

transporte

Todos os modais

MODERNO

OTM
EDITORA LTDA

Ano 44 - n° 421 - R\$ 12,00

**VW Constellation,
versão fora-de-estrada**



Mercedes L 1620, o mais vendido

- Transportadores que crescem dão a receita
- Volvo chega ao topo dos pesados
- Nova lei admite mais carga nos caminhões
- Randon quer ser a primeira marca global

Brasileiros descobrem os cruzeiros marítimos



ABTC
2007

VIII CONGRESSO NACIONAL INTERMODAL
DOS TRANSPORTADORES DE CARGAS

08, 09 e 10 | Agosto | 2007

EXPOCENTRO EDMUNDO DOUBRAWA

JOINVILLE - SC

buonny

Projetos e Serviços



Profissionais altamente qualificados e da Busca permanente de conhecimentos e melhorias tecnológicas para detectar, prevenir e minimizar riscos

TELECONSULT - CENTRAL DE ESCOLTAS - BUONNY SOS CARGAS - DISC RH
AVERIGUAÇÃO DE SINISTROS - PROJETOS ESPECIAIS - BUONNY SAT
CENTRO BUONNY DE QUALIFICAÇÃO (CBQ) - INSPEÇÕES - PRONTA RESPOSTA
INFORMAÇÕES E SERVIÇOS CADASTRAIS - CADASTROS EMPRESARIAIS
MONITORAMENTO DE ARMAZENS - CFTV E MONITORAMENTO DE ALARMES

Confira as vantagens de trabalhar com a Buonny

Para maiores informações acesse www.buonny.com.br

Tel: 55 11 5079-2500 / 2175-2500

Lula 2, hora de agir

Neste segundo mandato do governo Luiz Inácio Lula da Lula na presidência da República esperam-se definições claras e, não apenas isso, materializações de políticas de transporte, para que definitivamente saiamos do clima de inércia que caracterizou a primeira gestão no tocante à matéria.

Na questão da infra-estrutura de transportes, o Brasil há anos vive em regime de sonolência. Preso a amarras de orçamento, o governo federal não faz e tampouco cria ambiente para que se faça.

Nas estradas, por exemplo, o maior canal de escoamento de cargas e pessoas, de há muito anda interrompida a via das privatizações. O que se iniciou não teve prosseguimento. Pode-se argumentar que o governo FHC, em nível federal, deu a partida nas privatizações de rodovias, e que Lula, pelo menos no primeiro mandato, não prosseguiu na mesma direção. A descontinuidade teria como estopim os custos do uso de um bem público advindo da privatização.

Há modelos e modelos. As estradas, sobretudo em São Paulo, as melhores indiscutivelmente do País, apresentam salgado custo de desfrute pelo usuário, herança de uma metodologia de que os que operam nos eixos principais arcam com as despesas oriundas das estradas vicinais ou alimentadoras. A mulher forte do governo Lula, a ministra da Casa Civil, Dilma Rousseff, expressou publicamente que as bases de cobrança precisam ser revistas. E claro que tal advertência dá o tom à paralisia.

Especialista em logística – não apenas em teoria, mas na prática, quando dirigente da Cia. Vale do Rio Doce (CVRD) –, Eliezer Batista assina, em parceria com Renato Pavan, o Projeto Brasil Competitivo, que fornece uma linha de ação para adequação da logística e da infra-estrutura do transporte de cargas.

O estudo não atira a esmo. Identifica os principais gargalos e busca soluções com a criação de sete eixos de desenvolvimento que saíram por R\$ 48,59 bilhões. Isto, a ser executado, em dez anos, com investimentos anuais de R\$ 5 bilhões – nada espantoso (0,25% do PIB/ano), mas acima do pouco do se faz hoje.

O projeto divide o Brasil em sete macroregiões. Lista 78 obras prioritárias em todos os modos de transporte, mas aponta, entre elas, 22 empreendimentos de caráter urgentíssimo, a um custo de R\$ 15,8 bilhões, um terço do total geral proposto. Naquilo que deveria ser o pontapé inicial estão obras como o ferroanel norte de São Paulo, rodoanel contorno de São Paulo, a ferrovia de 600 km entre Alto Araguaia a Goiandira e a eclusa de Tucuruí.

A proposta é, pois, começar pelas prioridades, para que, diante da gigantesca soma de necessidades, não se perca o rumo – e, daí, nada se faça. Os recursos, que em boa medida, existem, devem ser canalizados para as urgências, uma medida de bom senso, capaz, portanto, de trazer resultados, se não inteiramente satisfatórios, pelo menos possíveis e razoáveis.

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 Alberto Chau Ribeiro
ecribeiro@otmeditora.com.br

Colaboradores

Sonia Crespo
soniacrespo@otmeditora.com.br

Juliana Mausbach
mausbach@otmeditora.com.br

Projeto Gráfico

Artworks Comunicação
www.artworks.com.br

EXECUTIVOS DE CONTAS

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

IMPRESSÃO

Vox Editora

Representante Paraná e Santa Catarina
Gilberto A. Paulin
Tel.: (41) 3027-5565
spala@spalamkt.com.br

Tiragem
10.000 exemplares

Auditado por



Assinatura Anual: R\$ 120,00 (seis edições e três 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.

As opiniões expressas nos artigos e pelos entrevistados não são necessariamente as mesmas da OTM Editora.



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 a:



EXPRESSO MERCÚRIO

A TNT adquire a Expresso Mercúrio, uma das maiores transportadoras do Brasil, para ampliar sua atuação no segmento rodoviário

06

MERCEDES-BENZ

O semipesado L 1620 ficou mais uma vez em primeiro lugar nas vendas e supera a marca de 60 mil unidades comercializadas desde 1996

12

VOLVO

Montadora de Curitiba conquista a liderança no segmento de caminhões pesados e prevê investimentos de US\$ 119 milhões até 2008

18

VOITH TURBO

A fabricante de origem alemã produz exclusivamente no Brasil o retarder VR 123 para veículos médios, que também é exportado

22

CARGAS ESPECIAIS

Golden Cargo, dedicada a cargas como defensivos e produtos químicos, está de olho nas oportunidades advindas do setor agrícola

26

LOGÍSTICA

Ryder Brasil, que teve expansão média de 24% anuais nos últimos seis anos, quer chegar a um faturamento de US\$ 200 milhões em 2010

28

IMPLEMENTOS

A Randon gaúcha faturou R\$ 2,89 bilhões em 2006 e tem como objetivo se tornar a primeira empresa global do setor de implementos

36

CARGA MARÍTIMA

Apesar dos problemas de infra-estrutura e dos altos custos dos portos brasileiros, a Aliança antecipa aumento de movimentação de carga

44

CARGA EXPRESSA

FedEx Express lança solução econômica de transporte para pequenos e médios exportadores, com entregas em tempo definido

48

TECNOLOGIA

Oracle lança nova versão do Transportation Management, que auxilia as empresas a reduzir a complexidade na gestão de transportes

53

CARGA RODOVIÁRIA

Transportadoras de sucesso dão a receita para se chegar ao crescimento sustentado num cenário de intensa competição

10

VOLKSWAGEN

O caminhão Constellation é oferecido agora em versão fora-de-estrada, com 320 cv de potência e cabine que alie conforto à robustez

16

HYUNDAI

O Grupo Caoa inicia em Anápolis, Goiás, a produção do caminhão leve Hyundai HR de 3.400 kg, ao ritmo de 600 unidades por mês

20

TRANSPORTADORAS

Com 20 anos de atividades, a Transmagna prepara-se para se lançar como operador logístico, investindo em TI e renovando a frota

24

TRANSPORTE DE VALORES

A Brink's renova sistema de comunicação com os carros-fortes para dinamizar as operações, reduzir custos e reforçar a segurança

27

LEGISLAÇÃO

Novas normas aprovadas pelo Contran em janeiro deste ano permitem a composições de veículos transportarem mais carga

30

CRUZEIROS MARÍTIMOS

Com a recente procura por excursões marítimas, Santos tornou-se o principal porto para embarque e desembarque de passageiros

38

AVIAÇÃO EXECUTIVA

A Táxi Aéreo Marília transferiu seu centro de manutenção para o interior paulista para atender à demanda crescente por seus serviços

46

MOTORES

A fabricante de motores Cummins cria divisão na área de meio ambiente para explorar mercado projetado em US\$ 100 milhões

50

CARROCERIAS DE ÔNIBUS

Marcopolo associou-se à San Marino, fabricante de carrocerias há sete anos, adquirindo 39% de controle acionário desta empresa

58

SEÇÕES

Editorial **3** - Atualidades **54** - Custos Operacionais **57**

ANUÁRIO DO

TRANSPORTE DE CARGA 2007

www.revistatransportemoderno.com.br

Um raio-x do transporte de carga do Brasil

GUIAS EXCLUSIVOS

OPERADORES

- Dossiê de 160 transportadoras
- As empresas de logística
- Concessionárias de rodovias

FORNECEDORES

- Montadoras de caminhões
- Indústrias de implementos
- Autopeças e componentes

ENTIDADES DO TRANSPORTE

- Associações e organismos governamentais

ANÁLISES SETORIAIS
Rodoviário, Ferroviário,
Marítimo, Aéreo, Fluvial

CASES

FORNECEDORES
Caminhões

Futuro promissor

Motores

Temporada de crescer

Implementos

Recorde estimulante

Pneus

Investimento generalizado

SERVIÇOS

Inovação contagia o rastreamento

Biodiesel ajuda o diesel e o País

LOGÍSTICA

Atividade consolidada

TRANSPORTADORAS
Especializada dá resultados

ANUÁRIO DO

TRANSPORTE DE CARGA 2007

Fechamento: 26 de Março de 2006

OTM
EDITORA LTDA.

11-5096-8104

otmeditora@otmeditora.com.br

TNT compra a Expresso Mercúrio

Grupo holandês de carga expressa assume o controle de uma das mais tradicionais transportadoras brasileiras para expandir suas operações no País e na América do Sul

É RARA A OCORRÊNCIA DE AQUISIÇÕES DE empresas brasileiras do setor de transporte rodoviário de cargas. Uma provável explicação é a enorme pulverização do segmento, formado por 131 mil operadoras, de acordo com últimos números dos registros da ANTT, agência que controla a atividade. Pois bem, mas quebrando uma espécie de tabu, a Expresso Mercúrio foi vendida. Claro, que se está falando de uma operadora diferenciada, que trabalha em

A tradicionalíssima Expresso Mercúrio, fundada em 1946, portanto de 61 anos, foi vendida ao holandês TNT Group. Isso ocorreu em janeiro, um mês depois do mesmo grupo vender seu braço logístico, a TNT Logistics, para o fundo de investimentos norte-americano Apollo Management, que denominou sua nova empresa (que inclui operações no Brasil) de Ceva Logistics.

Roberto Rodrigues, gerente geral da TNT Express Brasil (do TNT Group) explicou como

se dará a operação no Brasil - o foco da TNT Express é o mercado internacional, já a Mercúrio cuida do mercado doméstico.

A explicação do negócio segundo o CEO da TNT, Peter Bakker: a compra da Mercúrio faz parte da estratégia da TNT desenhada no final de 2005 que tem como um destacado pilar a expansão em países do chamado BRIC - Brasil, Rússia, Índia e China. Do plano à ação foi um pulo: em 12 meses a TNT fez aquisições na China, na Índia e, agora, no Brasil,



com a Mercúrio. Rodrigues dá a dica: com a Mercúrio, tem-se uma forte rede doméstica integrada a redes internacionais aéreas e rodoviárias da TNT. "Com isso, estamos dando forma à estratégia da TNT de 'Foco em Redes'", diz o executivo em nota.

Com a compra da Mercúrio, a TNT leva junto uma carteira de 35 mil clientes, 102 pontos entre filiais, franquias, lojas e sucursais pelo Brasil, Argentina, Chile e Uruguai. Ou seja, a TNT não compra só um negócio brasileiro — com a rede internacional da Mercúrio, a operadora holandesa se lança sobre países importantes da América do Sul.

Ao comprar a Mercúrio, a TNT anunciou a decisão de manter a estrutura administrativa gaúcha.

Com matriz na pequena, porém pujante Holanda, a TNT tem redes na Europa e na Ásia e, como se vê, agora, com a aquisição da Mercúrio, amplia seus horizontes. Já está em 200 países, emprega cerca de 130 mil pessoas e em três trimestres de 2006 faturou 7,3 bilhões de Euros.

Até pouco tempo, a Mercúrio estava de há anos no topo das transportadoras brasileiras de maior

e melhor desempenhos financeiros. No balanço encerrado em 2005, por exemplo, foi a terceira no ranking do setor rodoviário de carga de Maiores Melhores do Transporte e Logística de OTM Editora. No entanto, se excluídas Júlio Simões e Prosegur, as duas primeiras colocadas, que agregam em seu portfólio outros serviços além de carga rodoviária, a Mercúrio foi a primeira colocada no quesito receita operacional líquida, com R\$ 462 milhões. Na seleção das melhores da atividade, foi a segunda entre as 10 maiores, somando 65 pontos, dois atrás da Atlas, a campeã.

A TNT comprou, pois, uma empresa familiar, é verdade, tradicional, também é incontestável, que primava por indicadores operacionais e financeiros de excelência. Para isso, tinha como característica operacional, por exemplo, comprar veículos — sua frota supera mil veículos — com recursos próprios e, no máximo, em seis prestações, sem juros, para evitar endividamentos. Outra ação operacional de destaque no rol dos procedimentos da Mercúrio é trabalhar intensivamente na busca da otimização da

frota. Seu programa denominado hot seat estipula que nas rotas acima de 600 km de distância se faça a troca do motorista a cada jornada de trabalho — caminho pouco comum na atividade. Caminhões da Mercúrio chegam a rodar 25 mil km por mês.

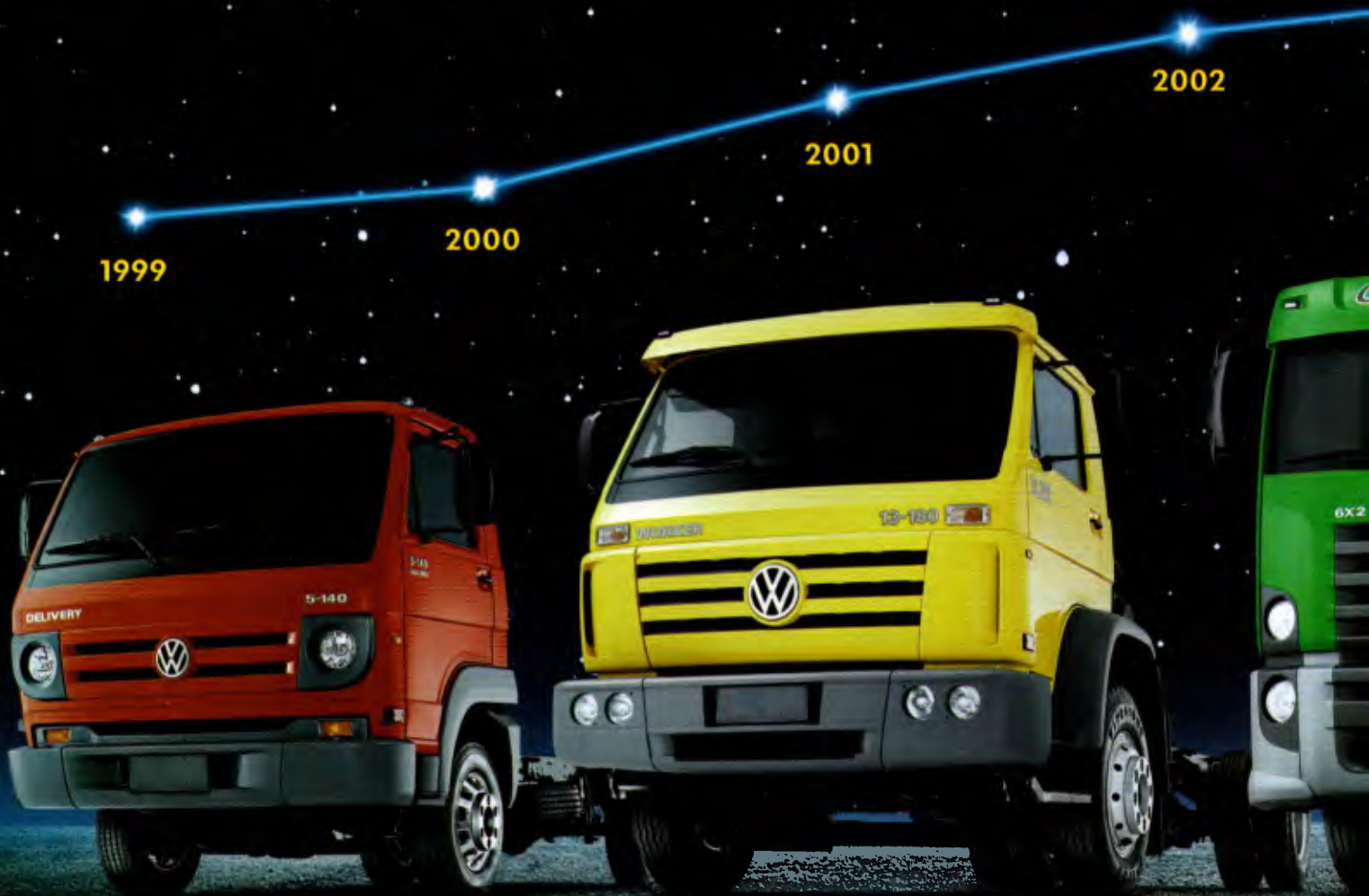
Outra característica peculiar da Mercúrio era seu acordo societário. O conselho decidiu que três diretores assumiriam o cargo de diretor presidente em períodos de quatro anos, previamente estipulados. Assim, entre 1998 a 2002 o comando coube a Adir Luiz Fração. Daí em diante, até 2006 assumiu Ademir Antônio Fração e até 2010 o bastão ficaria com Luiz Orlando Fração.

Detalhes mais íntimos certamente não são revelados. Especula-se, porém, que a transação teria tirado US\$ 500 milhões dos cofres da TNT, que utilizou recursos próprios. Na ocasião da divulgação do negócio, Rodrigues afirmou que será mantida a estrutura atual das duas empresas. Haverá um prazo de 24 meses para concluir a integração. "A direção da Mercúrio será mantida. A negociação estava ocorrendo já há alguns meses", disse o executivo. ■





Vendas totais de caminhões + ônibus + exportação.



Volkswagen. Líder de vendas em caminhões pelo 4º ano consecutivo.

No segmento de caminhões acima de 5 toneladas.

2003

2004

2005

2006



Imagens meramente ilustrativas.

Principais conquistas em 2006

- Recorde histórico de vendas totais: 37 mil unidades para o mercado doméstico e exportação.
- Quarto ano consecutivo de liderança em caminhões acima de 5 toneladas.
- Crescimento em vendas de ônibus no mercado nacional em comparação a 2005: 40%
- Sexto ano seguido de exportações em alta.
- 23 novos modelos lançados das linhas Delivery, Worker e Constellation.
- Lançamento do novo chassi de ônibus rodoviário com motor eletrônico 18-320 EOT.
- Constellation: campeão brasileiro de Fórmula Truck em 2006, em seu ano de estréia na categoria.
- Prêmios recebidos pela Volkswagen em 2006: Personalidade do Ano, Constellation 19-320 - Caminhão Pesado do Ano, Empreendedorismo, Design de Pintura de Frota, Gestão de Recursos Humanos e Responsabilidade Sócio-Ambiental.
- 25 anos da Volkswagen Caminhões e Ônibus.
- 10 anos da fábrica de Caminhões e Ônibus de Resende - RJ.

Caminhões e Ônibus



Quem cresce dá a receita

Transportadores existem aos milhares, o que reduz chances de expansão firme e sustentada. Mas, há chances de furar esse bloqueio à expansão. Eis alguns exemplos.

Ariverson Feltrin

AQUI E ALI SE VÊEM, MAS APENAS EM CONTAGOTAS, empresas globais explorando o transporte rodoviário de carga brasileiro. Seria contra-senso tal desinteresse diante da grandeza da atividade, que literalmente domina a matriz do transporte no País?

O transporte rodoviário envolve números gigantescos. Só em novos caminhões são investidos anualmente algo como R\$ 15 bilhões, de óleo diesel o consumo beira R\$ 30 bilhões, sem falar em gastos de alguns outros bilhões em pneus, óleos lubrificantes, peças, manutenção, pedágios e por aí afora.



Da mesma forma que é grandiosa em números de investimentos e consumo, a atividade é igualmente generosa em competidores. As 131 mil empresas cadastradas se distribuídas pelas 6 mil cidades brasileiras equivalem a mais de 20 operadores por município, universo respeitável estatisticamente e que explicaria também o desinteresse de conglomerados internacionais.

Transportadoras estruturadas, preparadas para crescer no universo do setor são bem poucas e, quase todas, operando na base de contratos bem elaborados, mecanismos que as blindam contra as intempéries caracterizadas em toda a atividade minada pela extremada

competição. Outra característica de quem não sucumbe à pressão do agitado mercado de fretes rodoviários é crescer junto com os clientes, satisfazendo suas variadas demandas de transporte e logística.

Quando começou a operar transporte rodoviário, há três anos, a Boni GATX tinha 15 veículos. Já conta com 390 equipamentos e planeja chegar a 500 até o fim deste exercício. Crescer fortemente, de forma sustentada, sem inchar, numa atividade vorazmente competitiva, formada por universo de dezenas de milhares de empresas é possível, mas a partir de premissas: conhecer, identificar e dar as soluções para os problemas dos embarcadores.

A Boni GATX — associação do empresário brasileiro Paulo Bonifácio, controlador de 65%, e da GATX, de origem americana, com 35% — aloca seus equipamentos para empresas como Citrovia, Cutrale, Unilever e Votorantim Celulose e Papel (VCP). "Operamos na base de contratos dedicados de cinco anos e só assim podemos investir somas como os R\$ 15,5 milhões colocados em 31 rodotrens para abastecer de cavacos de madeira do campo à fábrica de celulose da VCP, e Jacareí (SP). São operações que não param, 24 horas por dia, 365 dias por ano. Operar em forma de contratos, em última instância, garante ambas as partes, nós e embarcadores", diz o diretor de Vendas e Marketing, Emanuel Balaz.

Outra operadora de destaque, a Expresso Araçatuba, no mercado desde 1952, comunga a es-



tabilidade como fonte de sobrevivência. "Sessenta por cento de nossas receitas são vinculadas a contratos, o que nos dá alguma tranquilidade para suportar os custos fixos e para investir", diz o diretor Oswaldo de Castro Jr.

A Julio Simões Transportes e Serviços, também fundada na década de 50, tem a maioria de seus negócios em regime de carga dedicada, diz Fernando Simões, vice-presidente do Grupo Julio Simões, que deverá fechar 2007 com faturamento de R\$ 1 bilhão, dois terços provenientes do transporte rodoviário de carga. "Nosso segredo para crescer continuamente tem sido operar sob contrato e atuar de for-



ma diversificada", diz o dirigente.

Igualmente fundada na década de 50, a Gafor tem crescido — faturou R\$ 400 milhões ano passado, 70% provenientes do transporte e logística — graças à "descomoditização" da atividade. "Diante das dificuldades do transporte clássico, que é uma commodity, se não tivéssemos diversificado estaríamos numa situação muito complicada", admite o dirigente da empresa, Sérgio Maggi Jr., que recorrentemente não abre mão da prudência. "Queremos crescer, sim, mas de forma sustentada". Para isso, é fiel seguidor de duas condições essenciais: "Nunca entrar num negócio sem a garantia de contrato mínimo por três anos e manter níveis de endividamento suportáveis". ■





Lançado em 1996, L 1620 foi campeão de vendas em oito dos últimos 11 anos

Cabine semi-avançada ainda faz seu show

Com o semipesado L 1620 mais uma vez no pódio das vendas, marca da estrela oferece diferencial num mercado cada vez mais freqüentado pelos modelos com cabine cara-chata

ELE É RESISTENTE. ESTÁ EM LINHA DESDE 1996 (antes sua denominação era 1618) e nestes 11 anos por oito vezes foi o caminhão mais vendido do Brasil. Trata-se simplesmente do L 1620, da Mercedes-Benz. É um mo-

delo semipesado, utilizado maciçamente na configuração 6x2 – ou seja, com três eixos, a chamada versão trucada.

Desde seu lançamento, o L 1620 vendeu mais de 60 mil exemplares – exatas 45.930

unidades nos oito exercícios em que foi líder.

"Baixo custo operacional, manutenção rápida e fácil, alto valor de revenda e robustez para enfrentar as condições severas do transporte brasileiro", são razões alinhadas para

explicar a liderança continuada do L 1620, segundo Gilson Mansur, diretor de Vendas de Veículos Comerciais da DaimlerChrysler do Brasil.

O semipesado L 1620 sai equipado com terceiro eixo de fábrica e é indicado para transporte rodoviário de médias e longas distâncias em diversos usos. Transportadores de carga própria e autônomos estão entre os compradores que se encaixam como grandes usuários do modelo. Trata-se de um caminhão versátil, que opera em estradas e zonas urbanas

O modelo é equipado com motor eletrônico OM 906 LA turbocooler de seis cilindros, com 231 cavalos de potência a 2.200 rpm e torque de 83 mkgf entre 1.200 e 1.600 rpm. Tecnicamente, o peso bruto total (PBT) do modelo atinge 23 toneladas. O peso bruto total combinado – PBTC do modelo é de 32 toneladas.

Em time que vence não se mexe. Com o



Gilson Mansur: baixo custo operacional e alto valor de revenda, destaques do L 1620

motor eletrônico a potência foi para 231 cavalos (na versão mecânica a potência era de 211 cv). Pois bem, a nova nomenclatura deveria ser 1623. A Mercedes manteve 1620.

O 1620 originalmente começou com potência de 204 cv, na versão 4x2, e 211 cv, na versão 6x2. Posteriormente, a Mercedes padronizou todos os motores para 211 cv, mantendo em linha apenas a versão 6x2.

OUTRA MUDANÇA – Antes havia dois modelos L 1620 e LK 1620. O primeiro para aplicação em serviços convencionais, o segundo para aplicações pesadas.

O fato de estar há tanto tempo no pódio dos campeões explica a decisão da Mercedes de manter em linha o L 1620 – dotado da cabine conhecida pela sigla HPN, de configuração semi-avançada caracterizada pela posição do motor à frente da cabine.

A Mercedes, com os modelos 1620, 710, 1318 e LS 1634, é das poucas montadoras que ainda mantêm o chamado caminhão com "focinho". Tem motivos para tanto. Afinal, com tal configuração, se apresenta com dois campeões de vendas – o 1620 e o 710, ▶

O modelo leve 710, também freqüenta a galeria dos mais vendidos nos últimos anos





L 1620 com terceiro eixo e carroceria baú, uma das configurações mais solicitadas pelos compradores



Linha de montagem da cabine do L 1620 em São Bernardo do Campo, SP

o chamado Mercedinho, que liderou o ranking brasileiro em 2000, 2001 e 2002.

Deve-se destacar que o modelo de cabine semi-avançada tem o providencial dedo da engenharia brasileira da Mercedes-Benz. A cabine HPN em grande parte foi desenvolvida em São Bernardo do Campo, a unidade da montadora na região do ABC paulista.

Caminhões dotados de grandes focinhos

L 1620 DE NOVO NA CABEÇA

Ano	Modelo	Unidades
1996	MB L 1620	4.072
1997	MB L 1620	6.476
1998	MB L 1620	5.842
1999	MB L 1620	4.787
2000	MB 710	6.492
2001	MB 710	5.762
2002	MB 710	5.255
2003	MB L 1620	6.030
2004	MB L 1620	7.198
2005	MB L 1620	6.414
2006	MB L 1620	5.111

Fonte - DaimlerChrysler do Brasil

ou com design semi-avançado, com nariz menos pronunciado, transmitem ao motorista a sensação de ter mais segurança em relação à cabine cara-chata. Tal sensação ainda

que possa ser ilusória, prevalece, por mais que se insista sobre a vantagem no design da cabine avançada, que oferece maior produtividade na medida em que o motor não "rouba" espaço das cargas.

A Mercedes-Benz, com sua nova trinca de "A" – Accelo, Atego e Axor – não contemplou, em nenhum desses modelos, a configuração semi-avançada. Apostou apenas na cabine avançada, seguindo assim uma tendência irreversível pelo cara-chata.

É fato, porém, que o motorista, ainda tem grande poder de persuasão (quando empregado) no convencimento do patrão sobre as vantagens da cabine semi-avançada. É fato também que o mundo gira e com ele mudanças sobrevivem.

Ainda assim, o time dos semi-avançados continua vendendo e, nesses termos, parafraseando um lugar-comum, o tempo determinará qual será a sobrevivência de modelos campeões como o 1620 e o 710. ■

*Transpúblico:
Uma feira de
transporte público
realizada por quem
entende do assunto*

▶ **TRANS**PÚBLICO 2007

SEMINÁRIO NACIONAL



28, 29 E 30 DE AGOSTO DE 2007

TRANSAMERICA  EXPO CENTER
SÃO PAULO (SP)

Mais informações pelo telefone 11- 5096-8104
ou pelo e-mail otmeditora@otmeditora.com.br

REALIZAÇÃO:



ASSOCIAÇÃO NACIONAL
DAS EMPRESAS DE TRANSPORTES URBANOS



Marcelo Fontana
promoções e eventos

APOIO EDITORIAL:

