

REI DA ESTRADA

ANO I

MAIO— JUNHO/1983

Nº 1

CHEGOU O SCANIA A ÁLCOOL

TESTADO
APROVADO

Os primeiros caminhões Scania movidos a álcool, testados e aprovados por usineiros, já estão rodando em definitivo.

Eles formam o lote de 5 T 112 E 6 x 4 que, desde maio estão na Usina São José, no interior paulista, atuando como treminhões. Os testes começaram em janeiro passado e, a cada viagem experimental, o Scania registrou, em média, rendimento energético de 52,4 toneladas/quilômetro por litro de álcool, resultado que animou bastante os usineiros.

Comparado aos caminhões semi-pesados, o Scania a álcool também vantagem evidente, a exemplo do que ocorre com o diesel. Para os motoristas, o T 112 movido a álcool só tem o "cheirinho" como diferença em relação ao diesel.

A Scania mostra como é possível fazer a mudança para o álcool, mantendo a qualidade do veículo. Até a produção do aditivo para o álcool está nesta reportagem, da Página 4.



COMETA VIRA FABRICANTE

Com a maior frota de ônibus Scania no mundo — cerca de 1.000 veículos — a Cometa parte agora para o encarroçamento de suas próprias unidades, utilizando o alumínio como material básico. Apesar de seu aspecto visual ser o mesmo, a

estrutura foi redesenhada, o que permitiu uma redução de 900 quilos no peso total. Os planos da empresa para este novo empreendimento estão em entrevista com Artur Mascioli, na Página 6.

CONSÓRCIO X CDC: POR QUE O 1º É MELHOR?



O Consórcio Scania, transmitido todo mês pela TV Executiva, oferece vantagens exclusivas. Compare-o com o CDC e o Leasing, na Página 3.

NA TERRA DO CARVÃO!

Qualquer passeio por Criciúma, em Santa Catarina, acaba sem dúvida em uma mina de carvão. Estamos mostrando uma das maiores, tanto em produção como em faturamento: Carbonífera Criciú-

ma, formada por quatro jazidas e com trabalhos quase totalmente subterrâneos. Neste local, o caminhão 6 x 4 trabalha até 22 horas por dia. Confira na Página 8.

SÓ DÁ SCANIA NO PARANÁ

Nos 4 primeiros meses do ano o Estado do Paraná comercializou 132 caminhões Scania, representando 27% do total das vendas no período. Para Luiz Sérgio Leite, gerente de Vendas de Caminhões, o bom resultado é reflexo da qualidade

de do trabalho desenvolvido pelas concessionárias Cotrasa e Irmãos Lopes na região. Com um atendimento diferenciado elas mantêm 6 oficinas espalhadas pelo Estado. Vá na Página 7

OPINIÃO

Vamos falar dos fatos



Em um período de dificuldades econômicas, como este, a Scania tem, felizmente, muita coisa para contar. Todos reconhecem os esforços dos setores ligados à produção – empresarial, industrial e governamental –, empenhados na busca de soluções que, dada a própria circunstância do momento, limitam-se às formas criativas de ação. É neste contexto que a Scania aparece, juntando a criatividade comum a todos que estão empenhados nesta luta, com a sua experiência de 26 anos no País. Se a fábrica oferece os mais avançados produtos, que surgem quase simultaneamente com os lançamentos da matriz, na Suécia, a nossa rede consegue, com suas casas cobrindo todo o território nacional, atender a cada necessidade em particular, viabilizar novas aplicações e, o que é muito oportuno, garantir o pleno funcionamento de todos os produtos, através de uma assistência rápida e eficaz. Assim, os fatos vividos no campo, lado a lado com os clientes, geram a experiência e a valorização da marca Scania. É por este caminho que começa a percorrer o "Rei da Estrada", nossa nova publicação, destinada a todos aqueles ligados – direta ou indiretamente – aos acontecimentos da Scania. Vamos, aqui, falar da presença de nossos produtos no mercado nacional, mostrando a opinião de nossos clientes. E, para isto, temos muito assunto.

Gunnar Lindquist
Gunnar Lindquist

Scania exporta B 111 com turboalimentador

A Saab Scania do Brasil acaba de exportar para o Peru os primeiros ônibus B-111 com motor turboalimentador. Pablo de Arteaga, gerente de Exportação para a América Latina, explica que são 17 veículos para serviço urbano na cidade serrana de Arequipa. Esta é a primeira venda de ônibus urbano com turboalimentador para mercado externo e este componente – segundo Pablo – se faz necessário em razão da altitude de 2.200 metros de Arequipa.

O Peru é um forte mercado para os veículos Scania que importou cerca de 800 veículos em apenas 2 anos, de 81 a 82. Somente no ano passado foram enviados ao mercado peruano 390 ônibus e 31 caminhões. "Este bom resultado já havia se



A Scania está exportando 17 unidades do B 111 para o transporte urbano de Arequipa, no Peru.

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 agências.

Diagramação: Milton Alves Júnior.

Composição: Diário do Grande ABC.

Impressão: Centro Gráfico Scania.

Correspondência: Av. José Odorizzi, 151 (Via Ancheita, 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.

terior Exterior Exteri

Carro Saab com recorde em março

Em março, foi registrado o mais alto índice de vendas do carro Saab, fabricado na Suécia: 9.700 unidades. Apenas no primeiro trimestre deste ano, foram comercializados 24.600 veículos da Saab, 15% a mais em relação ao mesmo período do ano passado, quando as vendas chegaram às 21.500 unidades. Do total de 24.600 carros vendidos, 17.200 – ou mais de 23% – correspondem aos modelos Saab 99 e 900 exportados para os grandes mercados da marca, como os Estados Unidos, Alemanha Ocidental, Itália, Holanda e Bélgica.

O Saab 900 Turbo se transformou em um dos sedans esportivos de maior preferência nos principais países e esta tendência já está presente nos números iniciais de 1983. Até março, o modelo 900 apontava aumento de vendas em torno de 17% em relação ao ano passado (16.700 em 82; contra 19.500 em 83) e um terço do total comercializado era exclusivamente composto pelos turboalimentados. Assim, o crescimento das vendas dos modelos turbo chega às 1.200 unidades, se comparadas às do ano passado.

A preferência pelo Saab 900 Turbo contabilizou 42% do total das vendas de veículos Saab no Exterior. Tomando por base os resultados de março, é possível prever, por



O Saab 900 Turbo, usado até no filme de James Bond, é sucesso nos EUA.

outro lado, que até o final deste ano sejam comercializados cerca de 93.000 veículos Saab. Para se ter uma idéia do crescimento, em 1982 foram vendidos 83.557 carros da marca.

Se depender dos Estados Unidos, a Saab poderá garantir suas previsões com segurança, já que aquele mercado é o mais regular nos recordes mensais de vendas. Somente em março, os norte-americanos adquiriram 2.226 carros Saab. E ao fazer o balanço do primeiro trimestre, chegou-se à constatação de crescimento de 52% em relação ao mesmo período de 82, o que em números absolutos representa o acréscimo de vendas de 3.094 (1982) para 5.942 (1983) veículos. No campo da previsão, há razão para otimismo:

até o final de 83, 22.000 carros Saab deverão entrar no mercado norte-americano, correspondendo a mais de 20% do total vendido em 1982 (18.200 unidades).

CAMINHÕES NA BÉLGICA

O mercado de caminhões Scania na Bélgica tem características bastante interessantes. Naquele país, onde foram comercializados 650 Scania no ano passado (17% a mais que em 1981) e a rede de concessionárias inclui 16 casas e mais oficinas contratadas, os caminhões recebem apenas acabamento. Na realidade, os veículos são montados na Holanda, pela Scania Nederland B.V., recebendo os ajustes finais na principal fábrica da Scania Belga, em Diegem.

repetido em 81 – explica Pablo – quando exportamos 225 ônibus e 148 caminhões."

A remessa destes veículos é realizada pela Scania por via rodoviária, num percurso de aproximadamente 5.500 km percorridos em 10 dias. "Para um melhor atendimento ao mercado de exportação, a Scania montou pontos de apoio durante a viagem, para que técnicos da fábrica, e no caso dos ônibus, representantes das empresas de carroçaria, tenham condições de revisar o produto antes da entrega", explica Pablo. Ele acrescenta que a eficiência do trabalho da equipe de fábrica, principalmente em Tácsna – fronteira do Peru com Chile garante a boa qualidade dos produtos Scania no mercado peruano.

Consórcio entrega 119 veículos

Em apenas 10 meses — de julho de 82 a abril passado —, o Consórcio Nacional Scania formou 6 grupos, reunindo aproximadamente 680 cotistas, e entregou 119 veículos, entre os contemplados por lance e sorteio. Do total de participantes, 65% são carreteiros autônomos e pequenos transportadores (operam com 2 veículos no máximo) e os 35% restantes correspondem a médios e grandes frotistas. Em resumo, com uma prestação, que em abril era de Cr\$ 406.046,00, já se pode adquirir um Scania zero quilômetro.

Estes números acabaram transformando o consórcio da Scania em um dos investimentos mais seguros e rentáveis, além de proporcionar uma oportunidade fora de série para a renovação das frotas. Ao analisar o sistema, o próprio Diretor Administrativo do Consórcio, Ângelo Lincoln Della Gatta, ficou surpreso: "No lançamento do plano, em junho do ano passado, esperávamos fechar 4 grupos em 1 ano. Com somente 2 meses de vendas, acabamos formando os 4 grupos previstos e agora, com 10 meses, já estamos com 6 grupos. Naturalmente tudo isso está bem acima da nossa expectativa inicial".

Outro detalhe que chamou a atenção de Ângelo Della Gatta foi a grande participação dos consorciados através de lances, o que facilitou bastante a ampliação do número de contemplados em geral, devido ao aumento do saldo em caixa por grupo. "Vejo como motivo fundamental para o sucesso do Consórcio Scania — prossegue o diretor — a sua versatilidade exclusiva de prazo (o cliente é que monta o plano que achar melhor), somada ao fato de este sistema ser o financimen-

to mais econômico do mercado".

"Na realidade, a prestação mensal nada mais é que um investimento na própria atividade do consorciado, com a rentabilidade ficando a salvo da desvalorização do dinheiro. Não podemos esquecer que, neste plano, o investimento é rentabilizado na mesma proporção do aumento do veículo. Em síntese, a prestação representa um percentual fixo (1,677%) do valor do veículo, ou seja, a cada prestação um pedacinho do veículo já está adquirido e totalmente pago", concluiu Della Gatta.

Confira na ponta do lápis

Na prática, quando se compara as condições do consórcio com outros sistemas de financiamento, os argumentos de Ângelo Della Gatta se tornam ainda mais evidentes.

Tome por exemplo o Scania T-112 MA 4 x 2, que em abril valia Cr\$ 21.760.256,00. Vamos supor que você opte pelo Crédito Direto ao Consumidor — CDC, dando uma entrada de Cr\$ 6.902.782,00 e financiando o saldo restante de Cr\$ 14.857.474,00. Aí, você teria 24 prestações de Cr\$ 1.530.319,00. E, no total, o caminhão custaria Cr\$ 36.727.675,00.

Se a sua opção, para o mesmo caso, fosse para o sistema de Leasing, que sofre as constantes variações do dólar, a prestação inicial seria de Cr\$ 860.173,00. No final, o veículo sairia a aproximadamente Cr\$ 44.000.000,00.

Ainda tomando por base o mesmo exemplo, se você tivesse optado pelo consórcio, pagaria como prestação inicial Cr\$ 406.046,00 e, ao final do plano, o



Della Gatta: resultados acima da expectativa



Os lances chegam por telex, durante a assembléia

caminhão ficaria em Cr\$ 31.774.329,00.

A razão desta diferença está simplesmente nos componentes do custo de cada sistema. Ou seja, pelo CDC, você tem ORTN mais IOF (4,6%) e mais a taxa de juros bancários (cerca de 35%). Pelo Leasing você encontra a variação do dólar (sobre ORTN) mais a taxa de juros bancários (35%) e mais o ISS (2%). E no consórcio você tem apenas a ORTN (aumento do veículo) mais a taxa de administração (7%).

Vantagens adicionais

Outra vantagem do Consórcio Scania está na facilidade com que é cadastrado o cliente, para iniciar o plano. Enquanto o sistema bancário exige até balanço detalhado para aprovar o financiamento, o consórcio solicita

que o cliente tenha simplesmente o nome limpo na praça e apresente avalista idôneo.

Quanto à elasticidade de prazo, resume-se na possibilidade de o cliente fazer o próprio plano de pagamento de 1 a 60 meses. Pelos outros sistemas, ele fica amarrado às condições quase imutáveis do contrato. Da mesma forma, no Consórcio Scania o cliente pode pagar apenas uma prestação por mês, como — se quiser — quitar 2, 3, 4 ou mais prestações, porém ao preço do dia. Isto significa que, se ele estiver supostamente em um mês que a prestação seja de Cr\$ 490.530,00 e quiser quitar mais 3, pagará justamente 3 x Cr\$ 490.530,00, ficando livre dos acréscimos dos meses seguintes.

Naturalmente, outra boa vantagem para o carreteiro ou frotista está no fato de ele investir, pelo consórcio, no próprio negó-

cio em que atua. É uma forma de poupar, gerar rendimentos e, ainda, garantir a expansão futura de seu próprio negócio.

Lance Programado e Bônus

Para completar todo este leque de vantagens, o sistema permite ainda que toda prestação paga antecipadamente seja utilizada como lance e com preço atualizado. Esta boa alternativa é chamada de Lance Programado.

Finalmente, o cotista contemplado, tanto por lance como por sorteio, recebe do Consórcio Scania um bônus em dinheiro de 9% em relação ao valor atualizado do veículo. Os contemplados na assembléia de abril, por exemplo, receberam, além do caminhão zero quilômetro, bônus de mais de Cr\$ 1.958.000,00.

AQUI, FALAM OS CONTEMPLADOS

Até março, o Consórcio Nacional Scania estava entregando 12 veículos por assembléia. Em abril, o número de contemplados subiu para 18. As assembléias do consórcio são realizadas cada mês em uma cidade diferente e transmitidas ao vivo para o País todo pelo circuito da TV Executiva, via Embratel. Durante várias reuniões, colhemos depoimentos de cotistas contemplados. Aí estão eles:

ZANETO LUIZ BALDISSEROTTO (contemplado em setembro) — "Sou de Caxias do Sul/RS e tenho 12 caminhões, sendo 8 Scania. Agora, são 9. Transporte álcool e aguardente e pretendo comprar mais cotas do consórcio. Na minha opinião, o ideal é a gente participar com 2 cotas. É um bom investimento".

EDMAR EDIVINO SCHARNBERG (novembro) — "Cheguei de Toledo/PR com um caminhão velho para assistir à assembléia do consórcio e acabei saindo com um Scania zerinho. Como dei o lance? Bem, eu dei o meu Fiat 77, mais a carreta e umas economias, para formar o lance de Cr\$ 9.663.000,00. Fui contemplado e com o bônus, peguei a carreta de volta".

ROBERTO CASTANHO (fevereiro) — "A gente é fã de consórcio. Sempre adquirimos consórcio de automóveis. Agora que chegou a vez do caminhão pesado, ficamos com duas cotas para ver como funcionava. Fomos contemplados e vamos adquirir mais duas cotas. Hoje, temos 12 caminhões Scania

e transportamos madeira e papel. Estamos satisfeitos".

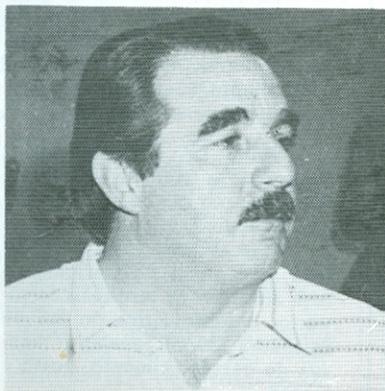
NEI CONCIANI (outubro) — "Hoje tirei um T 112 H 4 x 2. É o segundo que minha empresa (Transportadora Transmandaguari) tira no consórcio e já temos 14 veículos na frota, tudo Scania, para transportar carga seca. O interessante é que comprei a primeira cota, vi que o negócio era bom e peguei a segunda. Aí deu uma atrás da outra".

JOSE VAZ DA SILVA (fevereiro) — "O cara que tem um caminhão pequeno, pode vender ou trocar, inclusive na concessionária da Scania, e tirar o pesado pelo consórcio. Ele tem mais condições para pagar; pode pagar em 50 ou 60 meses. Então, é mais fácil. A

prestação não é alta e, sim, relativa ao produto que ele está adquirindo".

ZULMAR BONALUME (junho) — "Foi uma surpresa. Estava deitado quando o Sodré, da concessionária (Suvesa), ligou para contar que eu tinha tirado o caminhão. Bom, eu tenho um restaurante, não sou carreteiro, então passei para meu irmão, Sérgio. Mas resolvemos ficar com o T 142. E eu continuo com o restaurante, em Porto Alegre".

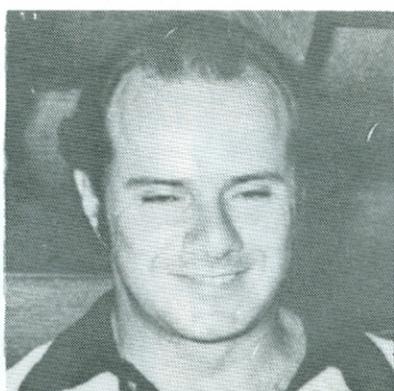
EUPÍDIO SIVIERO (fevereiro) — "Com o preço que as coisas estão hoje, se você vai financiar um caminhão novo, precisa de 4 para pagar aquele. Pelo consórcio fica bem mais fácil, porque a prestação é razoável. Agora, tenho 4 Scania para levar líquidos".



Zaneto Baldisserotto



Roberto Castanho



José Vaz da Silva



Zulmar Bonalume



Eupídio Siviero

Em março e maio a Scania fez dois lançamentos históricos: a nova geração aditivado. Aqui, estamos mostrando como surgiram estas

O Scania álcool entra em campo

No dia 5 de abril, a Usina São José — instalada em Macatuba, proximidades de Bauru, Estado de São Paulo — iniciou a colheita de sua supersafra de 83. Parece exagero falar em supersafra, mas os números da Usina tratam de desfazer qualquer dúvida: até o início de outubro, nada menos que 113 mil toneladas de cana-de-açúcar serão deslocadas por dia, com 118 caminhões empenhados diretamente nessa operação. No total, serão mais de 3 milhões de toneladas, produzidas em 41 mil hectares e que empregam, somente no campo, 3.700 trabalhadores.

Dentre as alternativas buscadas pela São José para obter maior rentabilidade de sua frota, está a experiência com o primeiro treminhão Scania canavieiro movido a álcool. Durante os três primeiros meses do ano, o Scania T 112 E 6x4 foi testado na própria Usina, com o motor ciclo Diesel adaptado para receber álcool hidratado aditivado e a cada viagem experimental apresentou, em média, rendimento energético de 52,4 toneladas/quilômetro por litro de álcool.

Os resultados iniciais animaram os usineiros, principalmente porque o consumo do motor diesel, para a mesma carga, é de 1 litro por quilômetro. Embora consuma um pouco mais, o álcool combustível pode ser produzido na própria usina e, ao entrar nos tanques dos caminhões, começa a render aos usineiros novos incentivos do Proálcool.

“O álcool aditivado é fácil de fazer e, para usá-lo basta fazermos pequenos ajustes e regulagens no motor. Troca-se os bicos injetores, aqui mesmo na oficina e pronto!” lembra o Engº Pedro Geraldo Ribeiro de Freitas, responsável pelo setor de Mecanização, Transporte e Irrigação da Usina São José. “O transporte exclusivo de cana corresponde a 50% de nossa frota movida a diesel — explica — e até 1987 pretendemos que todo esse transporte seja feito com veículos operados com álcool”.

A Scania, que vem acompanhando a experiência realizada na própria usina, entregou, em maio, através da concessionária Transcan, o lote pioneiro de 5 caminhões T 112 E 6x4 com motor a álcool. “Fomos os primeiros — garante Pedro Geraldo — e acreditamos neste contrato de risco, que transforma a São José numa usina experimental”.

Produção do aditivo

O que consolida, agora, a efetivação do Scania a álcool é a produção industrial do aditivo. Durante os testes, foi utilizado o DII-2 (Nitrato de Hexila) na proporção de 12% por litro de combustível. Em Taubaté, também interior paulista, já se produz o Nitrato de Tetrahidrofurfurila, que é requerido na proporção de 7% como aditivo na mistura que compõe o litro do combustível.

“O aditivo é ainda produzido em laboratório — comenta Pedro Geraldo — e, por isso, torna-se caro. O interessado vai até o fabricante, encomenda 200 litros, pega, paga e pronto. Não há continuidade de encomendas. Ainda não existe uma planta de produção em escala industrial”.

Justamente por isso deve ocorrer uma redução de custos. A preços de março, quando os testes com o caminhão Scania a álcool estavam em fase final, o litro do diesel valia Cr\$ 102,00, contra Cr\$ 138,58 do litro de álcool. E na composição do preço do litro de álcool combustível, o álcool anidro correspondia a Cr\$ 91,00, ficando aproximadamente Cr\$ 47,00 para o aditivo. É lógico, porém, que ao computarmos o custo do álcool para seu próprio produtor, o valor por litro seja muito menor.



O primeiro T112 E a álcool chega à Usina São José.

A prova do motorista

Enquanto se tenta a redução no custo do aditivo, os usineiros constataam ainda que mesmo com o combustível alternativo o caminhão pesado apresenta maior economia em relação aos semi-pesados ou leves. Conforme dados apresentados pelo Engº Pedro Geraldo, em um percurso de 55 quilômetros, o Scania T 112 E 6x4 a álcool tem custo de Cr\$ 1.346,00 /tonelada por viagem, contra Cr\$ 1.601,00/tonelada do caminhão Volkswagen E 21, também a álcool.

A última prova do Scania a álcool ficou mesmo com Walter Silveira — natural de Pederneiras/SP, 25 anos, casado, motorista há 6 e responsável pela condução do caminhão durante os dois meses restantes do teste. “Eu acho — declarou o motorista — que o álcool puxa mais. E na rampa, tante o Scania a álcool como a diesel sobem do mesmo jeito. Sempre que peguei o caminhão a álcool ele estava no ponto, talvez porque tenha trabalhado direto e não ficou parado para esfriar, como acontece com carro a álcool que o pessoal tem por aí. A única diferença pra quem não sabe da mudança é o cheirinho do álcool. O caminhão está ótimo; prefiro até continuar dirigindo nele”.

O lado técnico

De acordo com Cezar de Aguiar,

que é o responsável pelas pesquisas energéticas da Scania no Brasil, o álcool tem características que dificultam seu uso nos motores do ciclo Diesel. Para poder utilizar o álcool sem alteração do ciclo, há que compensar essas características.

Primeiro, o álcool não tem suficiente capacidade de auto-ignição. Isso é denotado por um número aparente de cetano de 12, contra os 45 necessários para uma operação normal do motor. Essa diferença pode ser compensada pela aplicação de uma pequena porcentagem de algum nitrato orgânico. Há uma vasta gama de substâncias já pesquisadas pelos laboratórios da Scania no Brasil e na Suécia, que se prestam para essa finalidade, incluindo-se alguns que são feitos de álcool ou de bagaço de cana.

A segunda é a falta de lubrificidade do álcool. A lubrificidade é uma função de certas características do novo combustível, como sua viscosidade, untuosidade, tensão superficial, etc. Como a vida útil dos componentes de injeção depende de sua lubrificação adequada, Aguiar explica que foi preciso adicionar uma pequena quantidade de óleo de ricino, vulgo óleo de mamona, para se melhorar essa característica do álcool. No caso dos caminhões da Usina São José, deve-se usar 1%.

A próxima característica a compensar é o chamado poder calorífico do álcool, que é cerca de 67% menor do que o do óleo diesel. A solução fica por conta da substituição dos bicos injetores por outros com furos maiores, portanto de maior capacidade, além de regulagem do débito da bomba injetora, o que se faz simplesmente apertando um parafuso de controle do curso da cremalheira.

O motor passa então a funcionar com álcool, sem qualquer risco à sua durabilidade. Com algumas vantagens: não há emissão de fumaça, o óleo lubrificante pode ter seu período de troca aumentado, além de se poder, a qualquer momento, voltar a operar com óleo diesel ou com óleo vegetal, se assim se desejar. Segundo Aguiar, “essa última característica interessou bastante os usineiros do Brasil, que já estavam tendo dificuldades em comercializar seus veículos usados com motor do ciclo Otto, pois não há, por enquanto, justificativa econômica para se usar álcool em caminhões leves fora da cerca dos emirados do açúcar.

Aguiar diz que as pesquisas ainda vão prosseguir, buscando por novos aditivos e procurando melhorar ainda mais o desempenho dos motores quando usam o novo combustível.



Engº Pedro Geraldo

Cezar de Aguiar



Treminhão: agora com álcool.

Quanto dura um motor Scania?

Vamos fazer uma pesquisa: Quanto dura um motor Scania? Ou melhor, com quantos quilômetros o motor Scania é aberto pela primeira vez?

Seiscentos mil? Oitocentos mil? Um milhão de quilômetros, diriam aqueles que tratam todo caminhão com o maior carinho.

Pois, então, vamos falar aqui de um LK 140, adquirido exatamente no dia 29 de dezembro de 1975, pela transportadora Transfanti de Porto Alegre.

“Já conhecia o motor V-8 estacionário e queria ele no caminhão. Por isso que não tivemos dúvidas: compramos o primeiro Scania LK 140 que saiu no Brasil”. A declaração é de Honorato Fanti que, juntamente com o irmão José, dirigem a transportadora.

Aliás, esta paixão pelos motores de 14 litros fez com que a Transfanti ficasse, em novembro de 1981, com o primeiro R 142 lançado pela Scania. E na frota de 120 caminhões dos Fanti, 90 são Scania.

Pois bem, quanto ao antigo LK 140, os Fanti abriram o motor, pela primeira vez, depois de 7 anos de uso. Esta revisão era aguardada até com ansiedade e foi realizada na oficina da empresa, em Canoas, onde trabalham 10 mecânicos, chefiados por Jorge Fanti. O LK tinha rodado, até então, nada menos que 1 milhão e 300 mil quilômetros.

“Ficamos surpresos e satisfeitos”, explica José e complementa: “O chassi estava perfeito. A caixa de câmbio foi também aberta e não tivemos que fazer qualquer serviço”.

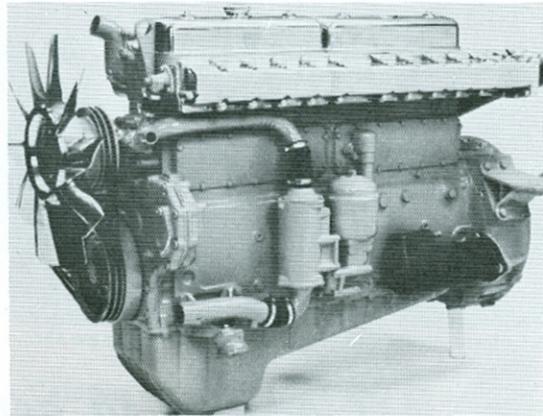
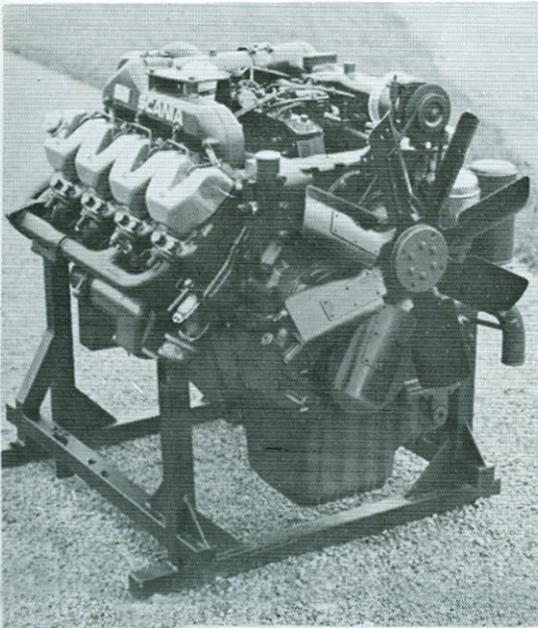
Quanto ao motor, “trocamos apenas as camisas, anéis e pistão, completando o serviço de manutenção com novas juntas e borrachas. O virabrequim, por exemplo, continua original e estava que nem um espelho. Não mexemos em mais nada. O motor estava certinho”.

Importante, também, foi a observação do mecânico Woody Klau, chileno que trabalha para os Fanti: “Em geral, o motor não apresentava desgastes. Não tenho dúvida que ele vai aguentar fácil até 2 milhões de quilômetros, sem a gente fazer nada outra vez”.

O velho LK continua firme, integrando a frota da Transfanti, que começou com o esforço pessoal de João Fanti, na Década de 20, transportando uva e vinho para as cantinas de Garibaldi, e hoje abastece os terminais ferroviários e hidroviários do Sul do País, com 230 mil toneladas mensais de carvão, cimento, gesso e apatita.

ção de motores separados, com potencia aumentada, e o primeiro T 112 movido a álcool hidratado as boas novidades e o que elas representam para a economia dos operadores.

Mais força e economia nos motores



A nova geração Scania reúne motores de 8 cilindros em "V" (esquerda) e 6 cilindros em linha (acima).



Os motores Scania são aplicados em muitos equipamentos.

O velho D-10 ainda não se aposentou

O motor mais antigo fabricado pela Scania no Brasil ainda funciona e já ultrapassou 19 anos de operação, totalizando mais de 30.000 horas de trabalho. Adquirido em 1963 – e em uso a partir de janeiro do ano seguinte – pela Petrobrás, para o acionamento de equipamentos de exploração petrolífera na região de Salvador (Bahia), este velho D-10 continua no mesmo local e, segundo técnicos da empresa, "mantém bom desempenho e o consumo está de acordo com as especificações".

Desde o início, este motor aciona uma bomba "Oil Well" modelo 8P-HP, com transmissão por embreagem industrial e correias em "V", na estação de

bombeamento de petróleo de Campo de D. João, operando de 8 a 10 horas por dia. Ele foi aberto em quatro ocasiões – 1968, 1972, 1975 e 1977 –, porém basicamente todos os componentes originais permanecem em uso. Apenas o radiador, filtro de ar e sistema elétrico foram trocados.

"Durante todo este tempo, o motor apresentou boa performance, o que é comum a todos os motores Scania aplicados na área de produção de petróleo", comentou recentemente Frederico de Assis Ribeiro, engenheiro de equipamentos e chefe do Setor de Mecânica da Divisão de Manutenção de Equipamentos da Região de Produção da Bahia, pela Petrobrás. O técnico

informou, ainda, que no campo petrolífero de D. João está instalada a plataforma que recebe a produção de vários poços, bombeando-a para a estação inicial do oleoduto, de onde segue para a refinaria. O volume bombeado pela plataforma é de 750 metros cúbicos diários.

E o segundo motor Scania fabricado no Brasil também se encontra naquela região. "Ele tem uma história semelhante ao anterior, porém foi submetido a um regime mais severo de trabalho. Já operou por cerca de 45.000 horas, foi aberto cinco vezes e, hoje, trabalha normalmente na estação de bombeamento de Canabrava", concluiu o técnico da Petrobrás.

Além dos caminhões e chassis para ônibus, a Scania produziu e vendeu no mercado brasileiro mais de 19.300 motores separados, nos últimos 20 anos. Ou seja, quase 1.000 motores por ano que, ao invés de equiparem os caminhões e ônibus da marca, acionam geradores de energia, barcos pesqueiros, máquinas para a exploração de petróleo, guindastes, tratores, compressores, motoniveladores, pás-carregadeiras, escavadeiras, colhedei-ras e caminhões fora-de-estrada, entre tantos outros produtos.

Somente na faixa de motores separados com potência de 140 a 400 CV, a Scania já conta com 50% do mercado e, no ano passado, ela foi responsável por 63% das vendas de motores marítimos no País. Se considerarmos o segmento dos motores para fins industriais, a Scania fica com 53% de participação.

E em março passado, quase um ano após o lançamento na Suécia, a Scania colocou no mercado brasileiro nova geração de motores, aumentando a potência oferecida para até 499 CV, com rotações que variam de 1.500 a 2.100 rpm.

"Intercooler" e outras novidades

Os novos motores têm capacidade de 11 litros (DN 11 e DS 11) e 14 litros (DS 14) e reúnem boas novidades tecnológicas, que proporcionam maior economia de combustível, facilidade de manutenção e vida útil mais longa.

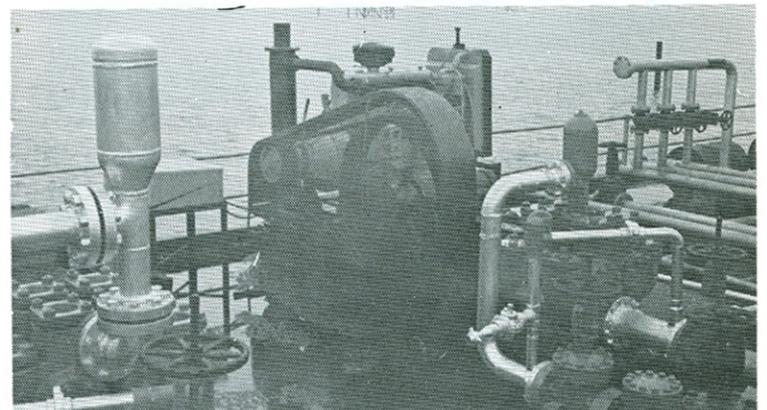
O "Intercooler" é uma destas novidades. Este dispositivo tem a função de reduzir a temperatura do ar de admissão, comprimido pelo turboalimentador, de 100/140°C para 40/50°C nos motores marítimos e 75/80°C nos motores para uso industrial. Com a temperatura reduzida, maior massa de ar – e, conse-

quentemente, combustível – é introduzida no cilindro, o que aumenta a potência e o torque, em comparação com o motor apenas turboalimentado. O "Intercooler" possibilita, ainda, excelente economia de combustível e maior durabilidade do motor.

Os motores turboalimentados da nova geração Scania são equipados com novos anéis de segmento tipo Keystone. Empregado como primeiro anel de compressão, o Keystone permite o desenvolvimento de toda a potência do motor desde os primeiros instantes de funcionamento, devido ao seu novo perfil e ao material com que é feito. Possibilita, também, maior vedação na parede do cilindro, por ter uma camada de molibidênio, acarretando, no final, na redução do consumo de lubrificante. O novo anel auxilia no prolongamento da vida útil do motor, diminuindo as perdas de fricção.

Todavia, os aperfeiçoamentos não pararam aí. Os turboalimentados ganharam a bomba injetora S-7000, responsável pela redução da rotação máxima de 2.200 para 2.100 rpm, com evidente melhora no consumo e no nível de ruído.

Juntamente com esta bomba, surgiram os novos reguladores RQ e RSV, do tipo "Heavy Duty" (Serviço Pesado). O regulador RQ (T) é indicado para os grupos geradores de energia e, portanto, sem marcha lenta e com rotação constante; o RQV (Q) se destina a rotações variáveis, como aquelas dos motores veiculares e industriais, incluindo-se os produtos OEM (fabricados por terceiros, com o motor Scania); e o RSV tem aplicação contínua, servindo a tratores agrícolas, compactadores, compressores e outros, além das aplicações marítimas.



O D-10 já completou 30.000 horas de trabalho.

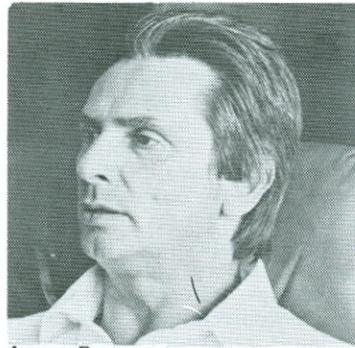


Desde 1963, o motor está na plataforma da Petrobrás.

REGISTRO

Expresso Brasileiro troca frota por BR 116

Num período curto de menos de um ano a Expresso Brasileiro — tradicional empresa de ônibus que opera no eixo São Paulo-Rio — trocou sua frota de 90 veículos Mercedes-Benz por 76 chassis BR 116, produzidos pela Scania. A renovação da frota trouxe, segundo seu diretor-presidente, Lauro Romano, maior participação da empresa no volume de passageiros transportados no seu raio de ação.



Lauro Romano

A decisão de renovar a frota surgiu, de acordo com Lauro, em função das necessidades do passageiro. "Eles preferem o BR 116 por ter suspensão a ar, o que proporciona maior conforto e segurança durante a viagem", disse o executivo da Expresso Brasileiro, acrescentando que sua empresa tem como objetivo adequar a frota em função das exigências do passageiro.

Para o lançamento destes novos ônibus, Lauro Romano permaneceu mais de 40 horas viajando em veículos de outras empresas, para analisar vários itens e saber exatamente o que o passageiro deseja. Esta pesquisa determinou alguns aspectos interessantes que foram projetados nas novas unidades, como maior altura e comprimento do veículo e a localização da toaleta na frente, instalada no subsolo.

Cobrasma lança ônibus sobre chassi Scania



Com o Trinox a Cobrasma pretende lançar uma nova filosofia no mercado.

Tradicional empresa fabricante de vagões e carros ferroviários, a Cobrasma Sumaré entra agora no mercado de carroçarias para ônibus rodoviários, ao lançar dia 17 de maio, em São Paulo, seus primeiros protótipos sobre chassi Scania. O produto apresenta como grande novidade a utilização de aço inoxidável, ao invés do aço carbono ou alumínio.

Os veículos, batizados como Trinox, possuem três eixos e têm capacidade para transportar de 42 a 50 passageiros. Segundo Joaquim Ignácio de Oliveira Neto, assistente do Departamento de Marketing, o objetivo da Cobrasma é disputar a fatia mais nobre de mercado, caracterizada pelos ônibus rodoviários. "O custo mais elevado do aço inox será compensado pela maior durabilidade do produto, imune à qual-

quer tipo de corrosão; e, o menor peso do veículo, possível em função da maior resistência do inox que permite a utilização de perfis mais finos, proporcionará menor consumo de combustível", explica Oliveira Neto.

Com o Trinox a Cobrasma pretende lançar uma nova filosofia no mercado. "Agora o empresário poderá alterar as características visuais do seu veículo — afirma Oliveira Neto — sem modificar sua estrutura básica. Isto possibilitará o reaproveitamento da carroçaria em outro chassi, ou mesmo, a alteração visual no mesmo veículo".

A Cobrasma tem capacidade de produzir cerca de 20 unidades da nova carroçaria por mês, sem maiores investimentos em suas instalações industriais, em Sumaré.



A Cometa iniciou a produção de suas carrocerias em abril, para atingir a meta de 1 unidade por dia, em novembro.

Cometa já está produzindo suas próprias carroçarias

A Viação Cometa — detentora da maior frota de ônibus Scania no mundo — passou a encarregar, desde abril, seus próprios chassis, utilizando o alumínio como material básico. A Cometa ficou mais de 1 ano sem condições de renovar sua frota, em razão do fechamento da Ciferal — empresa onde encarregava seus veículos — até que concluiu recentemente as instalações de uma unidade industrial anexa a sua sede, na Via Dutra, em São Paulo.

As carroçarias produzidas pela Cometa, apesar de terem um aspecto visual semelhante às encarregadas pela Ciferal, tiveram sua estrutura totalmente redesenhada. Este novo projeto também permitiu uma redu-

ção de 900 quilos em relação ao modelo anterior.

Sem 3º eixo

A Cometa é uma empresa que sempre teve como objetivo oferecer o máximo de conforto aos passageiros, afirma seu diretor, Artur Mascioli, acrescentando que ela não tem intenções de adaptar 3º eixo em seus ônibus, preferindo veículos com 2 eixos. "Nossa carroçaria abastecida com 410 litros de combustível — explica Mascioli — pesa em torno de 10.850 kg, o que de acordo com o DNER permite carregar 42 passageiros mais sua bagagem e ainda ter capacidade livre de 800 kg".

Atualmente a Cometa está produzindo 8 unidades por

mês, encarregando os 45 chassis BR-116 adquiridos nestes últimos meses da Scania. Mas, pretende — segundo Mascioli —, gradativamente, aumentar sua produção até atingir a meta de um veículo por dia, prevista para outubro ou novembro.

O objetivo da Cometa é substituir toda sua frota de 1.000 BR-116 por estas novas carroçarias, e caso atinja um momento de excesso de produção, a Cometa não descarta a possibilidade de vendê-las para exportação. "Já tive-mos várias consultas — comenta Mascioli — de países interessados em nossos ônibus usados, tanto que já exportamos uma média de 300 unidades num período de 1 ano e meio".

Viação Garcia visita a Scania

Durante o mês de abril a Scania recebeu a visita de uma comitiva de gerentes da Viação Garcia, comandada por Fernando Garcia Cid, seu diretor — presidente. Na ocasião os visitantes puderam conhecer as instalações industriais onde são produzidos os ônibus e caminhões e ver detalhadamente os critérios rígidos exigidos pelo departamento de Controle de Qualidade.

A Viação Garcia possui a maior frota de veículos Scania na região Sul do País e foi uma das primeiras empresas de ônibus a utilizar o 3º eixo em seus veículos, que operam entre Paraná-São Paulo-Rio de Janeiro. Somente neste ano a Garcia já adquiriu 12 unidades do BR-116 Super Ar para ampliar sua frota composta por 80% de veículos Scania.



A Garcia reuniu seus gerentes para uma visita à Scania.

Transur renova frota

A concessionária Itaipu, de Juiz de Fora, está entregando os 4 primeiros BR 116 Super Ar para a Transur, presidida por José Mansur. A empresa, que opera com várias linhas no estado de Minas Gerais, realizou uma série de testes e decidiu que os primeiros Scania seriam colocados na linha São João Del Rey — Rio de Janeiro. Os veículos têm capacidade para 44 passageiros, bagageiros de 13 m³ e toaleta no subsolo.

REGISTRO



Cotrassa, com sede em Curitiba, fez 20 anos.

Paraná, maior mercado para caminhões Scania

Somente o Estado do Paraná, onde estão localizadas as concessionárias Cotrassa e Irmãos Lopes, comercializou 132 caminhões Scania durante os 4 primeiros meses do ano, representando 27% das vendas no período. O resultado repete o bom desempenho alcançado por este Estado durante o ano de 82, quando a empresa introduziu 380 caminhões neste mercado.

Para Luiz Sérgio Guimarães Leite, gerente de Vendas de Caminhões, o bom desempenho do Paraná, particularmente nos meses de abril (responsável por 47% das vendas) e de março (21% do total), deve-se em parte à safra agrícola, e, principalmente, devido ao trabalho de toda a equipe dos concessionários que atuam na região. "Este número — reforça Luiz Sérgio — é resultado da qualidade do serviço de Assistência Técnica desenvolvido pelas quatro oficinas da Cotrassa — Curitiba,

Ponta Grossa, Cascavel e Pato Branco — e pelas duas casas da Irmãos Lopes — Londrina e Maringá.

No caso da Cotrassa, que está comemorando 20 anos de comercialização de veículos Scania no Paraná, existem detalhes que personalizam o seu serviço. Um deles é o "Atendimento Rápido", realizado por equipes fixas de mecânicos especializados, que atendem exclusivamente aos pequenos reparos, evitando assim, que o transportador perca tempo na espera de vagas nos boxes; também, um "Plantão Noturno" assegura o recebimento do veículo e a execução do seu serviço nas primeiras horas da manhã.

Já a Irmãos Lopes desenvolve um trabalho inédito de "Carro-Oficina", que percorre todo o Norte do Paraná em socorro de veículos em trânsito. Com mais de 5 anos de operação, o serviço da Irmãos Lopes já se tornou tradicional na região.

Preferência pelo T 112 H no transporte de bebidas

A Importadora Comercial, distribuidora Brahma para a região de Maceió, acaba de receber mais 3 unidades do T 112 H para ampliação de sua frota de veículos. Esta aquisição vem reforçar, mais uma vez, a preferência dos caminhões Scania para a distribuição de bebidas no Nordeste.

Para Décio de Oliveira Mar-

tins, Representante de Vendas para esta região, o mercado de distribuição de bebidas vem se expandindo muito, durante os últimos 3 anos, na região do Nordeste, principalmente em função da longa distância entre o produtor e o distribuidor. Segundo ele, uma carreta de 3 eixos leva 1.200 caixas de cerveja, o que assegura uma grande lucratividade no transporte.

Treinamento dá prêmios no curso de Motores

Luiz Fernando Fonseca, da Maquigeral — Rio de Janeiro, foi o vencedor do concurso de "Melhor aproveitamento do curso sobre a nova Geração de Motores", promovido, em abril, pelo setor de Treinamento de Vendas do Departamento de Comunicação de Mercado. O concurso levou em conta vários aspectos para sua premiação,

como participação, aproveitamento, cooperação e relacionamento.

Mais três participantes foram destacados com Menção Honrosa: Valdecy da Silva, da Leon Heimer — Recife; Paulo Nei Pacheco, da Maquigeral — São Paulo e Heitor Marin, Maquigeral — Curitiba.

Aqui, os destaques de vendas de 1982

No ano passado, a Scania ficou com 46% de participação no mercado nacional de veículos pesados. Esta foi a mais alta participação da empresa, desde 1957, quando iniciou as suas atividades no Brasil, e, por isso, a entrega dos prêmios "Destaques de Vendas" realizada em março, em Salvador, no final do III Encontro Nacional de Gerentes de Vendas Rede Scania, teve um sabor bastante especial.

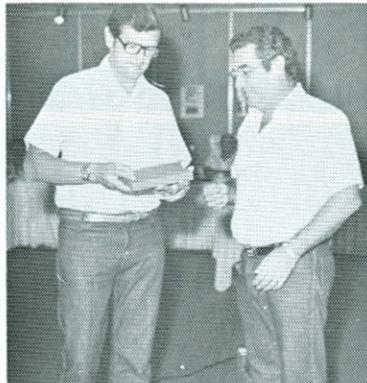
O prêmio de "Melhor Desempenho de Vendas de 1982" foi entregue à concessionária Movema, de Campo Grande /MS.

Com o título de "Melhor Previsão de Vendas", foi homenageada a concessionária Quinta Roda, de Sumaré/SP.

O prêmio de "Maior Retirada de 1982" ficou com a con-

cessionária Cotrassa, representada pelas suas quatro casas — Curitiba, Ponta Grossa, Pato Branco e Cascavel.

Dois prêmios personalizados completaram as homenagens: Eriodes J. Battistella recebeu o de "Melhor Atuação Empresarial" e João Mottin Filho foi agraciado pela sua atuação frente à Associação Brasileira de Concessionários Scania Assobrasc.



H. Schluemann e Eriodes Battistella



Luiz Carlos Lazarotto (esq.) representou a Movema na entrega dos prêmios.



José R. Fernandes (esq.), Cotrassa, recebeu o prêmio de "Melhor Retirada".



João Mottin Fº, da Assobrasc

No Sul, também o transporte cooperativo opta pelo pesado

A opção pelos caminhões pesados, evidenciada pelas transportadoras do Sul do País, estende-se, agora, também às cooperativas de produtores daquela região. Já se encontram em operação mais dois caminhões T 112 MA 4 x 2, adquiridos pela Coope-

rativa Agrícola Mista Rondon — Coopagrill, de Cândido Rondon/PR, e destinados ao transporte de insumos agrícolas e cereais a granel.

Com os dois novos veículos, adquiridos junto à Concessionária Cotrassa, de Cascavel/PR, a Coopa-

grill passa a contar com 19 caminhões Scania em sua frota de 33 unidades. Os veículos se destinam ao escoamento de produtos agrícolas de quase 5.000

associados, para Santa Helena, Guaíra e Paranaçu.

Fortaleza tem novo revendedor Scania

Cequip — Importação e Comércio é a nova concessionária Scania em Fortaleza, responsável pelo atendimento e comercialização de veículos em todo Estado do Ceará e Rio Grande do Norte. A localização da concessionária — na BR 116, Km 14 — facilita o acesso aos transportadores para serviços de manutenção, enquanto o setor comercial atende no centro de Fortaleza, na rua José Lourenço, 2140.

A nova concessionária pertence a um grupo local, presidido por Joaquim de Almeida Marques Rodrigues, com larga experiência na representação comercial de motores, implementos agrícolas e tratores. A Cequip tem como Diretora Financeira e Administrativa, Maria Angélica Costa Carvalho e como Diretor Comercial, Fred Carvalho.

Segundo Fred, a empresa pretende levar uma nova filosofia de transporte pesado para o Nordeste, reforçando os mercados de distribuição de bebidas e construção. No seu primeiro mês de atividades, comercializou 6 BR 116 para a Expresso de Luxo, e 4 T 112 H para o transporte de carga seca.

Em março, 17 Scania para Acre e Rondônia

Durante o mês de março a concessionária Arapaima, com sede em Manaus, alcançou sua maior penetração de mercado ao comercializar 14 caminhões no Estado do Acre e 3 em Rondônia. Segundo Odair Prataroti, Representante de Vendas Scania, o conceito do transporte pesado ainda não está desenvolvido na região Norte, o que caracteriza a venda de 17 unidades num mês como um fato notável para a Scania.

"Podemos dizer que este número é o resultado de um trabalho desenvolvido há longo tempo pela Scania e a Arapaima. Nós estamos levando um novo conceito de transporte para a região, até agora caracterizado por veículos leves e médios, em função da precariedade das estradas", explica Odair, acrescentando que esta nova tendência foi reforçada no mês de abril, quando foram comercializadas mais 4 unidades em Rondônia.

ROLA CARVÃO!

Criciúma nem completou 100 anos, mas há tempos já se viu transformada na "Capital do Carvão". Se alguém quiser conhecer a história dessa cidade catarinense, basta recorrer ao passado das tantas empresas carboníferas lá instaladas. Todavia, se deixarmos a história de lado e transferirmos a curiosidade para a Economia, as descobertas poderão ficar ainda mais interessantes.

Calcula-se que apenas a Carbonífera Criciúma fatura, mensalmente, mais de 800 milhões de cruzeiros. Na verdade, esta soma corresponde à produção das quatro minas — São Roque, Forquilha, Siderópolis e Santa Rosa (Lauro Miller) — que formam o seu complexo de extração e beneficiamento, responsável por volumes diários de 8 mil toneladas de carvão bruto, dos quais 2 mil são beneficiados.

"Só aqui, na São Roque, extraímos 6 mil toneladas por dia, reunindo 1.100 trabalhadores e atuando quase totalmente em áreas subterrâneas", contou o Eng^o Leland Coelho Gonçalves, Assessor de Planejamento da empresa.

Do subsolo ao trem

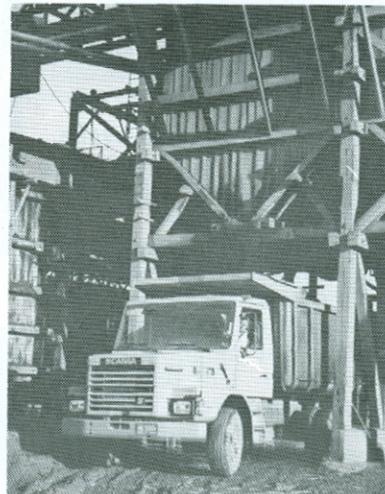
Para quem tem coragem de encarar a descida até o fundo da mina, a 140 metros de profundidade e com paredes escuras e iluminação fosca, a ação das frentes de trabalho se torna estimulante. Está certo que todo o desmonte do carvão é mecanizado, com uso de equipamentos especiais, como cortadeiras, furadeiras, desmontadoras, carregadeiras e transportadeiras, "mas o trabalhador precisa ter muita coragem e vontade para ficar lá no fundo durante 5 ou 6 horas", conforme comentou Leland Gonçalves. Para a satisfação dele, a carbonífera está livre de acidentes de trabalho. Há até uma conceituação, do próprio engenheiro, sobre esta situação: "Como este trabalho amedronta qualquer um desde o início, então o trabalhador não vacila".

Todo o carvão extraído, ou desmontado, no fundo, sobe para a superfície da mina através de correia transportadora disposta em um plano inclinado de 16 graus. Em seguida, passa ao beneficiamento, onde são retiradas as rochas estéreas (rejeitos) e sobra o chamado carvão nobre (útil). O beneficiamento é feito pelos enormes lavadores e, segundo Leland Gonçalves, "para cada tonelada retirada da mina, ficam somente 23% de

O Sul de Santa Catarina, abundante em carvão, também já utiliza caminhões Scania na mineração. A cada viagem, o T 112 E 6 x 4 transporta 27 toneladas numa região de difícil circulação, completando o desafio que começa nas profundas galerias subterrâneas.



Correias transportadoras trazem o carvão para a superfície.



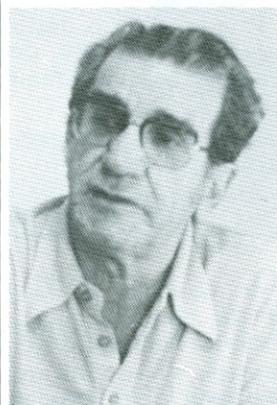
O T-112 pega o rejeito no lavador...



...e transporta 27 toneladas em cada viagem...



...de 1 quilômetro, até o depósito aberto.



Eng^o Leland C. Gonçalves



Na mina Verdinho, até carvão bruto para o T-112.



Eng^o Fernando Zancan



A entrega dos caminhões, feita pela Sobrave.



O carvão vem de 150 m de profundidade.



carvão nobre — o resto é rejeito".

Amontoado em pilhas, o carvão nobre segue pelas correias transportadoras até os vagões dos trens cargueiros, que se destinam a Capivari (a 65 quilômetros daquele local), trafegando pelos velhos trilhos da Estrada de Ferro Teresa Cristina.

O beneficiamento de grande porte de todo o material é realizado em Capivari. Ali, também, o carvão se torna fracionado: o "carvão metalúrgico" vai para as indústrias siderúrgicas, compor o aço; o "carvão vapor", utilizado para geração de energia, segue para a Usina Jorge Lacerda, da Eletrosul, onde é queimado. Uma última parte tem participação na produção de cimento.

Transporte do rejeito

A maior parte da produção fica com o rejeito, separado na lavagem, e aí entra o serviço pesado dos Scania T 112. O Eng^o Fernando Zancan, responsável pela Divisão de Beneficiamento e Transporte da carbonífera, explica: "Empregamos os caminhões no deslocamento de todo o rejeito, a partir da saída do lavador até o depósito aberto, a 1 quilômetro de distância. Muitas vezes também utilizamos os caminhões para transportar o carvão nobre. Isto ocorre quando o terminal ferroviário não se encontra em funcionamento".

A cada viagem do lavador até o depósito, o T 112 E 6 x 4 carrega 27 toneladas em média e, durante um dia, registra 22 horas de operação ininterrupta. "Nosso pessoal trabalha em 3 turnos diários — informou Fernando Zancan — e cada Scania, quando opera sozinho, faz 30 viagens por turno. Se ele opera com outro Scania conjuntamente, chegamos a alcançar 45 viagens por caminhão/turno. E com apenas um caminhão, transportamos, no total, 1.000 toneladas por turno; enquanto os dois atuando juntos elevam para 5.000 toneladas este deslocamento".

Os caminhões Scania que operam em Criciúma foram entregues, em março passado, pela concessionária Sobrave, de Tubarão/SC, formando lote de 8 unidades — 6 T 112 E 6 x 4 e 2 T 112 H 4 x 2.

Os 2 T 112 H 4 x 2 são empregados, ainda, no transporte de carvão bruto obtido na Unidade 2, mina de Verdinho, instalada a 5,5 quilômetros da mina de São Roque.