

# transporte

Todos os modais

MODERNO

**OTM**  
EDITORA LTDA.

Nº 408 - JUNHO/JULHO 2004 - R\$ 10,00

**FLEXTRUCK**

## Caminhão de múltiplas aplicações



Aviação brasileira  
desperta cobiça

Porto de Santos  
salva exportações

Ferrovias buscam  
revitalização

Um carro-forte  
sob medida

**MAIORES & MELHORES  
DO TRANSPORTE & LOGÍSTICA**

Informações no site  
[www.revistatransportemoderno.com.br](http://www.revistatransportemoderno.com.br)



## Importado? Só se for a carga.

Agora todas as linhas da Iveco são produzidas aqui no Brasil. A Iveco acredita e investe no Brasil. Tanto que trouxe a produção dos caminhões médios e pesados para a fábrica da Iveco em Sete Lagoas, Minas Gerais. Hoje, todas as suas linhas – Daily, City Class, EuroCargo Tector e EuroTech – são fabricadas aqui, para o Brasil e a América Latina. A Iveco tem muito orgulho de ver seus caminhões brasileiros rodando pelas estradas afora e, mais ainda, de ajudar a criar empregos diretos e indiretos, impulsionar a economia e colaborar com as exportações. Seja como meio de transporte ou como um produto 100% brasileiro.



**IVECO**  
www.iveco.com.br



# Tomara que siga assim

**Q**uando o mercado de caminhões vai bem – como ocorreu neste primeiro semestre – é sinal de que a economia está menos atravancada. Afinal, ninguém em sã consciência compra caminhão para passear, tampouco para especular.

A venda de caminhão é um dos indicadores econômicos confiáveis sobre como está o pulso da economia, ao lado de outros tantos, como o consumo de diesel e o volume de cargas movimentado.

Pode-se dizer que a recuperação – ou pelo menos os primeiros sinais – da atividade econômica já começou a caminhar, ainda que puxada pelas atividades agrícolas e de exportação. O que se projeta é que tais atividades contaminem outras – e demais negócios passem a andar e, por extensão, o aquecimento se instale no País, produzindo emprego e renda para a população.

O brasileiro, principalmente o das grandes cidades, afetadas diretamente pelo baque do desemprego, anda desolado, triste e com poucas perspectivas. Já o homem que vive em cidades circundadas pelo campo, o astral é outro: há esperança, fruto do dinamismo trazido por safras recordes.

Neste 2004, de dez anos de aniversário do Plano Real, há certamente motivos para comemorar. A nova moeda, que trouxe a estabilidade e conteve a inflação em patamares de países desenvolvidos, teve uma lua-de-mel fantástica com a população, que foi às compras, gastou como nunca em homenagem ao dinheiro estável. Num segundo momento, como em quase todo o bom casamento, passada a euforia, sucederam-se momentos de contraposição à alegria.

Alguns setores, geralmente os mais estruturados e oligopolizados, beneficiados pela vantagem da exportação, sapecaram remarcações de preços, valendo-se de índices de reajustes que poucos setores conseguem repassar para seus produtos e serviços.

Conclusão: com armas desiguais, o benefício de uns equivale ao sacrifício de muitos. É o que está ocorrendo aceleradamente no Brasil. Bancos, siderúrgicas, fabricantes de pneus e mais uma lista de itens, nadam na ilha da prosperidade, enquanto uma maioria vê a corrosão minar seus interesses e negócios.

O que se espera, verdadeiramente, é que a economia possa continuar crescendo para que os desequilíbrios possam – se não eliminados – ser atenuados. Quando se está com o bolso cheio, a generosidade é possível. O regime de contração econômica que tem acompanhado o Brasil nos últimos anos não interessa a ninguém, até porque não há como se fazer a distribuição da miséria.

## DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana  
marcelofontana@otmeditora.com.br

## SECRETÁRIA EXECUTIVA

Maria Penha da Silva  
mariapenha@otmeditora.com.br

## FINANCEIRO

Vidal Rodrigues  
vidal@otmeditora.com.br

## REDAÇÃO

### Editor

Eduardo A. Chau Ribeiro  
eduardoribeiro@otmeditora.com.br

### Colaboradores

Sonia Crespo  
Rosa Symanski

### Editor de Arte

Alexandre Henrique Batista  
alexandre@otmeditora.com.br

## DEPARTAMENTO COMERCIAL

Carlos A. Criscuolo  
carlos@otmeditora.com.br  
Vito Cardaci Neto  
vito@otmeditora.com.br  
Gustavo Feltrin  
gustavofeltrin@otmeditora.com.br

## CIRCULAÇÃO

Tania Nascimento  
tania@otmeditora.com.br

### Representante Paraná e Santa Catarina

Gilberto A. Paulin  
Tel.: (41) 222-1766

### Tiragem

8.000 exemplares

Assinatura Anual: R\$ 90,00 (cinco edições e dois Anuários). Pagamento à vista: através de boleto bancário, depósito em conta-corrente, cartão de crédito Visa ou cheque nominal à OTM Editora Ltda. Em estoque apenas as últimas edições.

Circula no mês subsequente ao de capa

As opiniões expressas nos artigos e pelos entrevistados não são necessariamente as mesmas de Transporte Moderno



### Redação, Administração, Publicidade e Correspondência:

Av. Vereador José Diniz, 3.300 - 7º andar, cj. 702 - Campo Belo  
CEP 04604-006 - São Paulo, SP  
Tel./Fax: (11) 5096-8104 (seqüencial)

### Atendimento ao assinante:

0800 702 8104

otmeditora@otmeditora.com.br

Filiada à



## SUMÁRIO

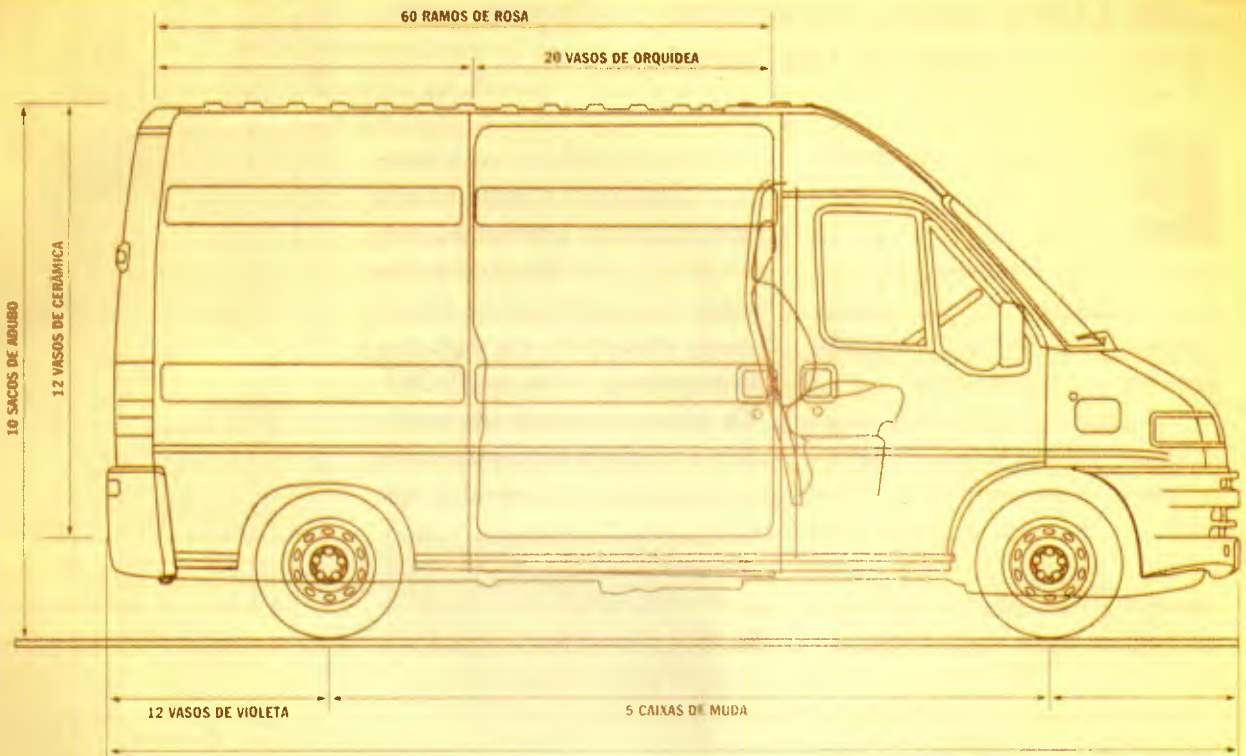
|  |           |
|--|-----------|
| <b>ABERTURA DE CAPITAL</b>                                       | <b>6</b>  |
| Acelerado crescimento leva a empresa Gol a lançar ações          |           |
| <b>LANÇAMENTO</b>  | <b>8</b>  |
| Mercedes-Benz tem duas novas versões do pesado 1728              |           |
| <b>CARRO-FORTE</b>   | <b>12</b> |
| Chegam novos chassis prontos para ser blindados                  |           |
| <b>TRANSPORTADORAS</b>   | <b>14</b> |
| Expresso Araçatuba compra caminhões para reforçar rotas          |           |
| <b>RASTREAMENTO</b>  | <b>16</b> |
| Volvo mostra sistema que alia monitoramento a gerenciamento      |           |
| <b>AVIAÇÃO EXECUTIVA</b>   | <b>18</b> |
| Fabricantes renomados disputam mercado brasileiro                |           |
| <b>HELICÓPTEROS</b>  | <b>20</b> |
| São Paulo disciplina vôos sobre quadrilátero central             |           |
| <b>MERCADO DE CAMINHÕES</b>                                      | <b>24</b> |
| Primeiro semestre registra produção e vendas excelentes          |           |
| <b>SEMIPEADOS</b>  | <b>26</b> |
| Novata no segmento ultrapassa marca de mil caminhões             |           |
| <b>VEÍCULO ESPECIAL</b>  | <b>28</b> |
| Governo adquire 1.480 ambulâncias de três marcas                 |           |
| <b>PORTO DE SANTOS</b>   | <b>30</b> |
| Volume de cargas cresce, apesar dos problemas de acesso          |           |
| <b>INFRA-ESTRUTURA</b>   | <b>37</b> |
| Falta de investimentos ameaça metas de expansão                  |           |
| <b>LOGÍSTICA</b>   | <b>40</b> |
| Toniato intensifica operações logísticas para fortalecer posição |           |
| <b>MOTO-FRETE</b>  | <b>42</b> |
| Aumento do número de motoboys exigiu regulamentação              |           |
| <b>AGRONEGÓCIO</b>   | <b>44</b> |
| A Mesquita ingressa em um atraente filão de transporte           |           |
| <b>AUTOPEÇAS</b>   | <b>46</b> |
| Aos 50 anos, a Fras-le quer expandir presença na Europa          |           |
| <b>MOTORES</b>   | <b>48</b> |
| MWM apresenta família de novos motores eletrônicos               |           |
| <b>MEIO AMBIENTE</b>   | <b>50</b> |
| Programa da Petrobras lança cruzada contra emissões              |           |
| <b>FERROVIAS</b>   | <b>54</b> |
| Setor quer reverter recursos pagos ao governo em investimentos   |           |
| <b>MÉXICO</b>  | <b>58</b> |
| Volkswagen inicia montagem de caminhões na fábrica mexicana      |           |
| <b>ÔNIBUS</b>  | <b>66</b> |
| Ciferal produz novo microônibus mais leve e mais robusto         |           |

## SEÇÕES

|           |   |             |    |                     |    |
|-----------|---|-------------|----|---------------------|----|
| Editorial | 3 | Atualidades | 60 | Custos Operacionais | 65 |
|-----------|---|-------------|----|---------------------|----|



# Veículos comerciais Fiat



Não importa qual o seu negócio, a gente tem um veículo sob medida para ele.

0800 707 1000 | Ligue e solicite nosso catálogo.



# Novos ares para a Gol

Empresa cresce aceleradamente e, para manter o ritmo, abre o capital, negocia novas aeronaves e é designada para estrear em rotas internacionais

**E**m três anos e meio de vida a Gol Transportes Aéreos, fundada por uma família com pés bem plantados no transporte rodoviário de passageiros, provocou uma revolução nos ares brasileiros. Uma surpresa?

A Gol tem sido muito bem-sucedida num setor onde mundialmente crise é substantivo comum por causa dos altos custos operacionais somados ao pavor de viajar após o ataque terrorista de 11 de setembro de 2002 ao World Trade Center, em Nova York.

Um fator preponderante para esse sucesso foi ter começado a operar já com o conceito *low cost, low fare* (baixo custo, baixa tarifa). Isto mais aviões novos e tripulação de alto nível, pode-se dizer, formam o trio de atributos positivos para os bons indicadores obtidos pela empresa. Nesses 42 meses de vôos a companhia já transportou 17 milhões de passageiros, sendo que 9% deles viajavam de avião pela primeira vez.

Em 2003 – repetindo o que já conseguira em 2002, quando foi eleita a melhor empresa do setor aéreo pela publicação As Maiores do Transporte de Transporte Moderno – a Gol foi considerada empresa do ano pela revista Exame. Seu lucro líquido, no ano passado,

foi de R\$ 113 milhões (crescimento de 2.798% em relação ao ano anterior). O lucro representou margem de 8,1% em relação à receita líquida. A ocupação média das aeronaves foi de 64% e a participação de mercado ficou em 19,24%.

Os louros certamente são importantes e precisam ser capitalizados principalmente numa atividade que exige capital intensivo. Assim, aproveitando os resultados positivos, a companhia, no final de junho, anunciou oferta pública de ações. O plano compreende uma oferta internacional de ADRs (recibos de depósito que representam ações da empresa emissora) e uma oferta brasileira de ações preferenciais. Os ADRs serão negociados na Bolsa de Valores de Nova York e as ações preferenciais serão negociadas na Bovespa.

A Gol, claro, não quer ficar em 22 aeronaves Boeing 737-700/800 Next Generation e atendendo a 29 cidades no Brasil. Precisa de impulso de capitais para dar vazão aos planos que incluem a compra de 43 novos Boeing 737-800, interesse demonstrado em maio ao anunciar publicamente a negociação no valor de R\$ 8 bilhões, financiamento que deverá ser garantido pelo Eximbank dos Estados Unidos. O



projeto prevê pedido firme de 15 aeronaves, que devem ser entregues entre 2007 e 2009. Os demais 27 aviões – com opção de compra – deverão ter as negociações finalizadas entre 2005 e 2010.

A Gol tem conseguido crescimento expressivo. Em 2003, em relação ao ano anterior, expandiu em 49% a oferta de assentos e aumentou a utilização da frota 52% no cotejo com 2002. Os bons números foram endossados pela injeção de recursos que recebeu capitalização de um sócio capitalista, a americana AIG Capital Partners.

Constantino de Oliveira Júnior, presidente da Gol e um dos quatro filhos do fundador do grupo Nenê Constantino, tem repetido que o crescimento da empresa é fruto dos baixos custos e baixas tarifas, “oferecendo transporte aéreo de maneira simples, objetiva e confiável”.



*Em 42 meses de operação, a Gol transportou 17 milhões de passageiros, 9% deles viajavam de avião pela primeira vez*

vador, Recife-Salvador, Rio de Janeiro-São Paulo, Porto Alegre-São Paulo e ainda Florianópolis-São Paulo. Hoje, a ocupação desses vôos regulares realizados durante a madrugada é superior a 90%, garante a empresa.

#### **VÔOS INTERNACIONAIS** –

Outro passo decisivo para crescer é voar internacionalmente. A Gol já foi designada pela Comissão de Estudos Relativos à Navegação Aérea Internacional (Cernai) para voar para Buenos Aires, uma das rotas mais carregadas. A empresa deve iniciar no último trimestre do

Pesquisa de autoria de Omni Marketing, feita em setembro de 2003, com 2.377 passageiros da Gol, indicou que 93% dos entrevistados estavam satisfeitos com os serviços oferecidos pela empresa. Para crescer, a Gol tem aplicado uma política agressiva de marketing. Um de seus alvos é trazer para o avião o passageiro do ônibus de médias e longas distâncias. Desde 1º de julho, por exemplo, opera vôos noturnos “com tarifas semelhantes às praticadas pelas empresas de transporte rodoviário” em quatro novos destinos: Curitiba, Vitória, Goiânia e Brasília.

A primeira tacada da Gol para popularizar o avião – um meio de transporte que a esmagadora maioria da população brasileira só conhece de ver no céu – ocorreu em dezembro de 2003 quando lançou os vôos noturnos, os chamados



*Constantino de Oliveira Júnior, presidente da Gol*

corujões, em caráter temporário, durante as férias de verão. “O resultado foi excelente e a companhia registrou ocupação média nos vôos noturnos de 98%”, segundo a Gol. Três meses depois, a empresa foi autorizada a operar regularmente vôos noturnos nas rotas Porto Alegre/São Paulo, Rio de Janeiro-Sal-

ano 14 vôos semanais nas rotas Manaus-Brasília-São Paulo-Buenos Aires e Salvador-São Paulo-Buenos Aires. A Gol revelou ainda intenções de estender à nova rota o modelo de baixos custos e baixos preços que ela pratica no mercado doméstico, onde opera 230 vôos diários para 29 destinos brasileiros. ✈

# O pesado de uso flexível

Chegam duas novas versões do caminhão 1728 para oferecer ao transportador um grande número de opções de aplicação no transporte pesado

**O**s transportadores de carga já podem contar com os novos caminhões pesados Mercedes-Benz com capacidade de receber uma variedade de implementos que permitem seu uso em mais de 20 aplicações. São duas novas versões do caminhão Mercedes-Benz 1728, identificadas pelo logo FlexTruck (leia-se flexibilidade): o 1728 6x2 (com terceiro-eixo) e o 1728 S, cavalo-mecânico, destinados à faixa de 16 a 35 toneladas de capacidade máxima de tração. Até o lançamento, o modelo 1728, com motor eletrônico, era fornecido apenas na versão 4x2 que foi lançada em 2003.

É mais uma arma da Daimler Chrysler, dona da marca Mercedes-Benz, para manter sua hegemonia

no segmento dos pesados, recentemente alvo de intensos ataques dos concorrentes mais próximos.

Nos primeiros seis meses deste ano a montadora continuou a liderar no segmento dos pesados com 2.921 unidades vendidas, uma expansão de 44,8% sobre o total do mesmo período de 2003.

**PARCERIA COM RANDON** – Os novos modelos 1728 são produzidos pela DaimlerChrysler em parceria com a implementadora Randon. O chassi do caminhão 1728, fabricado na versão 4x2 na montadora em São Bernardo do Campo (SP), recebe na implementadora localizada na vizinha cidade de Guarulhos um terceiro-eixo ou um conjunto de quinta-roda para satisfazer as exigências do merca-

do nas versões 6x2 e cavalo-mecânico. Depois disso, retorna à montadora para comercialização. Com essas opções, os transportadores dispõem de veículos para atender a 14 aplicações diferentes, além das já proporcionadas pela versão 4x2 do Mercedes-Benz 1728.

O pesado 1728, na versão 4x2, pode receber carroceria de furgão de alumínio, tanque de produtos químicos e combustíveis, baú de carga seca, carroceria para transporte de botijões de gás e outros implementos. O 1728 S, cavalo-mecânico, tem uma maior gama de aplicações com semi-reboque, aceitando implementos nas categorias de furgão de alumínio, lonado, contêiner, tanque de combustível, produtos químicos e transporte de veículos.



*Caminhão 1728 6x2 tem grande plataforma de carga*



*Modelo 1728 S transporta o equivalente a 30 paletes*





**Transporte de combustíveis é uma das aplicações dos novos caminhões**

Na versão 6x2, a capacidade de carga atinge 23 toneladas de pbt. Como destaques, tem ainda a grande plataforma de carga e o entre-eixos de 5.170 milímetros, servindo o veículo para o transporte rodoviário de longas distâncias.

A montadora indica o cavalo-

mecânico 1827 S para transportar cargas de grande volume, como embalagens metálicas e embalagens de papelão. Nessa configuração, o transportador conta com um caminhão de entre-eixos curto, de 3.639 milímetros, para acoplar

semi-reboques grandes e transportar o equivalente, em volume, a 30 paletes. Sua capacidade máxima de tração é de até 35 toneladas.

“O caminhão eletrônico 1728 é perfeitamente adequado e atualizado para as entregas rápidas em médias e longas distâncias rodoviárias”, afirma Gilson Mansur, diretor de Vendas de Veículos Comerciais da DaimlerChrysler.

A flexibilidade do 1728 é ampliada para outras aplicações: o veículo pode ser transfor-

## Novo presidente da DaimlerChrysler

Gero Herrmann assume a presidência da DaimlerChrysler do Brasil em agosto. Ele substituirá Ben van Schaik, que comandou a montadora durante oito anos e vai se aposentar. Herrmann ocupou nos últimos dois anos a vice-presidência de vendas da empresa e atua no grupo há 16 anos, dos quais dois no Brasil. Antes deste cargo, ele foi diretor de programação e planejamento de vendas de automóveis Mercedes-Benz para os mercados internacionais, na Alemanha.

Van Schaik esteve à frente de importantes marcos na história da empresa no País, incluindo a produção local do milionésimo caminhão Mercedes-Benz em setembro de 2003, atingir a marca de exportação de 100 mil veículos comerciais, e a exportação regular de motores e componentes de alta tecnologia para países como Alemanha e Estados Unidos.

A DaimlerChrysler, dona da marca Mercedes-Benz, é a tradicional líder do setor de veículos comerciais e iniciou as operações no Brasil em 1957. Ao longo destes 47 anos de operação, a montadora produziu mais de um milhão de caminhões e mais de 440 mil ônibus.

mado pelo mercado nas versões 8x2 e romeu-e-julieta, destinadas a atividades específicas do transporte pesado. Sob encomenda, na compra da versão 1728 6x2, a Mercedes-Benz oferece o conjunto do segundo eixo direcional, formado pelo eixo, sistema de freio e molas para implementar a versão 8x2, aumentando sua capacidade de carga.

### FICHA TÉCNICA - 1728 6x2

|                     |  |
|---------------------|--|
| Motor               | OM 906 LA Eletrônico                   |
| Potência            | 279 cv/2.300 rpm                       |
| Torque              | 112 mkgf/1.200 a 1.500 rpm             |
| Freios              | Pneumáticos/tambor                     |
| PBT                 | 23.000 kg                              |
| Velocidade máxima   | 108 km/h                               |
| Capacidade de rampa | 57%                                    |
| Entre-eixos         | 5.170+1.360 mm                         |
| Suspensão dianteira | Molas trapezoidais                     |
| Suspensão traseira  | Tipo balancim com suspensor pneumático |

### FICHA TÉCNICA - 1728 S Cavalo-mecânico

|                        |                            |
|------------------------|----------------------------|
| Motor                  | OM 906 LA Eletrônico       |
| Potência               | 279 cv/2.300 rpm           |
| Torque                 | 112 mkgf/1.200 a 1.500 rpm |
| Freios                 | Pneumáticos/tambor         |
| PBTC                   | 35.000 kg                  |
| Velocidade máxima      | 108 km/h                   |
| Capacidade de rampa    | 34%                        |
| Entre-eixos            | 3.639 mm                   |
| Suspensão diant./tras. | Parabólicas                |

## Mercedes-Benz: tricampeã no Rali dos Sertões



André Azevedo venceu o rali com Mercedes 1728



Outro caminhão 1728 chegou em segundo lugar

Com um caminhão pesado Mercedes-Benz 1728 Flex Truck, o piloto André Azevedo e o navegador Robson Oliveira, dupla patrocinada pela DaimlerChrysler e pelo banco da montadora, venceram o 12º Rali Internacional dos Sertões, concluído em 10 de julho, uma corrida de 4.000 km em Goiânia e Fortaleza. É a terceira vitória de André Azevedo na categoria Caminhões no rali, tendo chegado em primeiro lugar nas edições de 2000 e 2002. O piloto tinha vencido anteriormente na categoria Carros duas vezes.

Em segundo no rali deste ano, chegou Carlos Salvini, também



Tricampeão André Azevedo (à esq.) e Carlos Salvini, 2º colocado e vencedor em 2003

patrocinado pela DaimlerChrysler e vencedor da mesma categoria na edição de 2003, quando André Azevedo ocupou a segunda posição no final da prova. Salvini também utilizou um caminhão Mercedes-Benz 1728 neste ano.

A adaptação do segundo eixo dianteiro no caminhão, da versão 6x2, eleva seu peso bruto total de 23 toneladas para 29 toneladas, melhorando assim, a distribuição da carga nos eixos. Neste caso, é apropriado ao transporte de combustível e de rações nos silos das fazendas. Segundo a montadora, são aplicações com tendência de crescimento, que exigem veículo com maior capacidade de carga e potência elevada.

Todas as versões do 1728 oferecem motorização eletrônica OM 906 LA, de 279 cv a 2.300 rpm e torque de 112 mkgf entre 1.200 e 1.500 rpm. Contam também com freio motor Top Brake, que assegura maiores velocidades em declives e aumenta a vida útil dos componentes do sistema de freio e a durabilidade dos pneus.

Os veículos possuem câmbio de nove marchas e embreagem servoassistida, que reduz o esforço no

Segundo os pilotos, o novo caminhão, com cabine avançada, facilitou as manobras nos locais de difícil acesso, ofereceu robustez e garantiu potência com seu motor OM 926 de 360 cavalos. Além da resistência do veículo, André Azevedo destacou a confiabilidade do motor eletrônico. “No ambiente do rali onde enfrentamos buracos, areia, poeira, lama e diferenças de altitude, o motor eletrônico vai se regulando automaticamente, poupando o piloto, que pode ficar concentrado na prova”, acrescentou ele. “O casamento entre piloto, navegador e máquina deu certo”.

pedal. São itens que garantem segurança e conforto, assim como a suspensão com molas parabólicas.

A DaimlerChrysler prevê a comercialização de 50 unidades por mês dos novos modelos, incluindo 35 cavalos-mecânicos.

Segundo a empresa, o preço médio dos novos modelos do 1728 varia de R\$ 156 mil para o 6x2 a R\$ 154 mil para o cavalo-mecânico, comparados R\$ 141 mil da versão 4x2.

**PROMOÇÃO**  
**Sua Excelência,  
o Cliente.**



**RANDON**®

**Sua fidelidade merece um prêmio.**

**R\$ 5.000,00**

em compras de Implementos Randon  
(Reboques, Semi-Reboques  
e Carrocerias)

= 1 cupom para concorrer a

**1**  
**Bitrem  
Graneleiro**  
7,10m + 7,10m



**R\$ 500,00**

em compras de Peças Genuínas  
Randon e Suspensys

= 1 cupom para concorrer a

**1**  
**Semi-Reboque  
Graneleiro**  
12,40m



Promoção válida em todos os Distribuidores Randon  
de 03/05 a 31/10 de 2004.

# Chassis prontos para “vestir” a blindagem

Com os novos chassis Mercedes-Benz, que chegam preparados para a blindagem, o tempo gasto na produção dos carros-fortes diminui pelo menos 20%

**A** DaimlerChrysler está lançando os novos chassis Mercedes-Benz 712 E e 915 E destinados a carros-fortes, que dispensam adaptação pelos implementadores para receber a blindagem. Os novos modelos foram desenvolvidos para atender às necessidades de empresas especializadas que passam a contar com um produto de fácil implementação.

“Agora a carroceria ‘veste’ o chassi, sem precisar interferir no posicionamento da caixa de direção, na trambulação de câmbio ou realizar o encurtamento de entre-eixos”, explica o gerente de Marketing de Caminhões da DaimlerChrysler do Brasil, Eustáquio Sirolli.

Segundo ele, “quanto menos o implementador alterar os nossos componentes, mais garantia podemos proporcionar” e a qualidade final do produto é assegurada. Evitam-se, assim, possíveis problemas no sistema de arrefecimento, fixações de componentes, dirigibilidade após a implementação.

Além de acelerar a conversão em carros-fortes, a nova forma de trabalhar com os chassis garante a originalidade e a qualidade dos equipamentos, acrescenta a montadora.

De acordo com a TCT—Tecnologia em Carroçaria de Transporte, empresa implementadora especializada na fabricação de carros-fortes e parceira da Mercedes-Benz no desenvolvimento dos novos pro-

duto, um carro-forte leva, em média, 150 horas para ficar pronto. Os novos chassis permitem reduzir este tempo em mais de 20%.

O chassi 712 E foi concebido para atender à faixa de 7.050 kg de pbt. É equipado com motor OM 364 LA de 115 cv a 2.600 rpm e torque de 39 mkgf a 1.400 rpm, e possui capacidade de carga no eixo dianteiro de 2.900 kg.

Com 9.100 kg de pbt, o 915 E é equipado com o motor eletrônico OM 904 LA de 152 cv a 2.300 rpm e torque de 59 mkgf entre 1.200 e 1.500 rpm. Com sua potência e torque mais elevados, o veículo é ideal para a utilização rodoviária, além de operações urbanas. O modelo tem capacidade de carga no eixo dianteiro de 3.200 kg. Com pbt



O modelo 712 E, com motor de 115 cv, para 7 t de pbt e a versão 915 E, com motor eletrônico, de maior potência

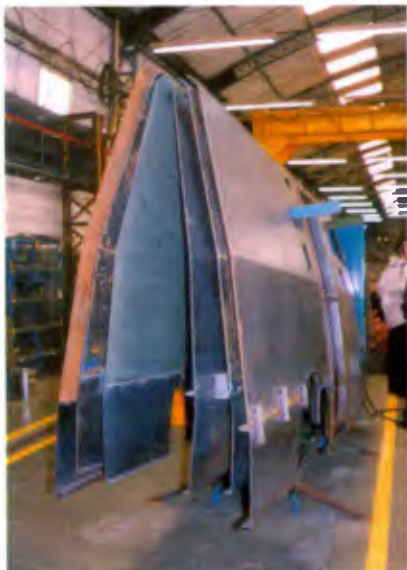


*Detalhes internos, incluindo compartimento do cofre*

maior, o 915 E permite agregar mais peso, atendendo exigências do cliente como a blindagem do motor ou divisórias internas na cabine.

Os chassis 712 E e 915 E, informa a DaimlerChrysler, também são adequados ao transporte de cargas valiosos, como medicamentos, produtos eletrônicos, cigarros e outros cuja transferência deve ser protegida com cabine blindada. Os modelos servem ainda ao transporte de detentos ou como veículos especiais da polícia.

A garantia dos caminhões transformados em carros-fortes é da responsabilidade das duas empresas, sendo a implementadora responsá-



*Chapas de aço duplas revestem os carros-fortes*

vel pela carroceria e a montadora, pelo chassi. Os preços dos veículos, englobando blindagem, variam de R\$ 63 mil a R\$ 81 mil.

No desenvolvimento dos novos chassis, a DaimlerChrysler baseou-se em pesquisas entre implementadores e clientes para estabelecer as diretrizes do projeto e atender totalmente às exigências do mercado. Um departamento exclusivo da montadora, em parceria com a implementadora, orientou o projeto. “Nenhuma outra montadora tem um chassi que nasceu com o foco nessa aplicação”, garante Gilson Mansur, diretor de Vendas de Veículos Comerciais da DaimlerChrysler do Brasil. /

A Mercedes-Benz é historicamente líder no fornecimento de chassis de caminhão para o transporte de valores. Há mais de 30 anos a marca tem uma participação superior a 90% no mercado. Desde 1972, o segmento de carros-fortes é um nicho muito importante para a montadora, que tem entre seus clientes empresas como a Protege, Prosegur, Sudeste, Brinks, Preserve, Transpev, Transbank e outras.

A Mercedes-Benz começou a fornecer o modelo de chassi de caminhão 608 D para atender à aplicação de transporte de valores. Outros modelos se seguiram, como o 709, 710 e 712 C. Em 1995, uma portaria alterou a legislação que regula a atividade de carro-forte e passou a exigir das empresas do setor um aumento do nível de blindagem de seus veículos, o que significa aumento de peso e limita alguns chassis lançados para outros fins.

Segundo a TCT, sediada em Guarulhos (SP) e parceira da Mercedes-Benz praticamente desde a fundação, em 1996, a demanda de car-

ros-fortes no mercado interno é de 400 unidades anuais, em média. A implementadora afirma deter 85% de fatia do segmento, no qual atuam cerca de dez outras empresas especializadas. Para este ano, a empresa prevê a venda de 550 unidades, incluindo exportações.

A frota brasileira, estimada em 4.500 veículos, está envelhecida, com idade média de 20 anos de uso. Por isso, há necessidade de uma urgente renovação da frota.

Celso Cambi, diretor de Operações da TCT, diz que a expectativa de crescimento também se baseia na legislação, que prevê a adoção



*Blindagem realizada na linha de produção da implementadora TCT da inspeção veicular após regulamentação específica, promovendo a substituição dos veículos velhos.*

Segundo ele, os novos conceitos de carro-forte estimularão a expansão para o mercado externo. Países da América Central e do Sul, da África e da Europa manifestaram interesse pelos produtos. O Equador, por exemplo, já encomendou 24 carros 915 E e estão em andamento negociações com empresas de diversos países sul-americanos. A TCT espera vender 140 desses veículos neste ano, 220% a mais em relação a 2003. Para os próximos cinco anos. A TCT quer atingir um mix de 70% das vendas ao mercado externo e 30% para o interno. ■

# Arrancada no Cerrado

Com 34 novos caminhões Scania, Expresso Araçatuba quer reforçar sua atuação no Centro-Oeste e nas rotas internacionais

Sonia Crespo



**Os caminhões Scania também vão operar na exploração de novas rotas**

**D**esde o mês de junho a Expresso Araçatuba está mais forte e potente. Adquiriu 34 novos caminhões da marca Scania, que vão integrar-se à sua frota, que passa a ter 594 veículos, incluindo 326 semi-reboques. Ao todo, a transportadora investiu R\$ 7,4 milhões na compra. Os veículos atenderão aos dois braços da empresa: a Internacional, que opera carga para países da América Latina – Peru, Bolívia, Paraguai, Argentina e Chile – e a Air Cargo, que dá cobertura à

região Centro-Oeste do País.

“Precisávamos ampliar a quantidade de caminhões para atender ao crescimento dos negócios da empresa, além de assegurar a liderança em nossa área de atuação”, comenta o diretor geral da Expresso Araçatuba, Oswaldo Castro Júnior. Ele explica que a compra dos cavalos mecânicos da marca Scania foi baseada em fatores técnicos e custo-benefício. “O caminhão da marca demonstrou o melhor resultado na economia de combustível, valor de aquisição e valor de reven-

da, e agregado tecnológico compatível com as necessidades de nossa empresa, além da ampla rede de concessionárias que a montadora tem em todo o Brasil e na América Latina”, avalia.

Dos 34 novos caminhões, 32 são do modelo P114, de 330 cavalos, que serão utilizados nas 341 rotas expressas nacionais, nas 32 rotas internacionais e para a exploração de novas rotas, como a linha Cuiabá-Santarém, com início de operação previsto para setembro próximo. Os outros dois cavalos mecânicos adquiridos são do modelo R 124 GA 4x2, com motor eletrônico de 400 cavalos, da recém-lançada linha Evolução, e atenderão ao Projeto Pacífico, que faz a ligação rodoviária entre o Brasil e o Oceano Pacífico, via Peru (ver box).

“Concretizamos uma reaproximação com a Expresso Araçatuba, que não comprava veículos da nossa marca já há alguns anos”, comenta Christopher Podgorski, diretor geral de Vendas e Serviços da Scania Brasil.

**PIONEIRISMO** – Fundada em 1952 pelos irmãos Ricardo e Joaquim Dias Alves, na cidade paulista de Araçatuba, a Expresso Araçatuba possui atualmente 1.500 funcionários, 40 filiais e duas oficinas espalhadas em 16 estados brasileiros. Ao todo trabalha com 300 municípios que são pólos embarcadores e 900 cidades que atendem como áreas de distribuição. Dispõem nos grandes centros comerciais de um total de 220 mil m<sup>2</sup> de terminais de carga próprios. A transportadora opera em todas as capitais e praças da região que possuem aeroporto. Além da frota de 594 veículos – 93 deles pesados – trabalha com 500