

# transporte

Todos os modais

MODERNO

**OTM**  
EDITORA LTDA.

ANO 40 - Nº 403 - ABRIL/MAIO 2003 - R\$ 10,00

FÁBRICAS  
CAPRICHAM  
NOS LANÇAMENTOS

**ACCELO**

URBANO FEITO  
PARA RODAR MACIO

**MERCEDES 1728**

O SEMIPESADO  
VERSÁTIL



**FORD CARGO MAXTON**

UM PESADO QUE  
TRANSPORTA MAIS



**SEGURANÇA: Como manter longe os riscos**

PARA ISSO NÃO ACONTECER,

VÁ PARA A ESTRADA COM UM VOLVO.



**COM OS CAMINHÕES VOLVO, VOCÊ NÃO PERDE DINHEIRO NO CAMINHO.**

Para quem é proprietário de uma frota de caminhões, evitar o desperdício é a única maneira de se manter competitivo. Quem vai explicar isso com detalhes para você é o senhor Antônio Spolier, da Transportes Spolier.



"Lucratividade é a palavra-chave do nosso negócio. Desde sempre, o que o cliente quer é mercadoria no destino e na hora combinada. A diferença é que hoje a pressão é cada vez maior para fazer a entrega por preços cada vez mais reduzidos. Por isso, eu não troco minha frota Volvo por nenhuma outra marca.

E só comparar. Velocidade média, por exemplo. Quando o trajeto é de Porto Alegre para São Paulo, eu ganho mais de três horas na viagem. Só isso já garante a tranquilidade de que eu preciso para toda operação. Além disso, um Volvo nunca pára na estrada, tem baixo custo operacional e maior valor de revenda, preservando meu investimento.

Não é à toa que os melhores motoristas que eu conheço preferem trabalhar com um Volvo. Porque, além de deixar o trabalho mais produtivo, eles sabem que vão ter mais conforto com menos riscos. E, para mim, contar com o melhor caminhão e com os melhores motoristas é um grande negócio."

Antônio Spolier

Presidente da Transportes Spolier - Possui 70% de caminhões Volvo na sua frota.



**VOLVO**

O SEU SUCESSO É O NOSSO COMPROMISSO.

# De olho nas estradas

O governo do presidente Luiz Inácio Lula da Silva sinalizou claramente que a questão da infra-estrutura de transportes será tratada com muita atenção durante seu governo.

A revista CNT trouxe na edição de abril entrevista com o homem denominado de o novo “ministro” das obras de Lula. Trata-se do administrador de empresas Keiji Kanashiro, um brasileiro descendente de japoneses que parece disposto a tudo para gastar, e bem, aquilo que for necessário para pôr estradas e ferrovias nos eixos.

A idéia de Kanashiro é cristalina ao defender o Crema, assim chamado o Programa Integrado de Recuperação e Conservação da Rede de Rodovias Federais. “Hoje a lógica é a seguinte: tem-se um trecho de 100 km de rodovia e é preciso contratar alguém para tapar buraco. Ora, se o negócio de alguém é tapar buraco, quantos mais tapar, melhor. Mas, se fizermos um contrato de cinco anos para conservar estradas por um valor fixo mensal, muda-se a lógica. Porque quanto melhor a empresa fizer o serviço de restauração, menos ela vai gastar depois”, raciocina Kanashiro.

Da teoria à prática, o “ministro” das obras do Brasil diz que o governo Lula abriu 300 frentes de trabalho no País inteiro para recuperação de rodovias.

Kanashiro levou para o governo o senso comum da população. O governo gasta muito para fazer pouco. E por quê? As empreiteiras alegam que cobram muito porque o governo não costuma pagar em dia.

O “ministro” das obras pretende mudar esse panorama. E como? Uma das maneiras é, antes de licitar uma obra, contratar (também antes) um projeto. O que parece óbvio, segundo Kanashiro, não ocorre porque o governo acabou com o setor de projetos.

Tão importante quanto fazer e consertar estradas, é conservar. E o Brasil decididamente manda às favas a conservação. O “ministro” das obras de Lula garante que o governo vai introduzir 60 postos de pesagem, com preferência para balanças móveis.

## 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  
Carmen Lígia Torres  
Denis Cardoso

### Diretor 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

Maria Rita Fleury Zani  
rita@otmeditora.com.br

## CIRCULAÇÃO

Tania Nascimento  
tania@otmeditora.com.br

## Representante Paraná e Santa Catarina

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

## Tiragem

10.000 exemplares

## Assinatura

Anual: R\$ 90,00 (seis edições mais dois Anuários). Pagamento à vista: através de boleto bancário, depósito em conta-corrente 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 (sequencial)

Atendimento ao assinante:  
0800 702 8104

otmeditora@otmeditora.com.br

## sumário

<b>LANÇAMENTOS</b>	
Chega ao mercado o Accelo, que traz o primeiro VUC da Mercedes	6
Mercedes-Benz apresenta o semipesado 1728, com motor eletrônico	8
Ford investe em novo nicho de mercado e lança o pesado MaxTon 4331	10
Iveco mostra duas novidades: o Euro Tector 170 e o Euro Tech 740	14
<b>ÔNIBUS</b>	
Em turnê pelo Brasil, Scania desfila sua linha completa de ônibus	16
<b>MERCADO</b>	
No primeiro quadrimestre, Mercedes perde liderança para a VW	17
<b>MARKETING</b>	
TV Globo relança minissérie Carga Pesada, com caminhões VW Titan	20
<b>SEGURANÇA</b>	
A Control Risks ajuda empresas e indivíduos a afastar riscos	22
<b>REGULAMENTAÇÃO</b>	
Transporte de cargas terá projeto de lei que regulamenta a atividade	26
<b>MOTORES</b>	
MWM iniciará a produção de motores eletrônicos até o final de 2003	28
<b>TECNOLOGIA</b>	
A evolução dos caminhões brasileiros desde a década de 60 até hoje	30
<b>LOGÍSTICA</b>	
TA Log inaugura moderno Centro de Distribuição em Campinas (SP)	34
Falta de terminais intermodais no País poderá comprometer exportações	36
<b>MARÍTIMO</b>	
Porto de Santos cria ações emergenciais para escoar safra recorde	38
<b>POLUIÇÃO</b>	
Acabar com a poluição provocada por motores a diesel ainda é um desafio	39
<b>MARKETING</b>	
Novo dirigível Ventura, da Goodyear, alça vôo sobre cidades brasileiras	40
<b>ABASTECIMENTO</b>	
Excesso de veículos prejudica operações de abastecimento em São Paulo	42
<b>CAMINHONEIROS</b>	
Com nova entidade, categoria terá força e representatividade nacional	44
<b>RECICLAGEM</b>	
Ciclo de cursos mostra soluções práticas para dificuldades do setor	46
<b>FINANCIAMENTO</b>	
Sob novo comando, Banco DaimlerChrysler terá expansão em 2003	47
<b>INFRA-ESTRUTURA</b>	
Setor de transportes se mobiliza pela liberação dos recursos da Cide	56

## SEÇÕES

Editorial	3	Atualidades	48	Custos Operacionais	53
-----------	---	-------------	----	---------------------	----

**Nossa obsessão  
pela qualidade  
não pára de  
atrair parceiros.**



A Tipler coloca qualidade em tudo o que faz. A Rede de Concessionários Tipler é prova disso. Cresce num ritmo acelerado e atrai cada vez mais parceiros de qualidade por algumas razões bem simples. Suas bandas pré-moldadas, por exemplo, estão dando show de rendimento quilométrico. A assistência técnica, prestada por uma equipe altamente qualificada, está permanentemente na estrada, auxiliando os clientes de perto e ministrando cursos constantes de aperfeiçoamento. E também porque, agilidade como a da Tipler, ninguém oferece. Nossa qualidade também tem atraído prêmios, conquistado distinções e certificações que muito nos orgulham. Mas o que a gente gosta mesmo de receber é o reconhecimento do mercado.



# Accelo, a estrela urbana da Mercedes

**Caminhão desenvolvido no Brasil – conhecido como Projeto LTC, de *Light Truck Concept* – o novo produto chega ao mercado em duas versões, de 7 e 9 toneladas brutas**

Os tempos mudaram bastante. As cidades tornaram-se responsáveis pelas grandes concentrações de pessoas e negócios. Nos caminhões, essa transformação é perceptível no perfil de produção e vendas das montadoras brasileiras. Nos anos de 2001 e 2002, respectivamente, 44,5% e 40% dos caminhões vendidos estavam enquadrados nas categorias semileves e leves, destinadas às aplicações urbanas. Nos primeiros quadrimestres de 2002 e 2003, pela ordem, essas faixas responderam por 41,8% e 41,4% da comercialização.

Nesse quadro, o destaque absoluto cabe aos caminhões localizados na faixa leve, os mais produzidos e vendidos no mercado brasileiro. De cada 10 unidades comercializadas, três são dessa categoria, que vai de 6 a 10 toneladas de peso bruto total. Trata-se de uma faixa líder e, ao mesmo tempo, desafiadora: é a de menor preço e a mais concorrida no mundo dos caminhões.

É justo e racional, portanto, que a marca Mercedes-Benz, líder há mais de três décadas no mercado de caminhões no Brasil, iniciasse sua trajetória de significativas mudanças pela faixa mais visada de veículos de cargas. A materialização disso ocorre, agora, com o lançamento dos leves de nome Accelo, em duas versões, o Accelo 715 C e o Accelo 915 C, de 7 e 9 t de peso bruto total. O 915 já está no mercado, com preço sugerido de R\$ 73 mil. O 715 virá no segundo semestre.

A DaimlerChrysler do Brasil,

responsável pela marca Mercedes-Benz, destaca que a mudança foi total. A começar pela cabine, com dimensões compactas, sem abdicar, contudo, de indispensáveis itens de ergonomia e conforto. O chamado habitáculo foi concebido para três ocupantes – motoristas e dois ajudantes. Do tipo avançada, a cabine tem estrutura de aço revestida com chapadas zincadas em dupla camada por processo eletrolítico. Vem nas cores branca, azul, amarela, vermelha e verde. A cor prata é feita sob encomenda. O fabricante destaca que os pára-lamas do Accelo são em material plástico, de baixo peso e boa “deformação plástica, reduzindo a necessidade de substituição após pequenas colisões.”

No lado interno da cabine, os três bancos têm encostos individuais e três apoios de cabeças reguláveis. Ou seja, não há discriminações entre os tripulantes. Um dos encostos de banco, o do meio, é rebatível.

Pode, nesse caso, transformar-se em mesa de trabalho e abrigar, por exemplo, prancheta, laptop, teclado de emissão de dados – num conceito de cabine-escritório.

Outra comodidade, que os tempos modernos reivindicam, é o porta-objetos posicionado entre o banco do motorista e dos ajudantes. No local, equipado com tomada elétrica de 12 volts, a tripulação pode depositar celular, carteira, canetas e outros objetos.

Em todo momento, o Accelo é destacado como portador de atributos de conforto de um automóvel. Nesse sentido, traz como item de série coluna de direção regulável, acionamento elétrico dos vidros e ar-condicionado.

A DaimlerChrysler destaca, ainda, no Accelo, o pára-brisa colado que auxilia na eliminação de ruídos, vibrações, infiltração de água e outras mazelas que potencializam o desconforto e aporrinham a manutenção.

## FICHA TÉCNICA

	715 C	915 C
<b>Motor</b>		
Modelo	MB OM 612 LA	MB OM 904 LA
Tipo	Turbocooler	Turbocooler
Cilindros	5, em linha	4, em linha
Potência	156 cv a 3.800 rpm	152 cv a 2.300 rpm
Torque	34 kgfm de 1.400 a 2.600 rpm	59 kgfm de 1.200 a 1.500 rpm
<b>Transmissão</b>		
Câmbio	MB G 33-5	Eaton FSO 4405
Nº de marchas	5, sincronizadas	5, sincronizadas
<b>Freios</b>		
	A disco nos eixos dianteiro e traseiro	A disco nos eixos dianteiro e traseiro
<b>Pesos</b>		
<b>Chassi</b>		
Tipo	Material LNE 50, escada, longarinas e travessas parafusadas, 194x65x4,5 mm	Material LNE 50, escada, longarinas e travessas parafusadas, 195x65x5,0 mm
<b>Tanque comb.</b>	150 litros	150 litros



**Algumas virtudes do Accelo: fácil de dirigir, cabine com célula de sobrevivência e motores nos padrões Euro III**

**PAINEL, OH! O PAINEL** – Um componente que chama a atenção em qualquer veículo é o painel. Dele se exige, além do design ergonômico, dispositivos que facilitem o conforto ao dirigir. O Accelo, segundo seu fabricante, tem tudo isso. “O desenho do painel de instrumentos é comparável ao de um carro de passeio, contando com hodômetro, tacômetro e hodômetros totalizador e parcial, além de tacógrafo padrão tipo DIN.”

O painel do Accelo tem à disposição do motorista, também, fundamentais dispositivos de indicações de desgaste. Traz, por exemplo, indicador de desgaste das pastilhas de freios, do nível mínimo dos fluidos de freio e da embreagem.

**MOTOR E FREIO** – De uns tempos para cá a Mercedes-Benz tem insistido na motorização eletrônica, avanço que será obrigatório praticamente a partir de 2004. O diretor de vendas, Gero Hermann lembra que a empresa foi pioneira na introdução do gerenciamento eletrônico da injeção de combustível em veículos comerciais, em 1998.

Claro, pois, que o Accelo teria que nascer eletrônico. A empresa destaca que o modelo 715 C, com motor OM 612 LA, tem turbocompressor de geometria variável, avançada injeção direta common-rail, e “baixíssimos” níveis de ruído, vibração e aspereza. O motor

do 715, de 5 cilindros, tem 156 cv de potência a 3.800 rpm. Já no 915 C, o motor é o OM 904 LA, também eletrônico, de 4 cilindros, com 152 cv de potência a 2.300 rpm.

Os modelos Accelo vêm com freios a disco ventilados nas quatro rodas – no 715 C acionados por hidrovácuo e no 915 C por sistema pneumático. Nos dois veículos há adição de válvula sensível a carga para minimizar o travamento.

**JÁ NASCE VUC** – O modelo 715 C tem duas distâncias de entre-eixos, 3.700 mm e 3.100 mm, quando oferece, respectivamente, 4.360 e 4.380 quilos de carga útil. Já o Accelo 915 C só vem com o entre-eixos de 3.700 mm, oferecendo, segundo a fábrica, a maior carga útil do segmento, de 5.800 quilos.

Com o 715 C, destaca enfaticamente a montadora, a Daimler Chrysler lança seu primeiro produto destinado ao segmento VUC – sigla de veículo urbano de carga, regulamento que privilegia a circulação de veículos de cargas pela cidade de São Paulo desde que respeitem as seguintes dimensões: comprimento de 5,50 m (de pára-choque a pára-choque) e largura máxima de 2,20 metros. Com o ângulo de esterçamento da roda interna de 52 graus e o diâmetro de giro de 12,30 m – “ou seja, 1,10 m menor que o modelo mais próximo da concorrência” – o VUC 715 C proporci-

ona uma “excelente” manobrabilidade nas áreas urbanas.

Os modelos Accelo para 7 e 9 toneladas brutas são indicados para várias aplicações e, como tal, podem utilizar vários modelos de carrocerias, entre elas carga seca, furgão com portas laterais, furgão isotérmico, furgão de alumínio, distribuição de bebidas e plataforma auto-socorro, só para listar algumas das mais importantes.

**CHASSI CORINGA** – Um dos itens que chama a atenção nos leves 715 e 915 é a altura do chassi, detalhe que permite a instalação de carrocerias com a linha de cintura mais baixa que os modelos existentes no mercado. Trata-se de uma providência fundamental já que cada vez mais se exige maior número de entregas nos centros urbanos.

O conceito de “cintura baixa” nasceu com o projeto. O Accelo tem longarinas retas e simétricas, podendo ser utilizadas nos dois lados do veículo, indistintamente.

Outro item destacado por Gilson Mansur, diretor-adjunto de vendas de veículos comerciais é a suspensão da chassi e da cabine, por molas parabólicas, “que lhe dão um rodar muito mais parecido com o de um automóvel.” Mansur diz que o objetivo em 2003 é vender 650 unidades do 915 e mais 400 do 715. Em 2004, a meta é comercializar 1.800 unidades, 900 de cada modelo. ■

# Um semipesado versátil e mais veloz

Com seu Mercedes-Benz 1728, que oferece uma série de opções aos clientes, a DaimlerChrysler objetiva ampliar sua fatia nos semipesados, a única faixa com expansão de vendas em 2002

**C**om a proposta de oferecer versatilidade, a DaimlerChrysler mostrou um novo caminhão destinado ao segmento que continua a apresentar crescimento neste ano, o dos semipesados. O modelo Mercedes-Benz 1728 sai da fábrica na configuração 4x2 com PBT de 16 toneladas, mas pode receber terceiro-eixo ou ser configurado como cavalo-mecânico para tracionar 35 toneladas. O modelo tem motor eletrônico MB OM-906 LA, de 6 litros, o grande destaque, com potência de sobra para o segmento, segundo a montadora. Com isso, atende aos clientes que querem um chassi 4x2 mais veloz para entregas rápidas ou um cavalo-mecânico para distâncias curtas e médias em aplicação rodoviária, com velocidades médias mais elevadas.



Com potência de 279 cv, o 1728 tem velocidades médias elevadas

O novo caminhão também vem com o freio auxiliar TopBrake como equipamento de série.

comercializou na faixa de semipesados 2.493 unidades, de um mercado total de 5.209 veículos.

## FICHA TÉCNICA DO MERCEDES 1728

<b>Motor</b>	
Modelo	MB OM-906 LA
Tipo	Eletrônico com intercooler
Cilindros	6 cilindros em linha
Potência	279 cv a 2.300 rpm
Torque	112 kgfm de 1.200 a 1.500 rpm
<b>Transmissão</b>	
Câmbio	Eaton F5 8209 A
Nº de marchas	8 mais 1 super-reduzida
Tração	4x2
<b>Suspensão</b>	
Dianteira	molhas semi-elípticas
Traseira	molhas semi-elípticas
<b>Freios</b>	
	tambor nas quatro rodas, com TopBrake de série
<b>Pesos</b>	
PBT/PBT c/3º eixo	16.000 kg/23.000 kg
PBTC	35.000 kg

A montadora acredita que o Mercedes-Benz 1728 será mais utilizado como cavalo-mecânico. Por enquanto, a instalação do terceiro-eixo e a transformação em cavalo-mecânico devem ser entregues a terceiros. O preço sugerido é de R\$ 120.000.

Nos quatro primeiros meses do ano, a DaimlerChrysler

A faixa dos semipesados em 2003 cresceu 3,8% em cotejo com janeiro/abril do ano passado. No período, outra faixa que expandiu foi a dos pesados, enquanto os segmentos de caminhões semileves, leves e médios decresceram.

Em 2002 o semipesado foi o único segmento que registrou expansão de vendas – 15.454 unidades, 2,5% mais do que em 2001.

A Mercedes-Benz está acossada pela Volkswagen na faixa de semipesados. No primeiro quadrimestre de 2002, a marca da estrela tinha 55,1% do segmento e a VW, 23,3%. No mesmo período de 2003, o placar está mais equilibrado: 47,9% para a Mercedes ante 34,7% para sua concorrente e contrária.



# ABTC 2003

**IV CONGRESSO NACIONAL INTERMODAL  
DOS TRANSPORTADORES DE CARGAS**

**DE 6 A 8 DE AGOSTO**

**CENTRO DE CONVENÇÕES**

**DO CEARÁ**

**FORTALEZA**

**INFORMAÇÕES**

**(0 XX 61) 321 7172**

**<http://www.abtc.org.br>**

**Venha debater os temas mais relevantes para o desenvolvimento do setor e conferir os mais novos lançamentos da indústria e da área de serviços para melhorar o desempenho da atividade transportadora.**

REALIZAÇÃO



Associação Brasileira dos Transportadores de Carga

APOIO INSTITUCIONAL



CONFEDERAÇÃO  
NACIONAL  
DO TRANSPORTE



INSTITUTO DE DESENVOLVIMENTO  
ASSISTÊNCIA TÉCNICA E  
QUALIDADE EM TRANSPORTE

ORGANIZAÇÃO



publicidade  
publicações  
e eventos

APOIO EDITORIAL



transporte  
A revista de notícias e análises do setor

# O que a Ford quer com o 4331

A montadora mantém a estratégia de investir em nichos de mercado que ainda não explora. Agora, com o Maxton 4331 passa a atingir uma nova faixa no segmento dos pesados



Cargo 4331: ideal para tracionar carretas de três eixos

**A** Ford Caminhões quer repetir neste ano o excelente desempenho de 2002 quando suas vendas cresceram 8,1% enquanto o mercado total decresceu 9,5%. Para continuar expandindo, a empresa ampliou sua linha de caminhões com o lançamento do cavalo-mecânico Cargo 4331, de 43 toneladas de capacidade máxima de tração. Está aplicando a mesma estratégia de 2002 quando investiu em novos nichos de mercado. Essa estratégia resultou da observação nos últimos dois anos da migração dos compradores entre segmentos e também do fortalecimento da sua rede de concessio-

nárias e do atendimento pós-venda aos frotistas e caminhoneiros.

Agora o objeto de desejo são os

pesados entre 40 e 43 toneladas, segmento que proporcionou vendas totais de 2.164 unidades em 2002, representando 15,5% do mercado de caminhões pesados.

Desde que foi criada a nova diretoria de caminhões e focalizada sua atenção no setor de caminhões, a Ford já fez mais de uma dezena de lançamentos entre novos e reestilizados. O Cargo 4331, denominado MaxTon, tem como alvos frotistas e proprietários de extrape-sados que operam em viagens de médias e longas distâncias. É ideal para tracionar carretas de três eixos.

“O segmento acima de 40 toneladas e abaixo de 45 toneladas é novo e pouco explorado”, afirma Flávio Padovan, diretor de Operações de Caminhões Ford. “A Ford vem ganhando espaço nessa faixa de mercado desde o lançamento do Cargo 4030, com capacidade de 40 toneladas, em 1995. A tendência é que cada vez mais clientes adotem



Distância entre-eixos de 3.560 mm adequada para semi-reboques de 30 paletes

essa opção mais racional e econômica”.

Segundo a Ford, em viagens de média distância, o frotista não necessita de todo o espaço e tecnologia embarcada oferecidos pelos extrapesados, que custam muito mais, e estes veículos acabam sendo subutilizados. Normalmente os frotistas não necessitam de todo o espaço e toda a tecnologia oferecidos pelos extrapesados e o que a Ford oferece é a medida certa que visa evitar a subutilização do veículo.

Um atrativo do Cargo 4331 para o comprador é o custo-benefício, segundo a montadora. “Além de oferecer ao transportador o desempenho, a segurança, a ergonomia e o confortos exigidos para certos tipos de transporte, o investimento inicial é muito mais baixo e há uma sensível redução dos custos operacionais do caminhão, com um excelente retorno sobre o investimento”, garante Padovan.

Para conquistar o cliente, a Ford oferece o produto com preço de R\$ 138 mil, comparado com o custo médio de R\$ 200 mil dos veículos pesados que transportam até 45 toneladas. Além disso, o cavalo-mecânico tem garantia de 200 mil km para o trem-de-força e intervalos de 30 mil km para as paradas de manutenção e trocas de óleo, um atrativo adicional para os frotistas.

Com motor Cummins turbo diesel aftercooler, o Cargo MaxTon 4331 tem potência de 303 cv e torque de 122 kgfm a 1.500 rpm. Uma das novidades no cavalo-mecânico é o sistema elétrico de série de 12 V com opção de um conversor para 24 V, para possibilitar a utilização de carretas com uma ou outra voltagem e facilitar a instalação de acessórios.

A distância entre a cabine e o início da carreta é de 2.098 mm e, com uma distância entre-eixos de 3.560 mm, o veículo é adequado para tracionar semireboques com capacidade de até 30 paletes.

Os dois tanques de combustível



**A Ford oferece garantia de dois anos ou 200.000 km para o trem-de-força**

tem capacidade de 550 litros e são interligados por meio de registro manual.

O modelo é indicado para ser usado em distâncias de até 800 km. Mesmo sem oferecer sofisticação e muita tecnologia, dispõe de itens de conforto como suspensão a ar no assento e ar-condicionado de série, mas se o cliente desejar, oferece o veículo sem ar-condicionado. Além disso, o usuário pode optar por uma versão com suspensão traseira pronta para a implementação de suspensão a ar.

Com essa combinação de vantagens a montadora tem em mira os usuários cuja necessidade de transporte não excede 42 toneladas e não querem pagar por modelos capazes de tracionar 45 toneladas e mais sofisticados. Por ser um produto mais simples, o caminhão da Ford é equipado com transmissão Eaton não sincronizada de 13 marchas, que vem com uma tecla “splitter” que permite a utilização de marchas baixas e altas, da quinta à oitava. Segundo a montadora, isso proporciona ao motorista maior conforto e melhor aproveitamento do torque e da potência do motor.

Na faixa dos pesados a Ford comercializou 338 unidades (do total de 5.340) nos quatro primeiros meses deste ano, representando uma expansão de 109,9% em relação ao volume de pesados ven-

dados no mesmo período de 2002.

No mesmo segmento de pesados, o maior crescimento no primeiro quadrimestre de 2003 foi da Volkswagen (vendas de 1.008 unidades, 277,5% superiores às dos primeiros quatro meses de 2002).

Como a Ford, a Volkswagen também explora a faixa dos pesados “menos pesados”, um nicho que se presume alojar 40% do mercado dos caminhões pesados.

Em relação ao mercado total, de janeiro a abril de 2003, a Ford comercializou 4.176 caminhões, abocanhando uma fatia de 19,3% das vendas.

A Ford também anunciou que vai investir R\$ 506 milhões até 2010 para renovar sua linha de caminhões. Do total, R\$ 206 milhões serão aplicados nos próximos três anos, incluindo investimentos em tecnologia e produtos, bem como em desenvolvimento da rede, comunicação, treinamento e capacitação de pessoal.

Atualmente, a rede Ford conta com 120 distribuidores, dos quais 41 trabalham exclusivamente com caminhões. Até o fim deste ano, com a inauguração de outros 30 concessionários, a Ford Caminhões terá 71 distribuidores exclusivos.

A ampliação de oferta de produtos em segmentos ainda explorados deverá continuar a ser uma tendência no mercado de caminhões. ■

Fotos meramente ilustrativas, com alguns itens opcionais.

**PICK-UP STRADA**

**DUCATO**



[www.fiat.com.br](http://www.fiat.com.br)

# Veículos comerciais Fiat

Leo Burnett

Não importa o tamanho da sua empresa.  
A Fiat tem um carro perfeito pra ela.

Nem toda empresa é do mesmo  
tamanho. Muito menos os produtos  
que elas comercializam.

A linha de veículos comerciais Fiat oferece  
um carro para o seu tipo de negócio,  
seja ele qual for. Se você precisa  
de agilidade, versatilidade, capacidade  
de carga e principalmente conforto  
no seu dia-a-dia, é muito provável que o  
seu futuro utilitário esteja neste anúncio.

**FIORINO**

**UNO FURGÃO**

**DOBLÒ CARGO**

0800 707 1000

Para mais informações,  
ligue e solicite o catálogo do  
veículo comercial que melhor  
se adapta ao seu negócio.



MOVIDOS PELA PAIXÃO. **FIAT**

# Iveco amplia suas apostas

Com o novo EuroTector 170, equipado com motor eletrônico para competir na categoria dos semipesados, e o EuroTech 740, na dos pesados, a montadora espera aumentar seu market share

**P**roduzidos na sua fábrica de Córdoba, Argentina, os novos caminhões da Iveco chegam ao Brasil para reforçar as apostas da montadora italiana nos segmentos de semipesados e pesados, em que no ano passado comercializou 206 unidades e 808 unidades respectivamente.

O EuroTector E 22 que vai disputar o segmento de semipesados e substitui o modelo EuroCargo 160, tem motor eletrônico que já atende às normas de emissões de poluentes Conama V (Euro 3) a serem adotados futuramente no Brasil. A novidade no motor é o sistema de injeção common-rail. Segundo a Iveco, é o caminhão mais ecológico no mercado brasileiro e o primeiro a atender às normas Conama V.

Com o lançamento do EuroTEch 740 6x4, a montadora tem em mira a aplicação em bitrens, um segmento em franca expansão nos últimos tempos.

A grande dificuldade na comercialização desses novos caminhões é o fato de serem montados na Argentina e, por isso, não podem ser adquiridos com financiamento do Finame, a taxas de juros mais baixas do mercado e concedido exclusivamente a produtos nacionais. Para amenizar o problema, a Iveco Latin America, cujo comando passou a Flavio Ferraris desde fevereiro deste ano, anunciou uma linha de crédito para a compra de seus caminhões com taxas moderadas. ■



*EuroTector E 22: motor eletrônico com sistema de injeção common-rail*



*EuroTech 740: cavalo-mecânico preparado para tracionar composição bitrem*

## FICHA TÉCNICA

	EuroCargo Tector 170	EuroTech 740
<b>Motor</b>		
Modelo	Iveco F4AE 0681	Iveco 821042L
Tipo	turbo com intercooler	turbo com intercooler
Cilindros	6 em linha	6 em linha
Potência	210 cv a 2.700 rpm	420 cv a 1.900 rpm
Torque	69 kgfm de 1.200 a 2.100 rpm	194 kgfm a 1.100 rpm
<b>Transmissão</b>		
Câmbio	Eaton F5-5306 A	ZF 16 S 221 OD
Nº de marchas	6 sincronizadas	16 sincronizadas e 2 à ré
<b>Tração</b>	4x2	6x4
<b>Suspensão</b>		
Dianteira	molas semi-elípticas	molas semi-elípticas
Traseira	molas semi-elípticas	molas parabólicas
<b>Freios</b>	Duplo circuito a ar comprimido a tambor nas quatro rodas	duplo circuito a ar comprimido a tambor nas seis rodas
<b>Pesos</b>	PBT de 16.000 kg	PBTC de 74.000 kg

# NÃO BASTA ESTAR NO AR. É PRECISO ENXERGAR LONGE.

## CONTROLSAT. SISTEMA DE MONITORAMENTO DE FROTAS, VIA SATÉLITE.

Só quem opera com alta tecnologia tem visão ampla do mercado. O Sistema Controlsat atua a partir da constelação de satélites **Inmarsat**, disponibilizando importantes diferenciais aos usuários, o quais proporcionam altos ganhos operacionais para sua empresa.

- Na gestão de riscos, sua frota pode ser administrada através de cercas eletrônicas, áreas de riscos ou ainda através da geração de alarmes de sensores, previamente configurados.
- Na gestão Logística, as frotas podem ser otimizadas através do acompanhamento de rotas pré-estabelecidas e transmissão de mensagens macros ou textos livres, evitando atrasos e multas decorrentes.
- A Controlsat oferece, ainda, dois softwares: *Unit* e *Multi*, para que sua frota tenha um acompanhamento sob medida, seja qual for o porte da sua empresa, sem duplicar cobrança nas suas filiais, fornecedores e clientes.

Agora, você já pode planejar melhor seus negócios e garantir a tranquilidade do seu cliente, basta utilizar o Sistema Controlsat, único que não perde a sua empresa de vista 24 horas por dia.

### MAIOR COBERTURA. UMA VANTAGEM QUE NÃO PODEMOS DEIXAR NO AR.

O sistema Inmarsat não tem limitações, emite e recebe dados de forma bidirecional. Sua cobertura é maior que os outros sistemas em operação, além de realmente abranger toda a América do Sul e atuar em todos os continentes.



Consulte-nos.  
**HOT LINE 11-5574.0216**  
[www.controlsat.com.br](http://www.controlsat.com.br)  
[controlsat@controlsat.com.br](mailto:controlsat@controlsat.com.br)

# Um desfile para recuperar vendas

**A Scania mostrou sua linha completa de ônibus, incluindo três novos modelos, em uma turnê de 80 dias pelo Brasil. Além de exibir inovações, a montadora retomou negócios perdidos em 2002**

**E**m 2002 a marca Scania vendeu apenas 327 chassis de ônibus, queda de 61,7% em relação ao resultado de 2001. A alta de preços foi determinante para o decréscimo nos negócios.

Em 2003, a Scania começou diferente. Denominado Projeto Ponto a Ponto, a marca fez uma turnê pelo Brasil com o objetivo de mostrar aos clientes e autoridades locais toda sua linha de ônibus rodoviários e urbanos, incluindo três novos modelos: o I94 UB 6X2\*4 com carroceria de 15 metros e piso baixo, o K124 IB 8x2 com Opticruise e o F94 HA 6x2 articulado.

O desfile deu resultados também em vendas. Tanto assim que, no primeiro quadrimestre, a montadora de origem sueca comercializou – ajudada pela mostra itinerante – 232 chassis de ônibus, um crescimento de 84,1% sobre o mesmo período de 2002.

“Algumas vendas são fechadas no próprio evento, no calor da apresentação. Mas a maioria resulta do desenvolvimento das conversas iniciadas no dia da apresentação. Quando o projeto Ponto a Ponto terminar, ainda seguiremos contabilizando negócios durante meses”, afirmou Wilson pereira, diretor de Vendas de ônibus da Scania.

A média de público de cada apresentação foi de 250 pessoas, incluindo clientes, autoridades locais e jornalistas.

O evento mobilizou 400 pessoas, entre motoristas, vendedores



*Foram comercializados 60 chassis antes do término da caravana de concessionárias e funcionários da montadora.*

Duas semanas antes do término da caravana, a Scania já contabilizava a venda de 60 chassis de ônibus. O objetivo da empresa com essa iniciativa era comercializar 200 unidades até o final do semestre, o que foi alcançado.

O desfile de ônibus apresentou aos empresários as carrocerias Svelto e Campione 3.65 da Comil, Paradiso 1200, Paradiso 1800 Double Decker e Viale da Marcopolo, Urbanuss Pluss e Vista Buss HI da Busscar, Apache S21 VIP e Century da Irizar. Além de seus produtos, as encarregadoras participaram financeiramente do projeto.

**PRODUTOS E OBJETIVOS** – Com o urbano L94 UB 6 x 2\*4, integrante da mostra itinerante, a Scania quis apresentar uma alternativa (aos modelos articulados e biarticulados de preços mais elevados) para os grandes centros, quando não se justifica o alto investimento nesses tipos de ônibus. A versão da Scania tem piso baixo, sem degraus de acesso nas portas dianteira e central.

Foi mostrado também o F94 HA

6x2/2, o primeiro chassi articulado da linha de produtos da montadora, equipado com motor eletrônico de 9 litros e 300 cv que atende às exigências de limite de emissões do Conama V (Euro III).

A caravana também contou com o chassi rodoviário K124 IB 8x2, que tem como novidade o sistema Opticruise de caixa automática de câmbio.

O giro atravessou o território nacional, seguindo do Rio Grande do Sul ao Nordeste e depois ao Norte, acompanhando a faixa litorânea na maior parte do trajeto, até Belém, e retornando pela região central do País até chegar à capital paulista.

Mesmo antes do Projeto Ponto a Ponto, a montadora começou bem o ano. Em janeiro, a Gontijo, de Belo Horizonte, o maior frotista rodoviário Scania no mundo, com uma frota estimada em 1.100 unidades fez uma encomenda de 105 ônibus da marca. Os veículos, modelos K124 IB 6x2 equipados com motor eletrônico de 420 cv, ar-condicionado, suspensão a ar, fazem parte do programa de renovação da frota da operadora adiado em 2002. 🍀