

E entre os passeios pelo recinto da grande festa, o público em geral conheceu o estande da concessionária Scania Mecânica, que mostrou detalhes dos caminhões - incluindo o Intercooler -, através de folhetos, painéis, e muita cortesia. Enfim, depois de tanta movimentação, só resta esperar que o próximo Rodeio Crioulo Internacional de Vacaria, marcado para 1986, tenha o mesmo brilho desse último.



Os trajes típicos deram um clima todo especial à grande festa.



O Scania T112 da Trans-Carvalho puxou o carro alegórico com os músicos.



Até cavaleiros buscaram informações no estande da concessionária Mecânica!

Cartas ao Rei

Continua crescendo bastante o número de cartas de leitores do "Rei da Estrada", que fazem comentários sobre nosso jornal e já começam a apresentar várias sugestões. Agradecemos a todos pela colaboração e esperamos manter aberto esse importante canal de comunicação.

Com vocês, os leitores:

Pintura de Frotas

"Venho apresentar sugestão de uma campanha de promoção, cujo tema é Pintura de Frotas. A idéia é a seguinte: lançar um concurso nacional de pintura de frotas, através do Rei da Estrada. O objetivo é estimular a fixação da imagem da empresa, através da utilização da pintura de seus veículos e escolher a frota mais bem pintada. Em duas categorias de veículos: cargas (caminhões) e passageiros (ônibus)".

OSWALDO SILVA - Santa Bárbara D'Oeste - SP.

A idéia é boa, Oswaldo, e vamos estudar detalhadamente o assunto. Porém, vale a pena lembrarmos que a revista "Transporte Moderno" já faz um con-

curso desse tipo há alguns anos e com bons resultados.

O Tio é Notícia

"Prazerosamente recebi um exemplar do jornal Rei da Estrada, edição nº 4. É um ótimo jornal, com reportagens excelentes. Quero informar que o Sr. Fiorindo Zorzi, da Página 4, é meu tio e meu conterrâneo da cidade de Bento Gonçalves, RS. Manifesto também o meu interesse em receber todas as edições deste jornal, como também, se possível e caso tenham em estoque, os exemplares nºs 1, 2 e 3, para fins de encadernação de todas as edições". ROBERTO ADRIANO CARRARO, Caixa Econômica Federal, Guaporé - RS.

Vamos atender ao seu pedido, Roberto, e esperamos que o seu tio "Jorgeto" - como é conhecido na região - continue dando receitas contra a crise, a exemplo do que fez naquela reportagem, e também continue embalando as festas do pessoal com o inseparável acordeon.

Bolíeja da Esperança

"A Bolíeja Encantada: Neste Natal entre na bolíeja da esperança. Leve a família e siga carregadinho de paz e de amor pela maravilhosa estrada do Ano Novo".

HENRIQUE LEÇA, Niterói - RJ.

Ao Henrique Leça, tão conhecido no mundo dos caminhoneiros, agradecemos pela mensagem enviada, esperando que a estrada do Ano Novo não tenha muitos pedágios ou barreiras cobrindo a pista!

Leitores da "Bolíeja"

"Venho através desta para dizer que sou leitor da Revista "Bolíeja" e li na última edição que vocês estavam distribuindo esse jornal então quero saber como adquiri-lo. E também sou motorista de caminhão Mercedes-Benz, mas gostaria de receber, se for possível, um manual e um poster da Scania, porque gosto muito dos caminhões da Scania. Eles são mais potentes e levam mais peso nas estradas do Brasil. Quem escreve é esse caminhoneiro que vive uma vida sofrida nas estradas no Brasil". NATALINO DONATO DE SOUZA, Alto Piquiri - PR.

"Venho mui respeitosamente solicitar o jornal Rei da Estrada. Há vários anos que recebo a pequena e notável revista do caminhoneiro, que é a Bolíeja, e foi justamente através dela que tive o conhecimento da existência deste fabuloso jornal. Se possível,

enviem os números atrasados." REILTON FERNANDES DOS SANTOS, Caicó - RN.

"Eu queria receber todos os meses o jornal da Saab-Scania. Trabalho com o meu tio, viajando. Ele mora no Maranhão. Queria receber todos os jornais e, se tiver, as revistas "Bolíeja" e "O Carreteiro". Se for preciso pagar, eu pago. Se não for muito caro". VALDIR REZENDE DE SOUZA, Eugenópolis - MG.

Prezados Natalino, Reilton e Valdir, os jornais pedidos já estão seguindo para vocês. Quanto às outras publicações, elas podem ser obtidas em postos de abastecimento ou através de cartas endereçadas às próprias editoras. Tanto o Rei da Estrada, como as outras publicações são distribuídos gratuitamente.

Pedidos e Comentários

"Recebi o jornal que vocês me enviaram. Minha opinião sobre o Rei da Estrada é que ele é um meio de comunicação muito bem aperfeiçoado de divulgação dos produtos Scania no Brasil, porque os veículos Scania são os de maior potência e mais vendidos no mercado. A Saab-Scania é uma indústria que sempre está aperfeiçoando

seus produtos, cada vez mais modernos e potentes que os anteriores. Meu pai é proprietário de um MB 1313 furgão, placas QT 8920, de Marília - SP. Ele transporta biscoitos e massas para todo o Brasil. Espero receber mais exemplares do jornal Rei da Estrada".

EDUARDO MARQUES DE ALMEIDA JÚNIOR, Pompéia - SP.

"Prezado Editor, acuso com satisfação e agradecimento o envio dos números 3 e 4 do Rei da Estrada. Quero parabenizá-lo por essa iniciativa, que me agradou bastante, dado o conteúdo ali tratado, assunto do meu interesse. Aceite os parabéns e votos de muito sucesso para o Rei da Estrada". ISRAEL CARASCOSA DE OLIVEIRA, Ribeirão Preto - SP. "Queria adquirir o jornal Rei da Estrada, que está sendo distribuído pela Saab Scania do Brasil S.A.". OSVALDO OSS, Osvaldo Cruz - SP.

A todos, agradecemos pelos cumprimentos e desejamos continuar correspondendo às expectativas. Os jornais solicitados serão enviados regularmente.



A Mercúrio chega mais cedo até você...

Mercúrio, mensagem original para 1984

Como acontece tradicionalmente, por ocasião da passagem do ano, a Scania recebeu, ao final de 1983, grande número de cartões de felicitações de clientes, amigos e colaboradores. Naturalmente que, por limitação de espaço, não podemos citar aqui todas as mensagens recebidas. Todavia, uma delas chamou

a atenção pela originalidade e vale a pena registrarmos. Trata-se do cartão enviado pela transportadora Mercúrio, do Rio Grande do Sul, onde aparece na frente um miniatura do T 112 com carreta, nas cores verde-escuro, branca e vermelha - oficiais da transportadora -,

entre presentes natalinos. A mensagem "A Mercúrio chega mais cedo até você..." é completada no verso do cartão: "...transportando alegria, amor e paz, com votos de um próspero Ano Novo." O cartão, assinado por Maximiliano Fração, foi muito elogiado.

Irmãos Lopes, concessionário em Cuiabá

Irmãos Lopes e Cia Ltda é a nova concessionária Scania para o Estado do Mato Grosso, localizada nas mesmas instalações onde operava a Movema, na BR 364, Km 6,5 - Coxipó da Ponte, Cuiabá. A nova empresa irá assumir o controle da concessão no dia primeiro de março, ocasião em que irá iniciar os trabalhos de ampliação e suas instalações.

A Irmãos Lopes já está preparando dois carros-oficinas que irão prestar socorro aos usuários que transitam pelas estradas da região, especialmente a BR 364 e 163.

Tradicional concessionária Scania há mais de 15 anos, a Irmãos Lopes opera também no Norte do Paraná, com instalações em Londrina e Maringá. A nova filial de Cuiabá estará sob o comando geral de Manoel Gomes, com o apoio de José Thomaz de Oliveira, na Gerência de Venda de Veículos; Julio Cesar Marcantonio, na Gerência de Assistência Técnica; e de Odair Aparecido Busiquia, na Gerência do Departamento de Peças. O Estado do Mato Grosso do Sul, com instalações em Campo Grande e Dourados que está em fase de construção, continua com o comando da Movema.

Mais um T 142 para o Ceará

O potente T 142 continua fazendo sucesso no Ceará. Depois do caminhoneiro Paulo Braga Neto, que ficou com a primeira unidade desse modelo que chegou a Fortaleza, recentemente outro companheiro de estrada, Francisco Marcos de Melo Oliveira, também recebeu o seu T 142 H, entregue pela concessionária Cequip. Na foto, a entrega oficial do veículo a Francisco Oliveira, feita por José Wilson Souza Araújo (Gerente de Serviços) e José Waldir de Castro (Coordenador do Depto. Scania), ambos da Cequip.



REGISTRO

São Marcos fica com o R 112 da Festa dos Motoristas



Valdir Braz Simioni, da cidade gaúcha de São Marcos, foi o feliz ganhador da rifa do R 112 M, sorteado durante a última Festa dos Motoristas, realizada em São Marcos. Na

foto, Valdir recebe as chaves do veículo das mãos de Jardeolino Scodro, presidente da Associação dos Motoristas Sãomarquenses.

Motor DN 11 para a Caraíba Metais

A Caraíba metais é a mais nova empresa a repotenciar seus equipamentos importados com motor Scania, DN 11. A empresa de mineração baiana operou com o DN 11 durante 5 meses em teste em sua Mina Caraíba, município de Jaguaribí, na Bahia, acoplado a uma pá-carregadeira Jarvis Clark JS 500, equipada originalmente com motor Deutz F 8L-714, trabalhando num túnel localizado a 800

metros abaixo da superfície.

O bom desempenho do motor, aliado a sua facilidade de manutenção e baixo consumo de diesel, cerca de 13 litros/hora, determinou a consulta de 4 unidades do DN 11 com 182 CV a 2.200 rpm para equipar suas máquinas. Para melhor adaptação do motor ao equipamento, a Scania projetou uma montagem especial para refrigeração de sua transmissão.

Scania dá curso técnico no Panamá

A Euro Motor, representante Scania no Panamá, recebeu recentemente um grupo de empresários, de transportes de passageiros e de carga, para participarem de um curso técnico sobre os produtos Scania.

O curso foi ministrado por Odemir de Moraes, representante do Departamento de Assistência Técnica da fábrica, que instruiu os pamanhemos sobre a operação e manutenção dos caminhões T e R e os chassis de ônibus das linhas S e K.

NTC promove congresso de transporte de carga

A Associação Nacional das Empresas de Transportes Rodoviários de Carga - NTC - promoverá de 14 a 18 de maio próximo o 5º Congresso Nacional do Transporte Rodoviário de Cargas e a 1ª Convenção dos Empresários do TRC, no Centro de Convenções São Paulo. O encontro é de grande importância para os transportadores de carga, que

terão a oportunidade de levantar as prioridades do setor para os próximos anos.

As inscrições para o evento poderão ser feitas diretamente na NTC, ou solicitadas pelo correio. A sede da NTC fica na rua Borges Lagoa, 1341 - Vila Clementino - CEP 04038 - São Paulo - SP. Maiores informações através do telefone (011) 549.5828.



Sergio Gozer, acompanhado de seu filho, recebe as chaves do T 112 das mãos de Ernani Domingos, da Itaipu.

Transcalcio amplia frota com T 112 H

A Transcalcio, da cidade mineira de Arcos, adquiriu mais 5 unidades do T 112 H 4x2 da Concessionária Itaipu, de Belo Horizonte.

Os novos veículos irão reforçar a frota de 39 Scania da Transcalcio que transporta para a Nestlé. Segundo Sérgio Gozer, um dos proprietários da empresa, o alto valor de revenda, aliado ao baixo consumo e rentabilidade do veículo determinaram a padronização da frota de pesados da Transcalcio só por unidades Scania, que agora conta com 44 veículos.

Cotrasa lidera vendas de caminhões em 1983

Com 389 caminhões Scania comercializados nas regiões de Curitiba, Ponta Grossa, Cascavel e Pato Branco, no Paraná, em 1983, a concessionária Cotrasa bateu recorde de vendas, com um crescimento de 55% comparado com 1982, quando comercializou 251 caminhões pesados. Para a Scania, uma das razões da liderança da Cotrasa está no serviço de Assistência Técnica oferecido por suas quatro oficinas que contam com um total de 110 boxes, além do serviço de "Atendimento Rápido". A Cotrasa foi a primeira concessionária a implantar este serviço rápido, realizado por equipes fixas de mecânicos especializados, que atendem exclusivamente a pequenos reparos, evitando assim que o motorista perca tempo na espera de vagas nos boxes.

A segunda colocada na classificação geral de vendas de caminhões foi a concessionária Brasdiesel, no Rio Grande do Sul, com 134 unidades comercializadas nas regiões de Caxias do Sul, Carazinho, Lajeado e Ijuí. A seguir temos a Codema que vendeu 131 caminhões nas regiões de São Paulo e Caçapava. Em quarto lugar, Irmãos Lopes com 119 unidades nas regiões de Londrina e Maringá. A Equipe comercializou 112 caminhões na região do Rio de Janeiro e Barra Mansa. Por ordem de classificação da sexta à décima colocada temos, Ediba com 106 unidades; Tarraf com 98; Mevepi, também com 98, Suvesa com 96; e Quinta Roda, com 88 caminhões comercializados em 1983.

Jundiaí recebe o primeiro T 142 H

Jundiaí, distante cerca de 50 km da capital de São Paulo, recebeu neste início de ano seu primeiro T 142 H 4x2. O veículo, comercializado pela concessionária Supercar, foi destinado à Transportadora Guarise, Ltda, gerenciada por Célio Guarise.

Esso reforça frota com mais 23 T 112

A concessionária Equipo, do Rio de Janeiro, entregou recentemente um lote de 23 unidades do T 112 MA para a Esso Brasileira de Petróleo, tradicional cliente Scania. Os veículos, destinados a distribuição de combustível em

postos da região de São Paulo e Rio de Janeiro, transportam uma média de 30 mil litros de derivados de petróleo cada.

A tradição da Esso em adquirir veículos Scania

determinou a adoção de uma política interna de produção da montadora, onde a cor branca é determinada pelo padrão Esso, da mesma forma que a Scania adotou o amarelo Shell na sua linha de veículos.



REGISTRO



Galeno Gomes (Novepe) e empresários da Princesa do Agreste, na entrega dos ônibus.



A empresa só renova com Scania e está recebendo elogios dos passageiros.

Princesa do Agreste, com Scania e muitos elogios

A empresa de ônibus Princesa do Agreste, sediada em Recife e cliente da concessionária Novepe, parece realmente disposta a assegurar, já nesse primeiro semestre de 1984, posição de destaque no transporte rodoviário de passageiros do Nordeste. Para tanto, no final do ano passado, a empresa adquiriu nada menos que 15 ônibus Scania K 112, turbo-alimentados e com suspensão a ar, além de 10 modelos Scania BR-116, que serão utilizados no transporte de passageiros entre Recife e São Luiz, Crato, Caruaru, Serra Talhada, Salgueiro, Teresina, Juazeiro do Norte, Imperatriz e Estreito, nas opções leito e semi-leito.

A entrega dos modernos ônibus foi feita, em solenidade especial, por Galeno Gomes (Novepe) e Edvaldo Lourival da Silva e demais empresários da Princesa do Agreste. E durante o ato da entrega, os empresários adiantaram que, já neste primeiro semestre de 84, pretendem ficar com mais 10 ônibus Scania K 112, oferecendo ainda mais opções de conforto aos passageiros do Nordeste.

Ótima aceitação

Passados quase três meses de operação, o desempenho

dos ônibus Scania da Princesa do Agreste só recebeu elogios. "Estamos muito satisfeitos com os veículos e a aceitação por parte dos usuários foi a melhor possível. O item mais elogiado por todos é o conforto, proporcionado pela suspensão a ar. Aliás, a Princesa é praticamente a primeira empresa pernambucana a oferecer essa vantagem a mais para os passageiros", comentou Edvaldo Lourival Silva.

A Princesa do Agreste tem frota de 60 ônibus e, desse total, 15 são Scania. Há um ano, a empresa começou a renovar a frota, optando exclusivamente pelos veículos Scania. "Cada novo ônibus Scania está rodando, em média, 17 a 18 mil quilômetros mensais. Eles operam nas ligações rodoviárias de Recife com São Luiz/MA (1.621 km), Crato e Juazeiro /CE (686 km) e Teresina/PI (1.192 km). Em breve, partiremos para as novas linhas Recife-Florianópolis/PI (1.043 km) e São Luiz-Estreito /MA (774 km), eventualmente operando também com os ônibus Scania", explicou o diretor.

Os 10 novos Scania que a Princesa do Agreste pretende adquirir, serão utilizados nas ligações com São Luiz/MA e Estreito/MA.

GOIÁS

EM FASE DE EXPANSÃO DA FROTA

Stefani optou pelo pesado: lucro certo.

Há quase oito meses, a Transportadora Stefani – com sede em Uberlândia, mas tendo seus negócios centralizados em Goiânia – começou a optar pelo caminhão pesado. E começou a descobrir, também, na ponta do lápis, o que significa uma mudança desse tipo: “Para transportar 600 mil litros de combustível, o caminhão médio precisa fazer 60 viagens; já o pesado leva a mesma carga em apenas 20 viagens. Evidentemente, o aproveitamento é outro. E já estamos registrando rentabilidade 70% maior com a mudança”, declara o proprietário Hélio Stefani.

Com frota de 40 veículos, onde se destacam 4 pesados Scania T 112 H, que marcam a recente e rentável opção da transportadora, a Stefani vai bem no transporte de combustíveis entre Belo Horizonte, Paulínia, Goiânia e interior de Goiás. “A empresa tem demanda de cinco caminhões/ hora – explica Hélio Stefani – e pretendemos expandir a frota com novos pesados. Durante este ano, vamos trocar 10 caminhões médios, por mais quatro pesados”. Os resultados operacionais confirmam a empolgação do proprietário: “Estamos registrando consumo médio de 2,4 km/litro para o Scania, sendo que ele trabalha com carretas superdimensionadas e em estradas de difícil circulação, como a ligação Belo Horizonte-Goiânia que tem pista única bastante acidentada e com tráfego excessivo”.

Outro destaque da Stefani é a manutenção e o cuidado rígido com sua frota. “A organização é realmente nosso ponto forte e inclui até a aparência dos veículos e os pneus. Atualmente, por exemplo, temos em estoque 450 pneus novos e estamos ‘radializando’ a frota toda”, disse o proprietário.

O sol forte, a poeira da estrada ou as dificuldades provocadas pela tão falada crise econômica não tiram o ânimo do povo de Goiás, já acostumado a provar que, com trabalho duro e confiança, os caminhos do lucro não ficam tão distantes. Há aproximadamente 10 anos, a concessionária Vepesa se instalava naquele Estado, com suas casas de Aparecida de Goiânia e Gurupi, esta no Norte de Goiás. Atualmente, a Vepesa conta com mais de 100 clientes cadastrados, proprietários de cerca de 600 veículos, que transportam cereais, combustíveis e leite – entre outros produtos – de lá para principalmente o Norte e Nordeste do Brasil. Na realidade, o que se nota é que várias empresas de transporte de Goiás não se retraíram com os efeitos da crise e continuam a expandir suas frotas, optando nitidamente pelos Scania. “Bom preço médio de compra”, “assistência técnica completa em todo lugar”, “economia na ponta do lápis” – todos esses argumentos continuam firmes, presentes nas declarações dos transportadores. Afinal, foram eles que, a partir do segundo semestre do ano passado, quando as dificuldades econômicas começavam a apimentar pra valer todo orçamento no resto do País, passaram a comprar ainda mais caminhões. E “pau na crise!”



Fleude e Erimar: com o 1º Intercooler de Goiás.



Transguima: apostando no Scania e na safra de cereais.

Hélio Stefani: de olho no lucro dos pesados.

Soja e milho à vista. Boas cargas em março.

No dia 15 de março, a Transportadora Guimarães – Transguima, de Goiânia, completa 10 anos de atividades e espera comemorar a data entrando com o pé direito nas safras de milho e soja. A empresa, que transporta cereais de Goiás para o Nordeste, atendendo principalmente ao Rio Grande do Norte, Ceará, Piauí e Maranhão, já está preparada para as promessas de boa colheita: transformou duas carretas em graneleiras e adquiriu outras três novas, a fim de ampliar sua capacidade de transporte.

As notícias de boas safras começam realmente a animar as transportadoras de Goiás

e, no caso específico da Transguima, o sócio-proprietário Luiz Carlos Guimarães já adianta que, dependendo do frete, não deixará de ampliar a frota. “Em 83, com todos os problemas econômicos enfrentados, ainda conseguimos comprar três caminhões novos. Para 84, tudo indica que poderemos ficar com mais cinco novos Scania”.

Atualmente, a Transguima tem 10 caminhões, todos Scania, e já mantém 80% da frota com pneus radiais. Além de Luiz Carlos, a empresa é dirigida por José de Oliveira Guimarães e José Afonso Leopoldo Nunes, porém no

início de suas atividades estava em outro ramo de negócios. “No início, tínhamos a empresa Bandeirante Importadora de Cereais – fala Luiz Carlos – e notamos que trazer sal do Nordeste para cá dava mais lucro que o comércio de cereais. Ai, mudamos de ramo, virando transportadora e adquirindo somente caminhões Scania. Hoje, constatamos abertamente que a mudança foi acertada, pois o transporte de cereais é mais lucrativo que o seu próprio comércio. Quanto à nossa preferência em relação aos Scania posso afirmar que o caminhão T 112 agrada em tudo, da potência até o conforto”.

O Intercooler, chegando a Anápolis

Através de uma reportagem da revista “Transporte Moderno”, os irmãos Fleude Faria Rezende (32 anos) e Erimar Faria Rezende (29 anos) conheceram o Intercooler Scania. Mais tarde, em contato com o amigo Rubens Francisco Monteiro, gerente de vendas da concessionária Vepesa, ficaram sabendo o que realmente significavam a economia e todos os detalhes técnicos do novo produto. E, finalmente, em janeiro passado, decidiram pela compra, levando para Anápolis o primeiro T 112 com Intercooler de Goiás, que será empregado no transporte de combustível nas rotas entre Santos, Betim e Goiânia.

Fleude e Erimar são os proprietários da Irmãos Faria Transportes Rodoviários desde 1978, em substituição ao pai, Geraldo Souza Rezende. Aliás, Geraldo jamais escondeu sua predileção pelos caminhões Scania: em 1960, quando ingressou no ramo de transporte, com combustíveis e cereais, no Interior de Goiás, já tinha o seu primeiro Scania. Atualmente, a empresa que ficou para os filhos transporta álcool, cereais, combustível para aviação e até carga frigorificada, nas rotas Belo Horizonte-Brasília, Belo Horizonte-Goiânia Santos-Goiânia e pelas usinas do Interior de Goiás. Ao todo, são 45 veículos, dos quais, 34 Scania – o mais antigo com menos de 4 anos de estrada. Em fevereiro, junto com o T 112 com Intercooler, a Irmãos Faria recebeu da Vepesa mais três T 112 H e um R 112.

Com o recém-chegado Intercooler, a transportadora espera obter “rendimento ainda melhor, mais durabilidade do motor e mais economia de combustível” nas viagens.