

Destaque: Terceirizar manutenção é tendência nas grandes transportadoras

Rede **ASSOBENS** Magazine

Edição 272

Sabe o que ele carrega?
LUCRO!

Atego 2425 6x2, um caminhão cuidadosamente bem calibrado para gerar alta rentabilidade

- >> **Atacadista da Paraíba** aposta nos Mercedes-Benz
- >> Veja como o sistema **MBKS** pode ajudá-lo a escolher seu caminhão
- >> **Governo de Minas Gerais** compra Sprinter para ambulâncias
- >> Novo marco nas **exportações de ônibus**

Nome: Antônio Carlos Francisco

Idade: 46 anos

Cidade: São Paulo

Há quantos anos dirige: 28

**Quilômetros rodados até o
reparo do motor:**

Entre 1.200.000 km

e 1.300.000 km

Por que usa Mobil Delvac:

Uso Mobil Delvac por causa
do rendimento. E por não
dar baixa de óleo na troca.



Mobil Delvac
Vida longa para o seu motor



Ganha mais quem cuida bem

*“O lucro é consequência do serviço prestado, não do negócio realizado”.
Comandante Rolim Adolfo Amaro*

Se há uma coisa que deve ser levada muito a sério no transporte é a manutenção de seu veículo de trabalho. Seja ele caminhão, van ou ônibus, não dá para vacilar neste quesito. Excetuando-se as vans, estamos falando de equipamentos que valem, em média, trezentos mil reais. Diferente de há dez ou quinze anos, quando a tecnologia embarcada ainda era incipiente, hoje em dia, para melhorar a rentabilidade e eficiência do transporte, um veículo Mercedes-Benz vem dotado com uma série de componentes eletrônicos gerenciados por computador. A tecnologia não é luxo, ela existe para facilitar a vida do transportador e, mais ainda, auxiliar sua atividade para ser ainda mais lucrativa.

Se de um lado essa nova safra de caminhões altamente tecnológicos permite maior rentabilidade ao transportador, de outro, esses veículos carecem sempre de mão-de-obra especializada. Sistemas eletrônicos não aceitam nenhum tipo de quebra-galho. Por isso não vale a pena arriscar. Serviços mal feitos ou a utilização de componentes não originais podem comprometer seriamente todo o conjunto. E aí é prejuízo na certa.

Portanto fuja do famigerado “barato que saiu caro”. Não confunda um Atego com um 1113. Não pense, de modo algum, que caminhão é tudo igual. Mais do que caminhão, em um estágio bem mais avançado, a Mercedes-Benz produz máquinas de transportes concebidas para oferecer alta rentabilidade. Nunca abra mão das manutenções preventivas recomendadas pela fábrica e faça-as, sempre, na rede de concessionárias autorizadas. Seguindo esta receita simples, e até econômica, você estará agregando valor ao seu veículo e evitando aborrecimentos financeiros.

Recomendo a leitura desta edição com especial atenção à reportagem que se inicia na página 8 com o título “manutenção é com especialistas”. Na matéria é possível compreender, com ricos exemplos, como é possível, também na hora de cuidar do caminhão, sair lucrando. 🚗

João Batista Saadi
Presidente da Assobens



06 Notas

08 Contrato de manutenção

O negócio agora é focar em seu ramo de atividade e, na hora de parar o caminhão na oficina, deixar os serviços nas mãos de especialistas.

14 Nordece

O maior e mais tradicional atacadista da Paraíba quer padronizar sua frota com veículos Mercedes-Benz.

18 Carona Técnica

Acompanhe o extraordinário desempenho do Atego 2425 6x2, um caminhão feito sob medida para dar lucro.

24 Sprinter

Depois de concorrências com diversas marcas, governo mineiro escolhe Sprinter para ser utilizada como ambulância no estado.

26 Exportação

Mercedes-Benz comemora marca de 160 mil ônibus fabricados em São Bernardo do Campo, SP, e exportação para mais de 50 países.

28 Tecnologia

Sistema MBKS facilita a escolha do veículo mais apropriado.



Rede **ASSOBENS** Edição 272 Magazine

Editor: Mauro Cassane

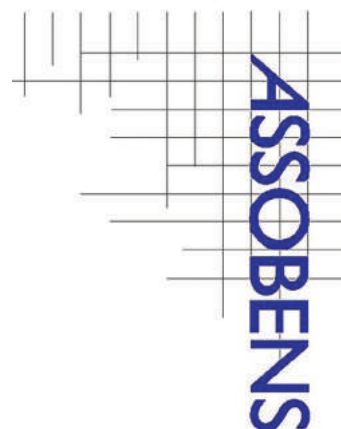
Repórteres: Renata Bueno e Vanessa Garbo

Projeto Gráfico e Diagramação:

Renata Bueno

Fotolitos e impressão: HR Gráfica

Permitida a reprodução de qualquer artigo desde
que mencionada a fonte



Av. Arnolfo Azevedo, 26 - São Paulo - SP

CEP: 01236-030

Fone: (11) 3673-3644 - Fax: (11) 3873-3681

email: assobens@assobens.com.br

www.assobens.com.br

Diretoria Executiva

Presidente: João Batista L.P. Saadi

1º Vice Presidente: Maximino Pinto Rodrigues

2º Vice Presidente: Rui Carlos Chitto

3º Vice-Presidente: João Batista Davoli

Coordenador: João Antônio Ramos

DO JEITO QUE O CLIENTE GOSTA

A Mercedes-Benz do Brasil apresenta uma novidade estética para os caminhões de sua Linha Tradicional. A partir dos veículos ano/modelo 2009, as cabinas passam a sair da linha de produção sem as faixas decorativas. Essa medida facilita a adesivagem do logotipo da marca do cliente, contribuindo para uma melhor padronização da frota. A Linha Tradicional é formada por campeões de vendas da Mercedes-Benz no País, como o leve 710, o médio L 1318, os semipesados L 1620 e 1718 e o pesado LS 1634. Também integram essa família, o semipesado 2423 e o pesado 2726, modelos indicados para o segmento da construção civil.

A alteração visual das cabinas inclui a retirada das faixas decorativas das portas e da tampa dianteira dos caminhões. Também houve a eliminação do logotipo de designação

comercial do veículo, que até então era aplicada na tampa dianteira dos modelos 710, 1718 e 2423.

Algumas denominações permanecem em destaque nas portas das cabinas, como “Electronic” para identificação de todos os modelos da Linha Tradicional equipados com motor eletrônico, “Classic” para o L 1620 com motor mecânico e “Plus” para as versões do 710 com freio a ar.

Essa iniciativa de aprimoramento torna os modelos da Linha Tradicional mais alinhados esteticamente às famílias Accelo, Atego, Axor e Actros. “Com isso, a Mercedes-Benz demonstra, mais uma vez, seu compromisso com a evolução constante de seus produtos, orientando-se sempre pelas necessidades de seus clientes e pelas demandas do mercado”, diz Eustáquio Sirolli, gerente de Marketing de Produto - Caminhões da Mercedes-Benz do Brasil.

NOVA ETAPA DO ATEGO ROAD SHOW NO LITORAL PAULISTA

A Mercedes-Benz realizou em Santos, no litoral paulista, a primeira etapa do Atego Road Show 2009, ação itinerante de demonstração dos caminhões semipesados Atego 1518, 2425 e 2428 para frotistas e caminhoneiros. O evento aconteceu nas instalações da Divina Litoral, concessionário da marca na cidade. Lançado em junho do ano passado, o Atego Road Show 2008 contou com 30 eventos, até dezembro último, realizados em parceria com 33 concessionários, envolvendo a participação de mais de 1,1 mil clientes e mais de 800 empresas.

Para o primeiro semestre deste ano estão previstas 16 etapas do Atego Road Show, todas no estado de São Paulo. Durante essas ações, a Mercedes-Benz e seus concessionários destacam para os clientes vantagens oferecidas pelos caminhões Atego 1518, 2425 e 2428, como robustez no trânsito intenso das áreas urbanas e agilidade na estrada, tecnologia avançada, reduzido consumo de diesel e excelente relação custo-benefício.

Em cada uma das localidades, os clientes são recebidos para diversas atividades. A exposição dos caminhões e do motor eletrônico do Atego e

a realização de palestras técnicas enfatizam os diferenciais dos produtos da marca para o segmento de semipesados, como, por exemplo, o reduzido custo operacional, que assegura maior rentabilidade nas operações de transporte. Durante as palestras, também são apresentados alguns destaques do pacote de produtos e serviços de pós-venda oferecidos pela Mercedes-Benz, o mais completo do mercado brasileiro.



DE OLHO NO ETANOL

O constante crescimento das vendas de álcool no Brasil, a intenção de parceiros de comercializar internamente a produção e a demora na abertura de mercados estrangeiros levaram a Petrobras Biocombustível a projetar o direcionamento de quase metade da produção de etanol em 2013 para o mercado nacional.

A Petrobras Biocombustíveis pretende investir, como sócia minoritária, em 20 usinas de álcool no país. De acordo com o modelo de negócio idealizado pela estatal, as usinas terão como sócios um produtor nacional majoritário

e dois investidores minoritários - a Petrobras, com fatia de até 40%, e um parceiro estrangeiro. De acordo com as projeções contidas no Plano de Negócios 2009-2013, dos 3,9 bilhões de litros de etanol que as empresas com participação da Petrobras Biocombustíveis estiverem produzindo ao fim do quinquênio, 1,8 bilhão de litros serão destinados aos revendedores nacionais. As projeções indicam que, em 2013, 1,9 bilhão de litros serão destinados ao mercado externo, enquanto outros 200 milhões de litros serão fabricados na Colômbia.

RÉGIS BITTENCOURT COM NOVA PRAÇA DE PEDÁGIO



A OHL Brasil informou que a concessionária Auto-pista Régis Bittencourt iniciou, dia 10 de março, a cobrança de pedágio em mais uma praça na Rodovia Régis Bittencourt. A praça, localizada no km 57, região de Campina Grande do Sul, PR, é o quarto posto na rodovia a iniciar a cobrança da tarifa, que custará R\$ 1,50 para carros de passeio. Em nota, a empresa destaca que o valor do pedágio foi calculado de acordo com o contrato assinado com o governo federal em 14 de fevereiro de 2008, que estipula que o valor oferecido no leilão seja corrigido pela variação do IPCA de junho de 2007 ao mês anterior ao início da cobrança na rodovia. Com o início da cobrança, sobe para 18 o número de postos de pedágio nas cinco rodovias federais arrematadas pela OHL em leilão federal realizado no final de 2007. No total serão implantadas 29 praças de arrecadação.

MAIS GÁS

A Petrobras inaugurou a segunda fase das obras de ampliação da Unidade de Tratamento de Gás de Cacimbas (UTGC), no município de Linhares, ES, a 50 quilômetros de sua sede. O Polo de Gás foi projetado para processar gás natural proveniente de diversos campos terrestres do norte capixaba e de campos marítimos

situados em frente ao litoral do Espírito Santo. .

Com a inauguração, a capacidade do Pólo Cacimbas passa a ser de 11 milhões de metros cúbicos por dia de gás e de 2,4 mil metros cúbicos diários (15 mil barris) de condensado. A primeira fase da Unidade de Tratamento de Gás de Cacimbas teve início em fevereiro de 2006.

Manutenção é com

Grandes transportadoras e operadores logísticos estão se dando conta de que financeiramente não vale mais a pena cuidar de seus caminhões com oficinas próprias. O negócio agora é confiar esses serviços à rede de concessionárias e focar-se unicamente em sua atividade: transportar

Uma verdadeira revolução está em curso no transporte rodoviário brasileiro desde finais dos anos 1980. Quem conhece um pouco o setor pode perceber isso e, muitas vezes, se surpreender com a espantosa velocidade com que as mudanças acontecem. Tradicionais empresas familiares passaram o comando para grupos multinacionais, outras gigantes simplesmente desapareceram. Quem relutava a profissionalizar profissionalizou, transportador virou operador logístico e até o termo “bruto” para designar caminhão há anos caiu em desuso.

As grandes transportadoras agora são empresas bem estruturadas, com preocupações com recursos humanos, custos, rentabilidade, gerenciamento ambiental, informatização e controle da frota com recursos ultra-modernos com a utilização de satélites que orbitam pela Terra. Motorista virou condutor, recebe treinamento periódico, anda uniformizado e, em alguns casos, funcionam até como relações públicas da empresa. Quem poderia imaginar algo assim lá pelos anos 1970?

Os caminhões, que antes eram brutas máquinas de transporte, por conta do desconforto, agora são equipamentos sofisticados, que esbanjam comodidade e alta tecnologia. No caminhão moderno o motorista não precisa ficar “de ouvido” no motor para ver se vai ou não ter problemas na viagem. Tudo aparece ali, no painel, no display do computador de bordo. Por isso mesmo, e esta é outra mudança muito clara, o perfil dos motoristas passou daqueles homens que mal sabiam ler para profissionais bem formados e, mais ainda, informados.

Outra mudança, ainda em pleno curso, reside na forma como se fazia e agora se faz a manutenção dos caminhões. O comum, até pouco tempo, era todo grande, médio ou pequeno transportador ter um canto em seu pátio para funcionar uma oficina e borracharia. Era aquele lugar, muitas vezes sujo, nos fundos, com mecânicos confusos, pouco amistosos, buscando meios de cuidar de uma frota composta por diversas marcas. Era comum (ainda é normal



especialistas

hoje em dia) os mecânicos conhecerem bem determinado produto mas ignorarem completamente outro modelo da mesma marca. E quando chegava um caminhão com alguma inovação? Pode apostar. É problema na certa na hora de fazer algum ajuste. Sem contar os custos para ter um razoável estoque de peças.

Este perfil está mudando bem rapidamente. Cada vez mais as grandes transportadoras percebem o quanto sai mais em conta terceirizar seus serviços de oficina com quem é especializado neste negócio. “Se o caminhão for Mercedes-Benz não há nenhum outro lugar mais especializado do que nossa rede de concessionárias”, diz Ari de Carvalho, diretor de Pós-Venda da Mercedes-Benz do Brasil. De acordo com Carvalho, todo pessoal técnico das distribuidoras da marca, em todo território nacional, é periodicamente treinado para prestar sempre serviços especializados. “Não lançamos nenhuma inovação no mercado sem antes fazer um criterioso treinamento com todos os mecânicos e técnicos da rede Mercedes-Benz”.

Foco no transporte - Por esta razão, cada vez mais transportadoras, conscientes dos altos custos de se manter uma oficina especializada para atender os atuais caminhões modernos, estão partindo para a terceirização destes serviços, firmando contratos de manutenção com a própria montadora. “A manutenção de nossa frota é 100% terceirizada”, conta José Claudio Seregatti, engenheiro de manutenção da Transportadora Americana. A transportadora, que fica na cidade de mesmo nome, no interior de São Paulo, tem 76 caminhões Mercedes-Benz e utiliza-se dos serviços das concessionárias da marca onde tem suas filiais: **Pirasa**, em Campinas, SP; **De Nigris**, em São Paulo; **MinasMáquinas**, em Belo Horizonte, MG, e **Divesa**, em Curitiba, PR.

De acordo com Seregatti, com a terceirização a TA passa a dedicar-se exclusivamente ao seu ramo de atividade. “A administração das oficinas, estoques de peças, mecânicos e espaço físico gerava um grande investimento, era muito oneroso. Sem contar que nunca havia a garantia dos



serviços prestados”. Com a manutenção da frota da TA a cargo das concessionárias esses problemas terminaram e a empresa ainda conta com mais agilidade e total garantia dos serviços prestados. “Além disso, há outra vantagem significativa. Nossos caminhões passaram a ter maior valor de revenda uma vez que só utilizamos mão-de-obra especializada e peças genuínas”.

Para Mauro José Battistini, assessor de frotista da concessionária **De Nigris**, a grande vantagem de se fazer contratos de manutenção, que é sinônimo de terceirização de oficina, é a comodidade de se poder contar com serviços especializados em todo território nacional, inclusive a qualquer hora do dia ou da noite. “Como estes contratos prevêem um rigoroso programa de manutenção preventiva, os custos mensais para o transportador acabam ficando baixos”. Battistini acredita que essa é uma forte tendência

no mercado e que a procura vai crescer. “Cada vez mais os empresários estão conscientes das vantagens deste serviço e da necessidade de manter-se focado no negócio transporte”.

Corroborando com Battistini, o executivo da TA diz que a manutenção preventiva reduz em até 50% as paradas dos caminhões por algum tipo de problema. “Uma preventiva bem feita praticamente anula defeitos inesperados”, diz Seregatti.

Da mesma opinião é Willians Gonçalves de Souza, coordenador operacional da Tropical Transportes Ipiranga. “Com o contrato de manutenção reduzimos significativamente nossos gastos com compra de peças, pois passamos a contar com uma preventiva mais eficiente e especializada”.

A Tropical Transportes Ipiranga possui contratos de manutenção para seus veículos Mercedes-Benz desde 2005, “quando compramos o Axor 1933, um veículo com

bastante sofisticação tecnológica, achamos mais vantajoso ter o contrato de manutenção do que ficar treinando nossos mecânicos. Depois, fazendo as contas, percebemos as vantagens e terceirizamos toda nossa frota com as concessionárias da marca”. A transportadora possui 78 caminhões Mercedes-Benz.

“O contrato traz garantia e apoio incondicional da fábrica, mantendo nossa frota com maior disponibilidade e sempre revisada”, conta Souza. “Com isso conseguimos ganhar tempo. Não precisamos mais fazer aqueles controles para saber quando cada carro tem que entrar em revisão, nem programar compra antecipada de peça. Quem cuida de nossa frota são profissionais da rede Mercedes-Benz e certamente eles são muito melhor capacitados que a gente”.

A frota da Tropical tem idade média de cinco anos e a empresa é especializada no transporte de produtos perigo-

sos e a granel. “Desde que fizemos o contrato de manutenção da frota ficamos mais tranquilos quanto à qualidade de nossos serviços”.

De acordo com Souza outra vantagem importante é a praticidade no gerenciamento de custos. “Agora gerenciamos os custos de manutenção de forma uniforme e prévia, temos a confiabilidade de contar com mão-de-obra especializada nos produtos e, acima de tudo, certeza da utilização de peças genuínas. Agregamos valor aos nossos caminhões. Na hora da revenda eles valem muito mais”.

Os caminhões da Tropical foram adquiridos na concessionária **Itatiaia**, de Barueri, SP. Na hora da manutenção, contudo, a transportadora utiliza os serviços das revendas próximas às suas filiais: **Miriam**, no Rio de Janeiro, **De Nigris**, São Paulo, **Norasa**, em Recife, e **Pirasa**, em Campinas, SP.



Rede Mercedes-Benz: mais que mecânicos, profissionais especializados nos veículos da marca



Mais competitividade - Quem não pode correr nenhum risco de ter um caminhão parado, como no caso dos atacadistas, onde os veículos são fortemente requisitados todos os dias. O Grupo Martins, maior atacadista do Brasil, que possui 162 caminhões Mercedes-Benz, também fechou contrato de manutenção para todos os veículos da marca. O grupo, um dos pioneiros a utilizar estes serviços, fechou os primeiros contratos em 2003. “O contrato tem nos proporcionado maior agilidade na disponibilidade dos caminhões”, conta Ilson Donizete, coordenador da frota. “Quanto menor o tempo do veículo parado em manutenção, maior é a competitividade do meu processo, assegurando melhor nível de serviço logístico”.

Os benefícios do sistema ficam evidentes quando se observa a crescente procura pelos contratos de manutenção. De acordo com dados da Mercedes-Benz, nos últimos anos, a demanda por novos contratos só vem aumentando. “Além de uma elevada taxa de renovação dos contratos em vigor, mensalmente somos procurados por empresas para

fechar outros contratos”, diz Ari de Carvalho, diretor de pós venda da Mercedes-Benz.

De acordo com Carvalho, só no primeiro semestre do ano passado foram negociados contratos para 750 caminhões do Grupo Luft, 150 da FEMSA e 100 da Votorantim Cimentos. Os contratos de manutenção do Programa Mercedes ServicePlus têm abrangência nacional assegurada pela Mercedes-Benz do Brasil, que, por meio de sua rede de concessionários, se responsabiliza pela manutenção, reparos ou socorro nos veículos do cliente, durante 24 horas por dia, não importando onde ocorram os serviços.

O contrato prevê cobertura do Mercedes Assistance 24 Horas, com garantia de intervenção da assistência técnica da fábrica para auxiliar o concessionário a liberar o veículo o mais rápido possível, a fim de que o cliente tenha sua frota sempre rodando e gerando receita. Além disso, o cliente não precisa administrar grandes passivos, como oficina, peças, ferramental e mão-de-obra. ☺

Para todos os bolsos

A Mercedes-Benz oferece dois tipos de contratos de manutenção que podem ser utilizados tanto para caminhões como também para ônibus: o Full Service, que como o próprio nome em inglês já enuncia, oferece serviço completo, ou seja inclui-se aí as manutenções preventivas e corretivas do veículo. E o Basic Service, lançado no ano passado, mais simples e mais em conta, prevê um programa de revisões preventivas. Em ambos os serviços a mão-de-obra especializada da rede de concessionárias está inclusa no pacote.

O Full Service é mais utilizado por grandes frotistas enquanto que o Basic Service é mais indicado para pequenos e médios frotistas. Na categoria Full a Mercedes-Benz já tem mais de três mil veículos atendidos. „O Basic Service abrange todas as revisões básicas e completas do veículo, incluindo óleos e filtros do motor e do câmbio, óleo do diferencial, filtro do secador de ar e lubrificação do chassi, além de outros itens”, explica Ari de Carvalho, diretor de Pós-Venda da Mercedes-Benz do Brasil.



Ari de Carvalho, diretor de pós-venda da Mercedes-Benz: serviços sob medida para grandes, médios e pequenos frotistas

O atacadista de Bayeux

Maior distribuidor de alimentos e produtos de limpeza da Paraíba tem sua sede na cidade de nome francês e busca padronização de sua frota com veículos Mercedes-Benz

Na Paraíba, vizinha à capital João Pessoa, fica um município batizado de Bayeux (pronuncia-se baiê, como se fosse na França mesmo). A cidade ganhou este nome nos anos 1950 para homenagear a Bayeux lá da França que foi a primeira cidade a ser libertada dos nazistas pelos aliados. Se quiseres chegar a Bayeux você deve perguntar assim: “onde fica baiê”.

É nesta cidade que o empresário Zezé Veríssimo Diniz montou a Nordece Atacadistas, há pouco mais de 30 anos. A empresa, cliente da concessionária **Unidas**, de João Pessoa, é a maior do estado, trabalha com mais de dois mil itens, tem uma frota de 49 caminhões sendo que apenas dois, mais antigos, não são Mercedes-Benz. “Estamos trabalhando para padronizar tudo com os caminhões da marca por duas razões: são veículos extremamente confiáveis e sempre contamos com total assistência da **Unidas**”, conta Diniz.

Além da Nordece, Diniz abriu recentemente, no mesmo espaço, a Nordil, distribuidora exclusiva de algumas marcas de alimentos. “O negócio de distribuição está em expansão, é mais

rentável mas o trabalho logístico exige muito mais”. Nesta empresa, Diniz trabalha também com agregados. “Temos cadastrados aproximadamente 30 autônomos e nossa maior exigência é que o caminhão esteja em excelente estado. Nossas entregas são sempre feitas rigorosamente nos horários previstos”.

De acordo com Diniz, a ideia agora é investir mais pesadamente na Nordil para ter uma menor dependência do transporte terceirizado. “Compramos recentemente um Mercedes-Benz 710 da Unidas e já temos programado mais algumas unidades. Precisamos agora formar uma frota nova e confiável para atender todas as cidades aqui da região”. Tanto a Nordece quanto a Nordil entregam produtos em todo o estado da Paraíba.

Para buscar mercadorias em São Paulo e Rio de Janeiro, a Nordece se utiliza dos serviços dos Mercedes-Benz LS-1634. “É um caminhão que só paro mesmo para fazer as manutenções preventivas de praxe. Até hoje nenhum deu problema”, ressalta Diniz que, muitas vezes, entra na boléia e faz questão de dirigir “para matar a saudade da estrada”. Naquele tempo Diniz comprava as mercadorias e fazia, ele próprio, a distribuição para seus clientes. ☺



Mercedes-Benz. Muito mais pelo seu sucesso.



Mercedes-Benz, marca do Grupo Daimler.



Oferecemos exatamente o que a sua empresa precisa para crescer e a

- Menor custo operacional.
- Menor consumo de combustível: até 37% mais econômico.*
- Maior valor de revenda: até 40% mais que a concorrência.**
- Melhor liquidez do mercado.
- 66 diferentes modelos e mais de 300 configurações.
- Peças genuínas em média 17% mais barato que similares da concorrência.***
- A maior Rede de Concessionários do Brasil.
- O melhor e mais completo pós-venda.



MATOSGREY



Mercedes-Benz

e alcançar os melhores resultados:

Esses argumentos exclusivos confirmam o nosso compromisso com o sucesso de sua empresa.

Afinal, a sua excelência é o nosso negócio.

CAC: 0800 970 90 90 • www.mercedes-benz.com.br

Fontes: (*) Testes de demonstração de produto Mercedes-Benz na frota de clientes.

(**) Molicar, Edição 516, de 7/5/2008. (***) Preços públicos pesquisados nos Concessionários Mercedes-Benz e marcas concorrentes para os principais itens de manutenção e desgaste.

Carona Técnica

Silencioso, robusto e econômico

Atego 2425 6x2 é feito sob medida para quem precisa encarar estradas e situações urbanas para levar sua carga. O semipesado da Mercedes-Benz consegue ser rápido e confortável sem perder a característica primordial para seu sucesso: a economia.







É preciso andar no Atego 2425 6x2 para conhecer, de fato, os serviços que este semipesado pode realizar. Não é por acaso que, quando nas demonstrações deste produto, empresários não hesitam em fechar negócio. O caminhão, de verdade, diz a que veio. Na composição baú, com 19 toneladas de lastro, se coloca em movimento em segunda baixa e mal se pisa de leve no acelerador, os 245 cavalos de força do motor OM 906 já chamam uma terceira, mais leve, e depois, outra, quarta, mais leve ainda. Com o vidro fechado e o ar-condicionado ligado a atenção se volta ao conta-giros para fazer as trocas na faixa mais econômica. O motor, na verdade, não se ouve.

Nas retas, o desempenho em baixa rotação surpreende, mantendo sempre o torque seguramente elevado. O que significa que o caminhão anda bem, mantém-se econômico mas, caso precise, e sempre precisa, de uma ultrapassagem, basta pisar um pouco mais no pedal da direita e a cavalaria

responde prontamente. Se entrar embalado na subida, o 2425 demora a perder rotação e essa característica permite mínimas reduções de marcha. Resultado: mais economia na tocada. E como depois de subida vem descida, por favor, faça a gentileza de poupar os freios. Acionado, o freio motor sabe exatamente o que tem que ser feito. Em conjunto com o Top Brake, item de série, a potência da frenagem é aumentada em até 30%. Passamos por trechos de serra mantendo segura velocidade baixa e nada de pé no freio.

Conforto – A cabina do Atego merece capítulo à parte. É ampla e, para um veículo cujo trabalho é orientado para cargas de médias distâncias, muitas vezes utilizado para entregas urbanas, é comum, além do motorista, dois ajudantes. Os três viajam, seguramente, com bastante comodidade e sem aquela desagradável sensação do encosta-encosta de pernas ou ombros.



O painel de instrumentos conta com diversas funções sempre bem sinalizadas: limitador de velocidade, piloto automático, despertador e muitas outras. O computador de bordo, que a princípio pode parecer complexo demais, em pouco tempo se torna um aliado amigável e imprescindível. Com navegação simples, o display oferece centenas de informações que facilitam a vida do motorista, do transportador e do mecânico da concessionária na hora da manutenção.

Para o motorista, a engenharia da ergonomia deixa, literalmente, tudo à mão. Todos os instrumentos para condução ou de conforto são acessíveis sem necessidade de se tirar a atenção da estrada. É possível, por exemplo, fazer os ajustes de altura do volante e do banco sem necessidade de contorcionismos. Os retrovisores auxiliares do lado direito facilitam a visão, eliminando o ponto cego do motorista, e os retrovisores principais ainda contam com comando elétrico dentro da cabine, possibilitando rapidez nos ajustes.







Dirigir passa a ser praticamente um prazer. Com a caixa de mudança G 85, e uma alavanca de transmissão bem parecida com a de um automóvel, a troca é macia e curta, permitindo agilidade sem perda de potência. Contar com a sexta marcha, mais longa, ajuda substancialmente na melhora do desempenho, além de permitir tocadadas em alta em grandes retões mantendo boa velocidade e sendo, o que é mais importante, boa economia.

A grande área envidraçada dianteira, simétrica às janelas laterais, facilita a condução, particularmente em si-

tuações de tráfego intenso em áreas urbanas. Na posição do motorista do Atego é possível ver tudo que se passa na dianteira e nas duas laterais da cabina.

Ver tudo e sentir o veículo sempre sob total controle é o que todo motorista deseja. As molas parabólicas na suspensão dianteira oferecem conforto mas, acima de tudo, estabilidade nas manobras.

E vale ressaltar que, o terceiro-eixo é de fábrica. Isso conta ponto, uma vez que o conjunto todo fica sob total responsabilidade da Mercedes-Benz. 

Socorro imediato

Para oferecer mais eficiência e agilidade na prestação de socorro, governo mineiro renova frota de ambulâncias com a aquisição de 240 furgões Sprinter

O governo do Estado de Minas Gerais abriu concorrência para comprar novas ambulâncias. Os principais requisitos: veículo versátil que permita a montagem de diversos tipos de ambulâncias e amplo espaço interno para garantir segurança e conforto aos pacientes socorridos.

Os furgões Sprinter Mercedes-Benz foram escolhidos por atenderem com bastante facilidade essa necessidade. Em negociação que envolveu as duas concessionárias da marca que atuam em Belo Horizonte, **Cardiesel e MinasMáquinas**, foi encomendado um lote de 240 unidades que serão distribuídas para diversos municípios do estado.

Desse total, 110 já foram entregues e o restante está programado para o próximo mês de abril. Os veículos serão entregues pelas duas concessionárias já implementa-

dos, ou seja, prontos para prestar qualquer tipo de socorro. “Os Sprinter são os mais adequados para esta aplicação tanto pela versatilidade quanto por oferecermos o melhor serviço de pós-venda”, diz Eliseu Alves Vieira, gerente de vendas de Sprinter e ônibus da **MinasMáquinas**.

Com a aquisição desse lote de comerciais leves Mercedes-Benz, a Secretaria da Saúde de Minas Gerais amplia o acesso da população aos serviços médicos.

O Sprinter tem se destacado neste segmento graças a características como as dimensões externas compactas do veículo, amplo espaço interno dos furgões, excelente performance, agilidade no trânsito e facilidade de dirigibilidade e manobras.

“Esses atributos asseguram uma operação com eficiência e confiabilidade, fatores essenciais para quem atua com transporte em saúde”, afirma Sérgio Galhardo, gerente de Vendas



Robustez do conjunto garante total confiabilidade

da Linha Sprinter da Mercedes-Benz do Brasil. De acordo com Saulo Silva Neiva, gerente de Sprinter da concessionária **Cardiesel**, não consta neste negócio contrato de manutenção, “mas vamos prestar toda assistência nas revisões e vamos acompanhar a operação para garantir seu pleno sucesso”.

Os furgões e chassis Sprinter destacam-se também pela facilidade e agilidade nos trabalhos de transformação dos veículos em vários tipos de ambulância e de UTI móvel. “Eles são reconhecidos no mercado de implementadoras pela robustez construtiva, o que contribui para a execução de um produto final de elevada qualidade”, diz Galhardo.

Versatilidade - A família de furgões Sprinter é formada por diversos modelos. São três versões de entreeixos (curto/3.000 mm, longo/3.550 mm e extra-longo/4.025 mm), além de teto alto e baixo, o que permite quatro opções

de capacidade volumétrica: 7 / 9,1 / 10,4 / 13,4 metros cúbicos. Os furgões asseguram altura interna de 1.633 mm, chegando a 1.855 mm no teto alto, garantindo uma área interna vantajosa para adaptar o veículo para diversas aplicações.

O chassi com cabina é oferecido com duas opções de entreeixos, 3.550 mm (com rodado duplo ou simples) e 4.025 milímetros (rodado duplo).

Este modelo Sprinter se destaca pela elevada capacidade de carga. A versão 413 CDI, por exemplo, chega a contar com carga útil de até 2.740 kg.

A linha Sprinter Mercedes-Benz, que também inclui o modelo van para transporte de passageiros, é formada por 33 configurações, assegurando ampla flexibilidade de escolha para os clientes. Trata-se da mais completa oferta do segmento de comerciais leves na faixa de 3,5 a 4,6 toneladas de peso bruto total. ☺

160 mil ônibus para o exterior

Um chassi rodoviário O 500 RSD vendido para a empresa Dan Dollars, da Nigéria, representa o marco histórico de exportações da Mercedes-Benz do Brasil.

Além de liderar o mercado interno de ônibus rodoviários, a fábrica da Mercedes-Benz, em São Bernardo do Campo, SP, também é a maior exportadora de ônibus e caminhões do País, atendendo atualmente cerca de 50 países ao redor do mundo. A marca da estrela alcançou recentemente marco histórico de 160 mil ônibus exportados. Essa conquista está representada por um modelo rodoviário O 500 RSD, que faz parte de um lote de seis unidades já encarroçadas adquiridas pela empresa Dan Dollars, da Nigéria. Os veículos foram comercializados pelo representante da Mercedes-Benz neste país africano, que é um dos principais mercados para onde são destinados os chassis de ônibus produzidos aqui no Brasil.

“Nossos produtos conquistaram reconhecimento ao redor do mundo por sua qualidade, durabilidade e confiabilidade e também pelo suporte de pós-venda que oferecemos aos clientes, assegurando a reposição de peças e a assistência técnica especializada”, afirma Kay Wolf Ahlden, diretor de Vendas de Veículos Comerciais Mercado Externo da Mercedes-Benz. Ao longo dos 48 anos de atuação no mer-

cado externo, a Mercedes-Benz já enviou seus produtos a mais de 90 países.

“Nós temos uma relação de longa data com nossos clientes, o que assegura a fidelidade aos nossos produtos e à nossa marca. Graças à longa experiência de quase meio século atendendo clientes nas mais diversas partes do mundo, nossa credibilidade é muito sólida em todos os mercados para onde enviamos os ônibus da nossa marca, o que é o caso da Nigéria”, conclui Ahlden.

Com cerca de 1,3 mil unidades adquiridas nos últimos três anos, a Nigéria é um dos principais mercados atendidos pela Mercedes-Benz do Brasil. As empresas de transporte de passageiros deste país africano valorizam atributos consagrados dos chassis de ônibus da marca, como qualidade, robustez, capacidade de





**Ônibus Mercedes-Benz
feito no Brasil: mercado
de mais de 50 países**

transporte e conforto, além da reposição de peças e facilidade de manutenção.

Entre os modelos mais comercializados para a Nigéria destacam-se o chassi OF 1721 com motor mecânico para transporte urbano e os chassis O 500 com motor eletrônico para longas distâncias rodoviárias, utilizados na interligação entre cidades do próprio país e também com países vizinhos.

Mercados e produtos - A Mercedes-Benz do Brasil exportou mais de 29 mil chassis de ônibus entre 2006 e 2008. Neste período, a Argentina, com 8.237 unidades, foi o maior comprador, seguida por Chile (5.237 unidades), Egito (4.114), Peru (1.707), Nigéria (1.298), África do Sul (1.158), Venezuela (969), Colômbia (834), Equador (824), Costa Rica (720), Jordânia (556) e Indonésia (494).

Considerando o triênio 2006 a 2008, a família de chassis rodoviários O 500, formada por quatro modelos para curtas,

médias e longas distâncias e para fretamento, alcançou o maior volume de vendas, com cerca de 9 mil unidades exportadas. Na linha de chassis de ônibus urbanos, destacaram-se os modelos OF de 17 toneladas de peso bruto total – PBT (mais de 5 mil unidades), os OF de 14 toneladas de PBT (mais de 4 mil) e o chassi de microônibus LO 915 (3,5 mil).

A fábrica da Mercedes-Benz do Brasil em São Bernardo do Campo é hoje centro mundial de competência da Daimler AG para o desenvolvimento e a produção de chassis de ônibus.

A montadora conta também com o maior CDT – Centro de Desenvolvimento Tecnológico da Daimler AG fora da Alemanha, onde desenvolve e testa os produtos e as tecnologias aplicadas a ônibus, caminhões e agregados. Pioneiro no Brasil, este CDT é também o maior da América Latina entre todos os fabricantes de veículos comerciais. 

Marcos históricos de exportações de ônibus da Mercedes-Benz do Brasil

- 1961 - Início das exportações, com 550 ônibus para a Argentina
- 2002 - 100.000 ônibus
- 2009 - 160.000 ônibus

Comodidade aos clientes

Mercedes-Benz implanta inovador sistema de consultoria em sua rede de concessionárias. O novo programa personaliza cada veículo na hora da venda e permite que o cliente tenha um caminhão exclusivamente adaptado às suas necessidades.

J á é tradicional na rede de concessionárias Mercedes-Benz atenção especial dos vendedores, na verdade consultores de negócios, quando um cliente busca uma solução de transporte personalizada. Hoje em dia é assim: o transporte ganha, cada vez mais, características individualizadas. O cliente quer, e com toda razão, rentabilidade e espera encontrar produto que ofereça a melhor relação custo/benefício.

Por isso, na hora da venda, o consultor da rede Mercedes-Benz procura sempre oferecer o que há de mais moderno em termos de tecnologia, custo-benefício e potência. Tudo de acordo com a necessidade de cada cliente. Tanto frotistas como caminhoneiros autônomos optam, principalmente, por itens de conforto e segurança que agregam valor ao veículo e o transformam em um negócio altamente rentável.

Em 2003, com a chegada das linhas Axor e Atego, os revendedores passaram a contar com uma infinidade de versões inseridas nestes dois modelos de caminhões. A grande variedade de combinações e configurações dos itens disponíveis para cada modelo demandava tempo e muita paciência dos possíveis compradores. Com certeza, em di-

versas vezes os clientes “esqueceram-se” de algum item. São tantas as opções para personalizar o caminhão que, muitas vezes, montar o veículo mais apropriado ficava muito parecido com montar um quebra-cabeças. Isso tanto para o cliente final como para o consultor de vendas, que perdia muito tempo ao telefone confirmando se essa ou aquela solicitação poderia ser inclusa na configuração final.

Para agilizar esse processo e otimizar o relacionamento entre rede e cliente, a Mercedes-Benz desenvolveu o MBKS, um sistema online de configuração de veículos para oferecer soluções com rapidez e precisão. Foram dois anos até que ele fosse adaptado e inteiramente implantado. “A partir da segunda metade do ano passado, conseguimos implantar o sistema em 100% da nossa rede. O processo foi demorado por conta da adaptação e do treinamento dado aos gerentes, assistentes e principalmente aos nossos vendedores” afirma André Perandin, coordenador do projeto. O sistema, utilizado há 17 anos na Alemanha, mudou toda estrutura interna da fábrica. Os concessionários agora trabalham em sintonia total com a produção dos veículos.

A possibilidade de configurar o caminhão em poucos

minutos fez com que houvesse um salto de 50 para 600 novas composições de itens de caminhões por mês. Hoje são dez opções de cores de cabina, sendo cinco sólidas e cinco metálicas, o que facilita também a padronização visual de suas frotas. Itens periféricos registraram aumento expressivo nas vendas a partir das simulações online: cabina teto alto do Axor (+ 115%), cabina leito do Atego (+ 200%), ar-condicionado do Axor (+ 230%), cor metálica (+ 400%) e Top-Brake para o Accelo (+640%).

De acordo com Eustáquio Sirolli, gerente de marketing

de produto, a demanda do cliente é o que define o tipo de veículo a ser produzido. “Nós estamos preparados para oferecer a solução mais precisa, o que faz da nossa consultoria um diferencial de mercado”. O sistema de consultoria permite diversas simulações online antes da efetivação do pedido. As simulações indicam também uma estimativa de custos e de prazo de entrega do produto. O MBKS faz ligação direta entre o pedido efetivado pelo cliente e a programação da produção, integrando a cadeia de suprimentos – fábrica, fornecedores e rede.



Na hora de escolher o produto: agilidade e todas as opções disponíveis



Sistema MBKS disponível em toda rede de concessionários Mercedes-Benz

Para otimizar ainda mais o processo de vendas, foram criados alguns pacotes previamente elaborados de itens que asseguram níveis elevados de desempenho, conforto e economia. São as linhas de opcionais Premium e Especialista. A primeira, formada por dois pacotes, agrega diversos itens à configuração básica do caminhão, o que aumenta seu valor agregado. Já a linha Especialista, inclui mais pacotes, com composições elaboradas de acordo com aplicações específicas, como é o caso dos segmentos de transporte de valores, distribuição urbana, coleta de lixo, basculante, betoneira e utilização militar.

Atualmente, cerca de 85% dos pedidos são feitos por meio do MBKS. Da média mensal de 200 consultas via telefone realizadas em 2006, no final do ano passado pulou para cerca de duas mil e seiscentas consultas online.

Rede de concessionárias – A evolução na sinergia entre fábrica e revenda é nítida. Eguinaldo Barros, gerente de vendas de caminhões da **Comercial De Nigris** em São Bernardo do Campo, SP, confirma o aumento das vendas. “Começamos a operar o MBKS em 2008 e as vantagens são inúmeras. A começar pela facilidade em montar veículos para mercados específicos como é o caso dos cegonheiros. Com todo know-how e experiência de nossos vendedores, nos antecipamos e

programamos os veículos com itens de segurança e conforto que são comuns nesse segmento.” Além disso, o prazo de entrega também mudou. “Ano passado com o mercado aquecido demorávamos cerca de seis meses para entregar um caminhão. Hoje, na hora de configurar o veículo, o sistema nos fornece o prazo de entrega, que gira em torno de 90 dias”, afirma Eguinaldo. Um dos clientes que já se beneficiou desse sistema inovador foi a Orica Brasil. A fabricante de explosivos programou a compra de seis unidades do Atego 1718 4x4. “Os veículos foram configurados pelo MBKS de acordo com a necessidade da empresa. Foram considerados itens exclusivos de conforto e segurança que, antes, por conta da demora, provavelmente não seriam inclusos”.

Na concessionária **Itadisa**, em Itajaí, SC, o treinamento dos vendedores foi realizado junto à área de treinamento da fábrica. De acordo com Gisele de Paula, supervisora de vendas, o sistema só trouxe benefícios. “O MBKS auxilia o vendedor nos aspectos técnicos e na apresentação da proposta ao cliente, que, por sua vez, escolhe cada item opcional na hora de montar o caminhão. Nossos clientes estão cada vez mais exigentes e a Mercedes-Benz inovou e se antecipou à essa tendência, o resultado é o crescimento nas vendas e satisfação assegurada ao cliente final”. 🚚



www.bancomercedes-benz.com.br
SAC: 0800 722 8499
Uma Empresa Daimler

Mercedes-Benz

Banco Mercedes-Benz

O único com a estrela

Conquistar o sucesso é tão simples quanto aprender um atalho. Você só precisa de um bom guia.

Seus sonhos são tão valiosos que merecem ser incentivados. E, para que eles se tornem realidade, você pode contar com os produtos e serviços do Banco Mercedes-Benz, que facilitam a compra do seu veículo e diminuem a distância até as suas conquistas. Deixe que a estrela do Banco Mercedes-Benz guie você.

AGORA **VOCÊ** TEM UM **CONSÓRCIO** DO SEU JEITO!

PLANO INTEGRADO

RODOBENS

O plano repleto de vantagens,
facilidades e rapidez na hora de adquirir
o seu caminhão Mercedes-Benz.



+ 4 contemplações mensais previstas¹,
+ 4 opções para entregas mensais por lance de aquisição e
+ 25 opções para entregas mensais após 18 meses².

Você pode utilizar **30%** do seu **Lance Livre**, reduzindo suas parcelas³.

1 - Conforme disponibilidade financeira do saldo do grupo. 2 - Através de empresa locadora de veículos, conforme condições a serem firmadas diretamente com o consorciado. 3 - Opção pela utilização de 30% do Lance Livre para dedução nas parcelas vincendas ou pela quitação de 3 parcelas na ordem direta e as demais a contar da última.

**Rede
Mercedes-Benz**

RODOBENS
CONSÓRCIO

0800 701 0212
www.rodobens.com/consorcio