

Volvo

Eu Roddo

PUBLICAÇÃO DA VOLVO DO BRASIL VEÍCULOS LTDA. ♦ 1998 ♦ ANO XV ♦ Nº 83



B7 O mercado
agora tem opção

NOVO VOLVO B7R.

AGORA VOCÊ NÃO PRECISA MAIS
COMPRAR O MESMO ÔNIBUS

O RESTO DA VIDA.



VOLVO



B7R, UM ÔNIBUS COM MOTOR DE 7 LITROS:

O MAIOR TORQUE DO MERCADO EM SUA
CATEGORIA, SUCESSO DE ECONOMIA E
DESEMPENHO EM TODO O MUNDO.

SUSPENSÃO TOTALMENTE A AR,
A MAIOR ÁREA DE FRENAGEM DO
MERCADO EM SUA CATEGORIA, EXCLUSIVA
DIREÇÃO AJUSTÁVEL EM 5 POSIÇÕES E
A GARANTIA MAIS ABRANGENTE DO

MERCADO*. ALÉM DA EXCLUSIVA "LINHA B7"
(9041-317 8730), UMA LINHA DIRETA E
GRATUITA COM A FÁBRICA. COM ESSAS E
MUITAS OUTRAS VANTAGENS, A GENTE
TEM CERTEZA DE QUE VOCÊ NÃO VAI
ENCONTRAR NADA IGUAL NO MERCADO.



IL QUILOMETROS (O QUE OCORRER PRIMEIRO) PARA COMPONENTES DO TREM-DE-FORÇA, CONFORME O MANUAL DE GARANTIA.

Eu Rodo

Revista editada pela Volvo do Brasil Veículos Ltda. ♦ Avenida Juscelino Kubitschek de Oliveira, 2600 • CIC • Cx Postal 7981
CEP 82260-900 • Curitiba, PR • Telefones 041 317 8633 PABX • Fax 041 317 8403 • <http://www.volvo.com.br>

Editor Executivo: Solange Fusco ♦ **Editor Responsável:** Valter Viapiana (MTB 3418/13/29) ♦ **Redação:** Luiz Carlos Beraldo e Valter Viapiana ♦ **Produção e Distribuição:** Ricardo Freitas
Projeto Gráfico: Saulo Kozel Teixeira ♦ **Foto de capa:** Ito Cornelsen ♦ **Diagramação e Editoração Eletrônica:** Tempo Integral Editora Ltda.
Fotolitos: Fotolaser ♦ **Impressão:** Gráfica e Editora Posigraf ♦ **Tiragem:** 30.000 exemplares ♦ Filiada à Aberje.

Ito Cornelsen



Garantindo energia

Caminhões articulados e escavadeiras operam 24 horas em minas de carvão

Pág. 20

Ito Cornelsen

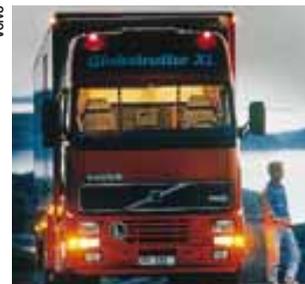


B7 A opção que faltava

“Mercado já não precisa continuar comprando o mesmo ônibus para o resto da vida”

Pág. 6 a 12

Volvo



Europa ganha novos caminhões

Volvo lança no mercado linha de caminhões FM e uma nova geração da linha FH

Pág. 30

Ito Cornelsen



Pelos caminhos da América

Empresa de Mendoza especializada em transporte de vinhos e champagnes

Pág. 24

Exclam



Pós-Venda reforça atendimento

Com várias promoções, marca quer aumentar ainda mais a satisfação dos clientes

Pág. 22

Entrevista	4
Volvo Penta	18
Empresa de sucesso	26
De volta para o futuro I	28
Volvo On Line	32
Volvo Ocean Race	34
Cartas	35

Volvo



Construído para todos os terrenos

Um fora-de-estrada com tudo o que os clientes esperavam

Pág. 16

Um bom ouvinte, aficionado por Carros

Presidente mundial do Grupo Volvo vê espaço para crescimento da marca em todo mundo e anuncia no Brasil estratégias para crescimento na América Latina

O presidente do Grupo Volvo, **Leif Johansson**, tem 47 anos de idade mas, apesar da sua juventude, é um executivo experiente. Aficionado por carros, pai de 5 filhos, Johansson tem um forte compromisso com o meio ambiente. Sua carreira tem sido muito rápida. Nasceu e cresceu em Gotemburgo, onde estudou engenharia mecânica na Universidade de Tecnologia de Chalmers em meados da década de 70.

Relativamente jovem para um chefe executivo, Leif Johansson já possui uma experiência profunda sobre gerenciamento de uma companhia. Quando tinha 28 anos foi presidente de uma fábrica de motocicletas. Desde então não desviou sua trajetória. Após vários postos na Electrolux, assumiu a presidência da empresa em 1991, de onde saiu para assumir o posto mais "cobiçado" na Suécia, o de presidente do Grupo Volvo, no outono de 1996.

Em setembro sua primeira visita à unidade brasileira, desde que assumiu o cargo, Leif Johansson falou à Revista Eu Rodo sobre as estratégias de crescimento da companhia em todo o mundo, especialmente na América Latina, onde a fábrica de Curitiba passa a ter um papel importante para a expansão e o fortalecimento da marca na região.



Eu Rodo - Presidente, após um ano e meio no leme do Grupo Volvo, qual é a sua avaliação sobre a empresa?

Johansson - *Acredito que há muito espaço para crescermos. A eficiência nos custos e a cooperação entre as diferentes divisões da companhia podem melhorar. Estamos indo bem, apesar de sermos um pequeno jogador, participando de uma indústria brutalmente competitiva.*

Eu Rodo - A Volvo está melhor atualmente do que era antes de o Sr. assumir a presidência?

Johansson - *Há alguns anos, a Volvo era um conglomerado inchado de empresas sem relação umas com as outras - desde processamento de alimentos até produtos farmacêuticos. Muitos analistas achavam que a companhia não poderia sobreviver sozinha. Mas a empresa passou por uma reviravolta. Inúmeras holdings que não eram do setor automotivo foram vendidas. Hoje, a Volvo encontra-se numa situação consideravelmente melhor. A companhia tem uma posição muito clara em relação aos seus negócios essenciais: carros, caminhões, ônibus, equipamentos de construção, motores marítimos e aeroespaciais.*

Eu Rodo - A partir dessa reestruturação da empresa, como será a Volvo que vai entrar no novo milênio?

Johansson - *A Volvo do próximo milênio será uma*

empresa muito dinâmica, que vai trabalhar com o firme propósito de servir e atender os seus clientes, em todos os segmentos de atuação. Temos metas muito claras de expansão, que se dividem em três grandes itens: crescimento, gerenciamento do ciclo de produtos e excelência operacional.

Eu Rodo - Como essas metas podem ser alcançadas?

Johansson - Estamos tendo um crescimento muito acelerado nos últimos dois anos. Nossos planos, agora, são de um crescimento em torno de 10 a 15 % ao ano. Estamos fazendo elevados investimentos para tornar essa projeção uma realidade. Hoje produzimos veículos de elevada qualidade, seguros e ecologicamente corretos. Vamos continuar a crescer nessa direção.

Eu Rodo - Presidente, é possível atingir os objetivos diante do atual cenário econômico internacional?

Johansson - De uma maneira geral, o que eu posso dizer é que o ambiente é desfavorável em vários países, especialmente na Ásia, e agora, no Brasil. Mas estamos muito fortalecidos nos Estados Unidos. Nossa expectativa é que possamos superar parte da crise com os novos produtos que estamos lançando, como os automóveis S80 e os caminhões FM e FH, na Europa. No Brasil, este ano iniciamos a produção local do FH e também lançamos o B7R, um novo modelo de chassi de ônibus. Isso nos coloca numa posição muito boa para superar a crise e continuar crescendo.

Eu Rodo - O Sr. afirmou que a Volvo pretende crescer na América Latina. De que maneira?

Johansson - Estamos fazendo elevados investimentos na unidade brasileira, que passa a atuar como uma verdadeira plataforma para o desenvolvimento e comercialização dos produtos da marca na região. A Volvo possui em Curitiba uma excelente estrutura, o que nos permite oferecer produ-

“Eu gostaria de dizer que a Volvo está trabalhando, todos os dias, em todos os lugares, de maneira muito forte para oferecer aos nossos clientes, produtos e serviços ainda melhores.”

Leif Johansson,
Presidente do Grupo Volvo

tos com a mesma qualidade de outras unidades. Quem ganha com isso são os clientes, que terão produtos cada vez melhores, mais avançados e mais adequados às suas necessidades. Nossa estratégia inclui também um forte trabalho de marketing aliado a produtos ainda mais competitivos.

Eu Rodo - Qual a mensagem o Sr. deixa aos clientes brasileiros e sul-americanos?

Johansson - Eu gostaria de dizer que a Volvo está trabalhando, todos os dias, em todos os lugares, de maneira muito forte rumo ao ano 2000. Seja onde for, no Brasil ou nos demais países da América Latina, sempre que os nossos clientes nos procurarem, irão encontrar uma companhia altamente qualificada e pronta para atendê-los. Nossa preocupação com os clientes vai estar presente em todas as nossas ações, dos projetos de desenvolvimento de novos produtos até a qualidade dos serviços que prestamos. Estamos preparados para oferecer aos nossos clientes as melhores soluções em transporte – caminhões e ônibus. Enfim, não vamos poupar esforços para fazer do negócio dos nossos clientes um verdadeiro sucesso.





Ito Cornelsen

B7 Com vocação de líder

O B7R, ônibus Volvo de 16 toneladas e motor de 7 litros, mostra que veio para se tornar o carro-chefe da linha de produtos da marca para o transporte urbano e rodoviário de passageiros. Testado e aprovado na prática, ele é mais uma importante ferramenta a integrar os verdadeiros "pacotes" de sistemas de transportes oferecidos pela Volvo do Brasil.

"O mercado agora tem uma opção!" A frase é do diretor de Marketing de Ônibus da Volvo do Brasil, Oswaldo Schmitt, durante a entrevista de lançamento do B7R, que promete ser o veículo mais vendido da linha de ônibus da marca no país. O sucesso não é só uma promessa. Antes mesmo de ser lançado, o B7R já tinha encomendas entre clientes do Brasil e demais países da América Latina. Um mês após o lançamento já conta com mais de 400 unidades vendidas.

As principais características do novo

ônibus, além dos novos motores D7B230 e D7A285, com potências de 230 e 285 cv, são o quadro do chassi com longarinas retas, que facilita o encarroçamento, o sistema de freios com a maior capacidade de frenagem do mercado e a suspensão inteiramente a ar – outra inovação exclusiva, nessa faixa de veículos.

O motor de 230 cv é recomendado basicamente para o mercado de transporte urbano de passageiros, onde o veículo é disponibilizado também com caixa de câmbio automática, e para o transporte



rodoviário de curta distância. Já o motor de 285 cv equipa os veículos na versão rodoviária para uso em médias distâncias. E mais, todos os modelos já saem de fábrica preparados para instalação de ar-condicionado.

O B7R chega ao mercado após quatro anos de desenvolvimento, que teve a participação de clientes da América Latina, especialmente do Brasil, através de “clínicas” com um protótipo, quando os mesmos puderam emitir opiniões e fazer sugestões que foram consideradas na concepção final do veículo. A Volvo investiu cerca de 10 milhões de dólares no desenvolvimento do novo ônibus.

O veículo foi exaustivamente testado no centro de provas da Volvo em Halletred, na Suécia, onde rodou mais de 1 milhão de quilômetros. Além disso, algumas unidades foram testadas na prática em diversos países, em diferentes condições de operação, incluindo algumas regiões brasileiras.

Outra característica do B7R é a utilização de componentes comuns a outros veículos da marca já consagrados no Brasil e no mundo, como a suspensão a ar do B10M, os eixos traseiros e dianteiros do B12B, que também empresta ao B7R seu radiador e sistema de freios, dimensionados para ônibus com motor de 400 cv de potência. “Nesse aspecto, o veículo oferece mais economia e facilidade de

Fotos Ito Comelsen



B7R com 275cv para aplicação rodoviária de curtas e médias distâncias

manutenção, além da confiabilidade de componentes empregados em veículos já aprovados pelo mercado”, observa Schmitt.

Os clientes que tiveram a oportunidade de testar o novo ônibus ficaram “entusiasmados com sua economia e performance”, segundo Oswaldo Schmitt, que comemora o sucesso do produto. Antes de começar a ser produzido, já contava com pedidos em carteira no Brasil e demais mercados da América Latina. ◆

adequada para atender o mercado, desde a faixa de potência, o quadro do chassi, até detalhes como a intercambialidade de componentes com outros produtos da marca”, destaca o diretor.

Os encarregadores também participaram das clínicas, o que favoreceu soluções de projeto e maior facilidade de encarroamento, como o quadro do chassi com longarinas retas, bem como potência e especificação de componentes *standard* para instalação de ar-condicionado, por exemplo. Também foi o mercado que apontou para a necessidade de a suspensão ser construída com tecnologia avançada, totalmente a ar, e um sistema de freios com maior capacidade, além de opcionais como freios *retarder* Telma e freio motor de elevada capacidade de frenagem. Da mesma forma, a caixa de câmbio automática é um opcional natural para o segmento de transporte urbano de passageiros.

Desenvolvido em conjunto pelas áreas de engenharia da Volvo na Suécia e Brasil, o B7R foi e continua sendo submetido a testes de campo em diferentes mercados. No Brasil, quatro unidades foram entregues a clientes para que pudessem experimentá-los em diferentes regiões do país. Oswaldo Schmitt afirma que os clientes que estão testando essas unidades “estão entusiasmados com a economia de combustível e o desempenho apresentado pelos novos B7R”. Ele diz que o novo veículo tem um preço muito competitivo em relação a seus concorrentes, o que permitirá que em curto espaço de tempo se torne o mais vendido entre os ônibus da Volvo, em toda a América Latina. ◆

Uma moderna opção no mercado de ônibus

Os frotistas, cuja aplicação demandava veículos na faixa das 16 toneladas, já não precisam mais comprar o mesmo chassi para o resto da vida.

Com o lançamento do B7R, a Volvo passa a atender todos os segmentos de ônibus pesados, oferecendo uma completa linha de chassis para todas as necessidades dos clientes da América Latina. O lançamento do novo produto atende uma antiga reivindicação do mercado. “Desde o início das nossas atividades no país, os clientes vêm solicitando um ônibus Volvo com motor menor, para atender esse segmento”, afirma Oswaldo Schmitt.

A maior parte dos chassis de ônibus

com estas características – 16 toneladas e motor de 6 a 7 litros – é absorvida pelo transporte urbano de passageiros, o que fez com que a Volvo decidisse optar pelo lançamento de seu primeiro veículo com motor traseiro para esse segmento. “Para isso, não nos limitamos às nossas próprias pesquisas. Fizemos questão de ouvir nossos clientes, ainda na fase de projeto”, explica Schmitt.

Com a participação dos clientes “foi possível estabelecer a configuração mais

O baixo consumo de combustível, em relação ao volume de passageiros transportado, é o principal fator de entusiasmo dos proprietários das empresas onde o veículo é testado.

Empresas aprovam desempenho

A Viação Redentor, de Curitiba, está utilizando para testes um B7R, com câmbio automático na versão urbana "Ligeirinho", na ligação do município de Colombo, Região Metropolitana, à Cidade Industrial de Curitiba. O diretor da empresa, Acyr Gulin, afirma que "apesar do pouco tempo em teste, apenas dois meses, já é possível observar que ele apresenta um bom desempenho e é bastante econômico".

A Viação Novo Retiro, de Esmeralda-MG, testa um B7R urbano, com câmbio mecânico, na linha Nova Contagem-Metrô-Cidade Industrial, com trajeto de aproximadamente 30 km. "Colocamos o veículo em um trajeto com piso bastante irregular, apesar de asfaltado, justamente para forçar mais as condições do teste", explica o diretor José Domingos de Martin Guedes. A média de passageiros transportada é de 100 pessoas por viagem. Ele diz que o B7R chega a transportar o dobro de passageiros que veículos similares, o que permite projetar "um ganho de aproximadamente 10% por quilômetro rodado, em relação aos demais".

A Viação Garcia, de Londrina, está testando um B7R versão rodoviária, com motor de 285 cv e caixa de câmbio mecânica. O veículo já rodou quase 90.000 km, desde o início da operação em 25 de novembro do ano passado. Operando na linha Londrina - Loanda, num trajeto de 330 km, faz três viagens por dia, com média de 30 passageiros por viagem, chegando a 46 passageiros "no pico", segundo o gerente geral da empresa, Fernando C. Garcia Cid.

Em Goiânia é a HP Transportes que está testando um B7R urbano, com caixa de câmbio automática. O veículo opera numa linha de 24 quilômetros que liga o terminal Cruzeiro, no município de Aparecida, ao centro da capital, transportando 1400 passageiros por dia. Os resultados até agora são muito satisfatórios, considerando que se trata de uma linha que "exige bastante do veículo, motivo pelo qual escolhemos esse trajeto para testá-lo", informou Miguel Pricinotti, da HP Transportes. ◆



Fotos Ito Comelsen



"AUMENTAR A QUALIDADE DE VIDA DOS USUÁRIOS SEMPRE FOI UMA CONSTANTE PREOCUPAÇÃO DA VOLVO."

Oswaldo Schmitt,
Diretor de Marketing de Ônibus
da Volvo do Brasil



Conforto, segurança, rentabilidade operacional com elevada performance, baixo consumo e respeito às leis ambientais. Essas foram as principais prioridades levadas em conta no projeto do B7R.



Amplas possibilidades de especificação

Com duas opções de motorização (230 e 285 cv), quatro opções de caixa de câmbio, sendo duas mecânicas e duas automáticas, e eixos traseiros com cinco possibilidades de relação de redução, o B7R apresenta variadas configurações para atender todas as necessidades do segmento de mercado a que se destina, com PBT de 16 toneladas e motor de 7 litros. Motor de tecnologia avançada, aliado a um moderno sistema de exaustão com abafadores de ruídos, faz dele um ônibus “ecológico”, não apenas por seu reduzido nível de emissão de gases, atendendo legislação Conama 4/Euro 2, como também por seu baixo nível de ruídos – 83 decibéis.

Motores. Para aplicação urbana e rodoviária de curta distância, o B7R é equipado com o motor D7B230, com potência de 230 cv, torque de 825 Nm a 1600

rpm, operando na faixa econômica entre 1200 a 1900 rpm. Com a relação de redução, no eixo traseiro, de 4,87:1, atinge uma faixa econômica em velocidades variando de 47 a 75 km/h em terrenos planos. Com consumo específico de 194 g/kwh, disponibilizando 14,4 cv por tonelada.

Para utilização em transporte urbano com ar-condicionado ou rodoviário de médias distâncias, o B7R é oferecido com



o motor D7B285, com potência de 285 cv, torque de 1200 Nm a 1300 rpm, operando na faixa econômica de 1200 a 1900 rpm. Sua velocidade econômica, com eixo traseiro de 3,56:1, varia de 63 a 102 km/h. Tem consumo específico de 198 g/kwh e potência disponível de 17,8 cv por tonelada.

Elevado torque com baixo consumo de combustível e retomadas de velocidade mais rápidas, operando em amplas faixas econômicas, são características comuns aos dois motores.



Refrigeração. Uma excepcional eficiência de refrigeração é obtida com a utilização do sistema que inclui radiador/intercooler e tanque de expansão idêntico ao dos ônibus B12B que possuem 400 cv de potência. Um sensor de “quebra” de correia confere ainda mais confiabilidade

operacional ao veículo que, com o uso comum de componentes, atinge ainda maior disponibilidade e redução nos custos de manutenção.

A captação de ar se dá através de um filtro do tipo "ciclone" que utiliza o mesmo "elemento" do B12B, resultando em melhor eficiência de filtragem e menor custo de manutenção, assegurando maior vida útil do motor. O sistema de exaustão, com exclusivo abafador de ruídos, faz com que o nível máximo não ultrapasse os 83 decibéis, o que resulta em menor nível de agressão ambiental e maior satisfação ao conduzir.

Transmissão. Quatro tipos de caixas de câmbio são disponibilizadas para o B7R, permitindo cobrir as mais variadas aplicações urbanas e rodoviárias. As caixas possíveis são: ZF-S61550; ZF-S6820; ZF4HP500; e Voith D863. Largamente testadas e aprovadas, essas caixas de câmbio oferecem excelente escalonamento de marchas e melhor transmissão de potência e torque do motor, proporcionando menor consumo de combustível. A robustez e durabilidade asseguram também maior disponibilidade.

Eixos. O B7R é equipado com os mesmos eixos dianteiros e traseiros utilizados nos chassis dos ônibus B10M e B12B. O eixo traseiro RAEV85 é disponibilizado com quatro diferentes relações de transmissão, variando de 3,56 a 5,43:1. São componentes largamente testados e aprovados, com grande capacidade de tração. A ampla gama de relações de redução permite escolher o eixo ideal para cada operação. Por serem os mesmos eixos dos ônibus B10M e B12B, são mais robustos – e, portanto, mais duráveis – e sua intercambialidade também representa menor custo de manutenção.

Suspensão. A suspensão do B7R é inteiramente a ar, sendo a dianteira dotada de barra estabilizadora idêntica à do B12B. Possui dois amortecedores cada e a capacidade total de carga é de 18 toneladas, sendo 6,5 na dianteira e 11,5 na traseira. Além da maior maciez da suspensão a "ar puro", suas características resultam em mais conforto e estabilidade, ou seja, maior segurança e durabilidade.

Freios. O sistema de freios do B7R é do tipo *s-came*, igual dos ônibus B10M e B12B, com ajuste automático das lonas que têm largura de 8 polegadas na dianteira e 10 na traseira. Aqui também o uso



Fotos Ito Cornelisen

Painel desenvolvido para fácil operação, aumentando o conforto para o motorista

comum de componentes resulta em aumento de durabilidade, com menor frequência de manutenção, além de maior segurança operacional. O B7R pode ser equipado com freios ABS (opcional) para maior segurança em determinadas aplicações.

Opcionalmente pode ser utilizado o *retarder* Telma focal 200, aumentando ainda mais o conforto e a segurança para motorista e passageiros garantindo frenagens mais suaves e silenciosas. Esse opcional proporciona redução no consumo das lonas de freios, permitindo manter velocidades médias mais elevadas. Esse equipamento também resulta em menor tempo de parada para manutenção, o que proporciona maior rentabilidade.

Freio Motor. O freio motor, do tipo êmbolo flutuante, é o mesmo utilizado no B10M e no B12B. Uma tecla no painel permite operá-lo de duas formas: pelo botão no assoalho ou com acionamento do pedal de freio normal do veículo. Trata-se de um freio motor de grande capacidade, que também contribui para a redução do desgaste de lonas e tambores e permite manter maiores velocidades média em declives acentuados com segurança e conforto.

Volante ajustável. O B7R possui ainda direção hidráulica, com volante ajustável em inclinação e altura. Outra característica é que os painéis e pedais podem ser ajustados de acordo com o tipo de encarroçamento, nas versões urbanas e rodoviárias.

O painel de instrumentos, com acionamento do motor na chave de partida, possui tacógrafo, manômetro do turbo (opcional nos urbanos), voltímetro e acelerador manual. A central elétrica é a mesma do B10M. O sistema de parada do motor inclui inibidor de partida situado no compartimento do motor, além de chave geral e afogador, resultando em maior segurança operacional.

Quadro do chassi. O quadro do chassi do B7R é construído com longarinas retas parafusadas, com 6,35 mm de espessura a 862 mm do solo. Na versão urbana, o B7R possui entre-eixos de 6300 mm, com balanço dianteiro de 2500 mm e traseiro de 3075 mm (não encarroçado). A versão rodoviária possui entre-eixos de 3250 mm, com bagageiro passante no entre-eixos, balanço dianteiro de 2600 mm e traseiro de 3200 mm (encarroçado).

Bloqueio com portas abertas. Outra inovação apresentada pelo novo veículo é limitador de velocidade que pode ser especificado ou programado para 55, 60, 65 e 70 km/h, ou ainda em 125 km/h, na versão rodoviária. Opcionalmente pode ser especificado o pré-aquecedor de partida, que proporciona redução de emissão de poluentes ao ligar-se o veículo pela primeira vez. Na versão urbana, o B7R é equipado ainda com o Door Brake Interlock, um sistema de bloqueio do veículo com portas abertas, que resulta em maior segurança para os passageiros, por evitar que o veículo entre em movimento com as portas abertas. ♦

Fábrica de soluções

A fábrica da Volvo do Brasil, que nasceu, em Curitiba, com o propósito de apresentar produtos para a melhoria do transporte de passageiros, acabou se transformando numa verdadeira “fábrica de soluções para o transporte urbano”

A introdução do B7R no mercado está permitindo à Volvo oferecer novos “pacotes” de soluções para o transporte de massa. Essa, aliás, tem sido uma vocação natural da Volvo Bus Corporation, que é líder do mercado de ônibus com mais de 12 toneladas na Europa e segunda maior fabricante mundial de veículos dessa categoria. Mas é na América Latina que a marca tem se destacado por vender não apenas produtos, mas “verdadeiros sistemas integrados de transporte”, revela Schmitt, diretor de Marketing de Ônibus da Volvo do Brasil. O exemplo mais conhecido é o de Curitiba, onde a administração pública local soube aproveitar ao máximo a capacidade da fábrica para desenvolver soluções criativas.

Além do “Ligeirinho”, ônibus que circula em vias comuns, mas tem embarque e desembarque no lado esquerdo, em estações-tubo, Curitiba experimentou pela primeira vez os articulados circulando em vias exclusivas, ou “canaletas”. Mais recentemente, eles foram substituídos por biarticulados, com 25 metros de comprimento e grande capacidade de transporte.

O resultado é um sistema com características bastante semelhantes ao metrô, mas rodando sobre pneus. Operando há mais de cinco anos com absoluto sucesso, o sistema de biarticulados de Curitiba já provou ter praticamente a mesma capacidade de transporte do metrô do Rio de Janeiro, ou seja, 16 mil passageiros/hora/sentido. A grande vantagem é que esse sistema, sobre pneus, tem custo de implantação infinitamente menor do que o metrô e tem mobilidade para operar dentro das necessidades das grandes cidades.

VLP e os biarticulados. Mas a verdade é que esse tipo de solução não é exclusividade da capital onde a Volvo tem sua fábrica. A cidade de São Paulo é um bom exemplo. Naturalmente, a capital dos paulistas demanda soluções múltiplas. Por isso, a SPTrans está adotando, os biarticulados com motores diesel, que começaram a operar em setembro último. São 20 unidades adquiridas pelo Grupo Ruas e Transkuba.

Outras cidades brasileiras, como Porto Alegre, Florianópolis, Goiânia e Blumenau, para citar alguns exemplos, também experimentam, com sucesso, ônibus articulados, circulando em vias exclusivas ou convencionais, conforme a configuração do sistema.

Atenta às inúmeras possibilidades, a Volvo participa do desenvolvimento do Fura-Fila, em São Paulo, conhecido como VLP -Veículo Leve Sobre Pneus e vai operar com chassi biarticulado Volvo, equipado com 3 motores elétricos, circulando em vias exclusivas. Serão veículos modernos,





automatizados, em que o condutor terá apenas o trabalho de frear e acelerar, ficando o resto por conta da tecnologia embarcada.

Ônibus a gás. Em outros países da América Latina, a Volvo também está presente com suas soluções de transporte urbano. Participa de uma nova proposta para o transporte urbano de passageiros em Bogotá, na Colômbia. Em Lima, no Peru, chegou a experimentar um sistema de articulados em vias exclusivas construídas abaixo do nível das ruas da cidade. Montevideú, no Uruguai, encontrou o caminho da modernidade através dos veículos Volvo. E a cidade da Guatemala está introduzindo seu primeiro troncal com articulados da marca sueca fabricados no Brasil.



Fura-Fila com chassi Volvo e motores elétricos: modernidade em São Paulo

E as possibilidades apresentadas pela Volvo são amplas, com variadas respostas para diferentes tipos de problemas, como acontece em Santiago, no Chile, onde além de transportar passageiros, a missão do sistema de transporte urbano é reduzir o nível de poluição da cidade, castigada pelo acúmulo de poluentes devido à sua localização, encravada entre as montanhas dos Andes. Para a capital chilena, a Volvo reservou seus ônibus a gás com motores de elevada potência, testados há vários anos em Gotemburgo, na Suécia.

Soluções para cada cidade. São as características e necessidades de cada centro urbano que definem o melhor tipo de solução a ser desenvolvida. Dessa forma, Manaus, por exemplo, parte para a utilização de frota de veículos Volvo com ar-condicionado. A temperatura ambiente também se encarregou de convencer a comunidade carioca de investir mais no conforto dos passageiros. Lá, os próprios empresários de ônibus decidiram apostar na qualidade, fazendo do Rio de Janeiro a cidade com a maior frota de ônibus Volvo B10M urbanos com ar-condicionado e câmbio automático do país.

A grande vantagem da maioria dessas soluções, segundo o diretor Oswaldo Schmitt, "é a utilização de veículos de grande capacidade, reduzido nível de emissão de poluentes e muito mais baratos em relação ao metrô. São soluções ao alcance de qualquer cidade e do bolso dos habitantes de países em desenvolvimento, onde as tarifas variam entre trinta centavos e um dólar". São soluções, completa Schmitt, em que o próprio sistema cobre os custos de implantação e operação, sem subsídios. ◆



Cross Country

Há muitos anos, a Volvo lidera o segmento das sportswagon grandes com produtos que conseguem combinar as qualidades inerentes a esse tipo de automóvel a um design premiado, dirigibilidade e performance. O Volvo V70 XC-Cross Country é o mais novo lançamento da marca nesse segmento.



O Volvo Cross Country é um carro urbano, com apelo de fora-de-estrada e tração nas quatro rodas. Em condições normais, o veículo usa a tração dianteira, mas, se as condições da estrada se deteriorarem ou a pista tornar-se escorregadia, o sistema AWD entra em ação e redistribui a tração entre os eixos. Um chassi mais alto e pneus maiores aumentam o vão em 25 mm, se comparado aos demais modelos. No Brasil, o Volvo V70 está sendo comercializado com um motor turbo 2.5, com cinco cilindros, 193 cv de potência e câmbio automático de quatro velocidades. O carro vai de 0 a 100 km/h em 9,1 segundos, chegando a uma velocidade máxima de 205 km/h.

Como todos os automóveis da Volvo, o V70 XC está equipado com uma série de dispositivos de segurança, dentre eles: cintos de segurança de três pontos e apoios de cabeça para os cinco passageiros, airbags e SIPSbags (airbags laterais) para os assentos dianteiros, SIPS – exclusivo sistema Volvo de proteção contra impactos laterais que absorve e redireciona a energia em colisões laterais, habitáculo de passageiros reforçado, freios ABS, tanque de combustível isolado e protegido contra impactos, assentos com proteção contra o “efeito submarino” e redes para retenção de bagagem no porta-malas.

Em termos de design externo, o

carro tem uma nova frente, incluindo a grade, o spoiler e o pára-choques, além de novos bagageiros de teto com barras cruzadas. A traseira foi levemente modificada e o V70 XC ganhou novas rodas. O interior também ganhou materiais exclusivos, tanto no revestimento dos bancos quanto no acabamento interno.

AWD garante a dirigibilidade. A capacidade de redistribuir a tração entre eixos automaticamente, conferida ao Volvo V70 XC pelo sistema AWD, garante ao carro estabilidade em situações potencialmente perigosas, permitindo ao condutor do veículo permanecer no controle com toda a segurança, mesmo em pistas escorregadias. O próprio sistema atua, portanto, como um item de segurança ativa, pois contribui para evitar acidentes.

O sistema AWD – All Wheel Drive – distribui automaticamente a potência do motor entre os eixos e rodas, garantindo aderência máxima em todos os tipos de superfície. Em resumo, o sistema consiste em tração nas quatro rodas com distribuição variável de torque através de uma embreagem de acoplamento viscoso, o diferencial blocante na traseira e o TRACS – Sistema de Controle de Tração Eletrônico – que controla a tração no eixo dianteiro.



Interior com o máximo de conforto e segurança para motorista e passageiros



Durante a rodagem, a distribuição do torque é de 95% – 5% entre a dianteira e a traseira. Dessa forma, o carro funciona como um veículo de tração dianteira normal, mantendo suas características de dirigibilidade e performance, até que as condições do terreno indiquem a necessidade de nova relação de tração. As perdas por atrito entre os componentes mecânicos são mantidas baixas, assim como o consumo de combustível. A resposta torna-se mais rápida, tanto em situações de aceleração, quanto de frenagem. Arrancar e conduzir em superfícies escorregadias torna-se mais fácil e seguro, pois o torque, distribuído para se adaptar às condições requeridas, tem seu efeito potencializado pelo diferencial de bloqueio nas rodas traseiras e pelo controle eletrônico de tração nas rodas dianteiras.

A tração nas rodas traseiras é gerenciada por uma relação final modificada, com um diferencial bloqueio. Esse diferencial é sensível à mais leve variação na velocidade de rotação das rodas traseiras. Quando essa situação acontece, o diferencial se trava e, automaticamente, transfere o torque para a roda com melhor aderência, garantindo arrancadas mais seguras em superfícies escorregadias. A 40 km/h, o diferencial é automaticamente desbloqueado. O diferencial é incorporado a um subchassi totalmente construído em alumínio, que também abriga a suspensão traseira Multilink, com suas molas integradas e amortecedores de nivelamento automático. Essa configuração torna o conjunto mais leve e, ao mesmo tempo, mais resistente. ◆

Volvo é líder no British Touring Car Championship

O corredor sueco Rickard Rydell e seu Volvo S40 estão na *pole position* do British Touring Car Championship-BTCC-, considerado um dos mais importantes torneios automobilísticos do mundo. A equipe da Volvo é composta pelo líder Rydell e pelo italiano Giani Morbidelli, ex-Fórmula 1.

Volvo nas telas do cinema

Três carros da Volvo foram usados pela produção do Oriundi, filme rodado em Curitiba.



Em Curitiba, Anthony Quinn circulava num Volvo V70

Um Volvo V70 foi, inclusive, o automóvel que transportou o ator Anthony Quinn e sua família durante toda sua estada na capital paranaense. Um Volvo S70 e um S40 participaram do filme, o primeiro como o carro usado pelo ator Paulo Betti (que faz o personagem do filho de Quinn) e o segundo como o carro de sua esposa, papel interpretado pela atriz curitibana Rachel Rizzo.

Casa Cor

Além de apresentar as últimas novidades em arquitetura, decoração e paisagismo, a Casa Cor 98 abriu espaço para exposições e lançamentos em outras áreas. Dentre as novidades, vêm se destacando os carros da Volvo expostos durante o evento e a Noite Cultural Volvo, festa que reúne as principais personalidades das cidades onde acontece a Casa Cor. Brasília, Rio de Janeiro e Recife fecham o circuito nacional deste ano da Casa Cor.

Geradores inteligentes

Da casa de praia ou mesmo da China, o proprietário de um grupo gerador Heimer/Volvo pode acioná-lo ou, se quiser, apenas verificar a temperatura do óleo do motor.

Uma parceria entre a Volvo Penta e a Leon Heimer resulta em um produto sem similar no mercado mundial de grupos geradores. Utilizando os GENPACS – motores estacionários para geradores – da Volvo Penta, com potências que variam de 125 a 631 kVA, a Leon Heimer desenvolveu tecnologia própria para tornar inteligentes os grupos geradores microprocessados. Mais do que isso, um novo *software*, o Link 600, permite operar e monitorar remotamente todo um complexo de grupos geradores, ou até mesmo uma rede deles, de qualquer parte do planeta, através de um simples computador portátil, do tipo *notebook*.

A novidade representa um salto tecnológico sem precedentes na história da indústria de grupos geradores, segundo Charles Heimer, diretor de sistemas da Leon Heimer: “No mundo todo, ainda não há notícias da existência de recurso semelhante ao nosso”. Resultado de cinco anos de pesquisa e desenvolvimento, o Link 600 apresenta vantagens até mesmo sobre o monitoramento local, pois fornece informações detalhadas do equipamento, facilita a manutenção preventiva e corretiva e ainda funciona como “alarme”, discando automaticamente para o monitor remoto em caso de anomalias.

A parceria iniciada em 1994 acabou



se transformando no que se pode chamar de “casamento perfeito”, entre a Volvo Penta e a Leon Heimer.

Para isso, contribuiu muito a existência de pontos comuns entre as empresas, desde a ambição de se tornar líder do mercado até fatores estratégicos fundamentais, como o compromisso com a satisfação do cliente através de um atendimento de pós-venda sem igual no mercado.

Atualmente a Leon Heimer utiliza cerca de 200 motores Volvo Penta por ano, formando uma parceria com os revendedores, com treinamento especializado, e um sistema de pós-venda estruturado, com características específicas para atender as necessidades dos clientes de motores industriais.

Isso se torna especialmente importante no momento atual, onde muitas indústrias e até mesmo shopping centers, preferem optar por geração de energia própria em horários de pico, quando a tarifa do sistema é mais cara. Em outras palavras, um vasto mercado começa a se abrir em todo o país, especialmente nas regiões Sul e Sudeste, onde o consumo é maior.

Múltiplas opções. Com uma vasta gama de opções de motores, que vão de

seis até 16 litros, a Volvo Penta disponibiliza para os clientes 15 alternativas de suprimento para potências de 125 a 631 kVA em *stand by* (emergência) ou de 114 a 569 kVA em operação contínua.

A novidade do momento está nos motores de sete litros TWD 740GE e TAD 740GE, que possuem um novo sistema de injeção, de seis jatos, que aumenta a eficiência da combustão; novos pistões que diminuem o consumo e a emissão de poluentes; e novas válvulas, além de gerenciador eletrônico GAG, com mais segurança e eficiência operacional.

Gerador inteligente. O grupo gerador Heimer microprocessado possui o módulo H606 que permite ao usuário partida e parada do sistema, além de monitorar o motor, indicando o status operacional e eventuais anomalias, através de leds piscantes ou acesos constantemente. É alojado em uma caixa de metal



TAD 1232 GE

robusta, para montagem no painel frontal, através de conexões com plugues de travamento e soquetes com encaixes diferenciados para evitar erros de ligação.

Sem custo adicional, pode ser fornecido com o Link 600, para controle remoto do grupo gerador, *software* que roda em computadores do tipo PC com sistema operacional Windows 3.1 ou superior. A comunicação com o PC pode ser feita via porta serial, através de cabo direto ou, via *modem*: um acoplado no módulo H606 e outro em um computador portátil, por exemplo. O *software* apresenta na tela do computador uma réplica perfeita do painel do grupo gerador.

“Quando for usado o Link 600 com *modem*, o módulo poderá responder chamadas telefônicas ou irá discar automaticamente para a unidade remota caso ocorra uma condição defeituosa ou qualquer anomalia. Isso significa que qualquer pessoa pode acessar o sistema de qualquer parte do mundo onde disponha de linha telefônica”, diz Heimer. Vale esclarecer: qualquer pessoa autorizada, pois o acesso é rigorosamente protegido por sistema de senhas e códigos criptografados.

Manutenção programada. O sistema também pode ser programado para efetuar partidas e paradas periódicas em grupos geradores que passem longo tempo inoperantes, para manutenção do nível de lubrificação das partes móveis. Uma nova versão em desenvolvimento vai “avisar” o operador sobre a necessidade de manutenção preventiva, como troca de óleo, correias, etc. Provavelmente essa nova versão também disponibilizará a comunicação via Internet, através de zonas seguras. “Estamos aprimorando cada vez mais o produto”, avisa Charles Heimer.

Através da parceria com a Volvo, a Leon Heimer espera aumentar também sua participação nos países do Mercosul e já se prepara para vôos mais altos, em direção aos mercados da África e Índia. ♦



TWD 610 G



TWD 710 G



TWD 1030 G



TWD 1232 G



TWD 1630 G

Luz da Ilha tem “coração” Volvo

Os grupos geradores de energia são equipamentos cuja utilização chega a ser vital nas mais variadas aplicações. Cada vez mais, empresas como hotéis, shopping centers, companhias telefônicas e até mesmo as próprias companhias de distribuição de energia os utilizam como *stand by* para eventuais cortes no suprimento da rede convencional de fornecimento, para garantir a continuidade de suas operações, nesses casos, e até mesmo as condições básicas de segurança.

Mas é em localidades remotas, como ilhas e comunidades afastadas das redes de distribuição do sistema nacional de energia, que eles se tornam especialmente importantes. Um exemplo típico dessa aplicação está na Ilha do Mel, no litoral do Paraná, onde toda a comunidade local depende fundamentalmente de um grupo de geradores de energia Heimer onde são empregados motores Volvo Penta TWD 1210, de 12 litros, adquiridos pela Copel – Companhia Paranaense de Energia Elétrica.

Outro exemplo é o da Telecomunicações do Ceará, a Teleceará, de Fortaleza, que usa um modelo Heimer/Volvo TWD1010 G, para garantir o funcionamento da estação de Atapu, uma central telefônica tronco onde estão subordinados cerca de 70 mil telefones. Trata-se de um grupo gerador de emergência, acionado nos momentos em que falta energia da rede convencional. O engenheiro de manutenção da Teleceará, André Barbosa, diz que, além da manutenção periódica, “não temos notícia do equipamento”, o que significa que ele sempre entra em funcionamento quando há interrupção de energia.

Assim como os 70 mil usuários de telefones da Teleceará, os moradores e milhares de turistas que visitam a Ilha do Mel, a cada verão, não chegam a tomar conhecimento da existência de um “coração” Volvo operando incansavelmente para assegurar o suprimento de luz na Ilha.



Alcides Munhoz

Sempre prontos para entrar em ação

Alcides Munhoz



Geradores garantem energia para a população da Ilha

Robustez e conforto

para gerar energia

Caminhões articulados A35C e escavadeiras hidráulicas EC 650 ME

garantem trabalho ininterrupto na extração de carvão mineral para as termelétricas do Rio Grande do Sul.

Com 85% das reservas brasileiras de carvão mineral, o Rio Grande do Sul é o estado que mais utiliza energia termelétrica, ou seja, produzida por geradores movidos por esse combustível. A Copelmi Mineração S/A, empresa centenária daquele estado, desempenha o importante papel de assegurar o suprimento de carvão para a Copesul, a companhia de energia local, além de indústrias locais, e para o Estado de Santa Catarina, que também usa termelétricas.

Fundada em 1888, a Copelmi

teve sua primeira mina inaugurada pela Princesa Isabel e pelo Conde D'Eu. Ficava em Arroio dos Ratos, a 30 km de onde hoje é a mina do Recreio, a 90 km de Porto Alegre, às margens da BR 290. Naquela época, a extração se dava por túneis subterrâneos, mas hoje a extração a céu aberto é a opção economicamente mais apropriada.

A reportagem de Eu Rodo visitou a mina do Recreio, no município de Butiá, onde se faz a mineração a céu aberto. Como o carvão se encontra

uma profundidade que varia entre 40 e 60 metros, há necessidade de se extrair a camada de solo existente até se chegar lá, chamada de "estéril". Esse trabalho é feito por escavadeiras de grande porte, apoiadas por caminhões *off-road* de grande capacidade, que transportam o estéril.

Locação de equipamentos. Para realizar esta tarefa, a Copelmi optou pelo sistema de locação de equipamentos da VCE - Grupo Volvo Equipamentos de Construção, utilizando



Caminhões articulados A35C operam 24 horas na extração de carvão

7 escavadeiras hidráulicas Volvo modelo EC650 ME de 65 toneladas com caçambas de 4,4 m³, e 22 caminhões articulados Volvo A35C com capacidade para 35 toneladas. Para manter a frota em operação durante 24 horas por dia, firmou um contrato de manutenção com a Linck, distribuidor da VCE em Porto Alegre, que mantém uma equipe de oito mecânicos liderados pelo engenheiro João Nicolau Kliemann.

A Copelmi faz apenas as trocas de óleo e filtros, enquanto a Linck faz a manutenção dos equipamentos, como explica o engenheiro João Nicolau Kliemann.

Na mineração a céu aberto, tecnicamente chamada de *open pit mine*, o maior trabalho é justamente a remoção do estéril. Para isso, as escavadeiras abrem gigantescos fossos a cada 800 metros, e os caminhões articulados transportam a terra de cada nova

área de extração para a área anterior, tapando o fosso onde o carvão já foi retirado, e devolvendo ao meio ambiente sua característica original.

Operando 24 horas por dia, cada caminhão articulado A35C roda 150 quilômetros a cada oito horas. “Como temos 21 caminhões em operação constante, fazemos cerca de 3.500 viagens por dia, numa distância média de 800 metros de “bota-fora” (distância entre a área em escavação e a área que está sendo coberta). As escavadeiras também trabalham duro, “atendendo” em média, quatro caminhões cada. A velocidade com que o trabalho se processa chega a ser impressionante: transportando 110 mil toneladas por dia, os caminhões articulados Volvo perfazem uma movimentação total de 1 milhão e 300 mil toneladas de terra por mês.

Trabalho permanente. Os equipamentos da VCE estão em operação na Copelmi desde 1996. Além de conforto e segurança para os operadores, com ar-condicionado e suspensão eficientes, garantem a continuidade permanente da atividade de extração, como informa o gerente industrial da Copelmi, César Armando Medina Pinto: “como o solo dessa região é meio mole, qualquer chuva dificulta bastante a operação de transporte. Os caminhões A35C articulados, com tração 6x6 são extremamente eficientes e conseguem operar em qualquer terreno. Antes de 1996, bastava chover para o trabalho ser interrompido. Hoje, a chuva pode até reduzir o ritmo, mas o trabalho não pára”.

Classificando o nível de conforto entre bom e ótimo, tanto para os caminhões articulados como para as escavadeiras hidráulicas, ele afirma que não se pode abrir mão desse requisito em tarefas como essa, pois cada motorista trabalha 7 horas e meia por dia em um regime bastante severo.

Com 350 funcionários, dos quais 120 são operadores de equipamentos, a Copelmi produz 2 milhões e 200 mil toneladas de carvão mineral por ano, e tem orgulho de ser uma das empresas com melhor controle operacional em todo o país, em termos de mineração, e considera a evolução dos equipamentos VCE “a maior revolução do transporte para operações fora-de-estrada”, segundo César Medina. ◆



Dicas na Internet, UBT, kit coração...

Um conjunto de promoções de Pós-Venda provoca uma verdadeira revolução na rede de concessionários, reunindo vantagens indiscutíveis para os clientes de caminhões e ônibus da marca.



Das UBT-Unidades a Base de Troca, já consagradas e sem igual no mercado, passando por um catálogo de peças com 30 itens com desconto e prazos especiais, até o lançamento de uma nova geração do Óleo Volvo, com maior rendimento, o Pós-Venda não economiza esforços na busca da satisfação do cliente.

Unindo a eficaz comunicação da linguagem das histórias em quadrinhos à facilidade de acesso proporcionada pela Internet, a Volvo desenvolveu um novo veículo de comunicação com o mercado. Trata-se da publicação "Dicas da Volvo", uma revista em quadrinhos que já está na quinta edição, onde são passados conhecimentos importantes para o motorista. Cada edição trata de um novo assunto.

Dirigida basicamente aos motoristas, a publicação pode ser obtida nos concessionários da marca, ou ainda no site da Volvo na Internet (www.volvo.com.br), de onde pode ser facilmente impressa. A edição nº 4, por exemplo, intitulada "Cuidados com as Baterias", chama atenção para os riscos de se fazer ligações isoladas em apenas uma das baterias - os chamados "gatos". Usando o desenho de um gato como personagem "vilão", provocador de danos, a revista traz uma série de conselhos úteis para otimizar a utilização do sistema elétrico e eletrônico dos veículos.

Mas o Pós-Venda não pára. As promoções vão da venda de motores e outras peças via UBT - Unidade à Base de Troca. Isso significa que se pode obter descontos especiais - de até 10% - e mais facilidade

Fotos Exclamam



de negociação de prazos de pagamento, na rede de concessionários, para os componentes em promoção. Pioneira na introdução desse sistema, a Volvo é a marca de pesados que possui a maior linha de produtos que podem ser adquiridos através do sistema UBT.



As principais vantagens são o preço, que geralmente é da ordem de 50% do componente novo, e a garantia de fábrica, igual à da peça ou componente novo, ou seja, um ano sem limite de quilometragem. São 17 os itens disponíveis pelo sistema de UBT: motor, caixa de câmbio,

motor do limpador de pára-brisa, turbo compressor, tacógrafo eletrônico, bomba hidráulica de direção, direção hidráulica, embreagem, disco de embreagem e placa de pressão, alavanca de ajuste automático, cabeçote, bomba d'água,

bomba de óleo, motor de partida, compressor de ar e alternador.

Outra novidade boa para o mercado é o aumento do período de troca de óleo para a maior parte dos veículos da marca. Trata-se de uma nova geração do Óleo Volvo, agora com o "sobrenome" VDS-2, homologado pelo Volvo Drain System. O

óleo lubrificante multiviscoso API CG4/SAE 15W40/VDS-2, do tipo SHPDO - Super High Performance Diesel Oil, é desenvolvido especialmente para motores diesel turbinados, cujas características de operação proporcionam aumento de proteção às partes móveis do motor.

Em outras palavras, o período de troca, até agora recomendado a cada 15 mil Km, aumentou para 20 mil km nos caminhões EDC, ônibus B7R e B10M EDC, e 30 mil km nos FH12, em condições normais de serviço. Para o lançamento do novo óleo no mercado, a marca decidiu oferecer um presente a mais aos clientes, através do sorteio de um Ford Ka entre os usuários que efetuarem a troca de óleo nos concessionários. O sorteio será no dia 22 de outubro.

Kit coração. Atento também às necessidades dos clientes que possuem veículos mais antigos, o Pós-Venda Volvo está lançando outra

promoção: o Kit Coração, ou seja a substituição das peças mais importantes do motor com preços promocionais e prazo de pagamento facilitado.



motores de caminhões TD 100G, 101G e 101F podem ser remanufaturados por R\$ 2.999,00, enquanto os de ônibus (THD 100EB, 100EC, 100ED, 101GB, 101GC, 101GD, 101KB e 101KC) podem ser trocados por R\$ 3.999,00. Em ambos os casos, a mão-de-obra fica em R\$ 799,00 e o pagamento é parcelado em três vezes.

Além de promoções específicas, como a que está em vigor para instalação do secador de ar do sistema de ar-comprimado, com mais de 40 itens e mão-de-obra por R\$ 998,00, o Pós-Venda da marca mantém em promoção permanente grupos de 30 itens, através de um catálogo promocional que já está no segundo ano de existência. Trata-se do catálogo "Peça Volvo" que, além de distribuído diretamente para 1.400 clientes, pode ser encontrado nos balcões de peças da rede de concessionários. A cada edição, um novo grupo de 30 itens é anunciado, com descontos que podem chegar a 30 ou até 40% do preço normal, além de prazos de pagamento de 28 dias, em toda a rede de concessionários. ♦



De Mendoza para o mundo

Localizada à oeste de Buenos Aires, a pouco mais de uma hora de vôo da Capital, Mendoza é a região onde se concentram os maiores e mais importantes produtores de vinho... e de champanhe, da Argentina



O clima é seco e frio. Ideal para produção de uvas. Como se sabe, são das boas vinhas que nascem os bons vinhos. E é da produção de vinhos e champanhes que se sobressai a economia da Província de Mendoza, com 1,5 milhão de habitantes. Localizada ao pé da Cordilheira dos Andes, a cidade de Mendoza, propriamente dita, tem 600 mil moradores e é uma das mais importantes da Argentina.

A solidariedade é uma das principais características do seu povo, marcado pelas enchentes no passado, provocadas pelo degelo na Cordilheira. Hoje, a cidade mantém um sistema de drenagem composto por canaletas ao longo das ruas, que propiciam o escoamento da água da montanha e, claro, o seu aproveitamento.

Nesse cenário estão instaladas as maiores "bodegas", vinícolas da Argentina. Uma delas é a multinacional francesa Moet

Chandon. Visitamos suas instalações, onde são processados anualmente cerca de 24 milhões de quilos de uva, que resultam em 20 milhões de litros de vinho e champanhe, exportados para todo o mundo. O processo de fabricação é segredo, mas o vinho produzido descansa pelo menos quatro meses antes de ser envasado e vendido.

É nessa etapa que entra a segunda parte da fórmula de sucesso de cada "bodega": o transporte. Uma boa safra de uvas é essencial para que se produzam bons vinhos. Mas como esse vinho vai chegar à mesa do consumidor, depois de milhares de quilômetros, cruzando fronteiras, também é fundamental. A Expreso Luján de Cuyo é especializada nisso.

Com uma frota de 13 caminhões Volvo EDC, a empresa percorre quase todo o país, mas principalmente Córdoba, Buenos Aires e Rosário, onde mantém grandes depósitos. Desses locais as cargas são exportadas, bem como distribuídas para o interior da Argentina. Cada caminhão roda em média 180 mil quilômetros por ano. Para o presidente da Expreso Luján, Luis Arturo Lazaro, os caminhões Volvo são ideais, porque são os mais confiáveis. "Transportamos cargas delicadas, caras e que demandam muita rapidez. Se perdemos tempo com paradas inesperadas, a temperatura dos vinhos e champanhes pode se alterar e então perdemos o produto", preocupa-se.



Luis e Victor do Expreso Luján de Cuyo

"Transportamos cargas delicadas, caras e que demandam muita rapidez.

Se perdemos tempo com paradas inesperadas, a temperatura dos vinhos e champanhes podem se alterar e então perdemos o produto"

"É um verdadeiro desafio", completa o irmão do empresário e vice-presidente da Luján, Victor Hugo Lazaro. Em cada viagem, os caminhões percorrem em média 2200 quilômetros. É ele quem cuida, bem de perto, da frota. Os veículos rodam sempre mantendo a velocidade máxima de 80 quilômetros. "Todos têm tacógrafo, o que nos permite acompanhar melhor o desempenho dos veículos", diz Victor Hugo.

A Luján de Cuyo começou a operar em 1972 com apenas um caminhão, hoje está modernizando sua frota e acredita que a adoção de veículos mais avançados, como os EDC, é um dos fatores que influenciaram na expansão da empresa. A Luján pode ser considerada uma das maiores da Argentina, onde a frota de caminhões é bastante antiga. "São cerca de 280 mil caminhões em operação no país com idade média de 17 anos e quase 80 mil donos", revela Luis Arturo.

Se a idade da frota argentina preocupa, nada preocupa mais o empresário do que os altos e baixos da economia do país. A receita para continuar operando é a modernização da frota e a especialização. Hoje, cerca de 70% das cargas transportadas são de vinhos e champanhes. O empresário Luis Arturo se orgulha de transportar alguns dos "melhores vinhos do mundo", como ele faz questão de enfatizar, ainda que do outro lado da Cordilheira dos Andes esteja o Chile, também um produtor de bons vinhos. Aliás, rivalidade entre os dois países para saber quem faz o melhor vinho da América do Sul, não falta. Mas essa já é uma outra história. ♦



Fotos Ito Cornelsen



Transgama: Jovem e eficiente

Transgama Transportes, do Rio de Janeiro, com um desempenho invejável, é escolhida pela revista Exame como a melhor empresa do setor de serviços de transporte do país em 1997, na edição de julho de 98 do anuário Melhores e Maiores, que avalia empresas de todo o país.

Criada em 1988, a partir de uma sociedade entre o empresário Jacó Barata e a Shell Brasil, para transportar derivados de petróleo para o Norte, Nordeste e Centro Oeste do Brasil, a empresa decidiu, há quatro anos, fazer uma revisão completa de seu rumo, optando por diversificar a clientela e aumentar

suas perspectivas de crescimento. Para isso, o caminho encontrado foi o da mudança da cultura interna, através de programas de capacitação, e investimento em produtos mais modernos, entre outras medidas.

Qualidade total. As transformações

começaram a acontecer a partir de 1994, quando Francisco Eudes assumiu a direção da companhia. Um dos primeiros passos foi a implantação de um programa de qualidade total, que rendeu à empresa o certificado ISO 9000, no ano passado, seguido de investimentos na melhoria da logística e na reorganização da frota,

com melhor controle da produtividade de seus veículos.

Se antes 30 veículos eram necessários para atender um único cliente, a nova logística permitiu que o mesmo trabalho fosse feito com apenas 20. A capacidade excedente foi aproveitada para atrair novos clientes. O programa de qualidade valorizou muito o treinamento interno, compartilhando com os funcionários os objetivos da empresa, que passou a ter sua missão claramente definida: "Transportar e entregar produtos para nossos clientes com elevado nível de segurança e qualidade, a custos competitivos, dentro dos prazos estabelecidos e não causando danos ao meio ambiente".

Com frota de 160 cavalos-mecânicos – 50 dos quais Volvo – a Transgama percebeu a importância de investir em produtos de última geração. Os tradicionais reboques de aço-carbono, por exemplo, estão sendo substituídos por novos, de alumínio, capazes de transportar um volume 25% maior e com mais segurança. A idade média dos caminhões também tem se mantido em torno de quatro anos.

Especialização. Outra estratégia adotada pela empresa foi a concentração de esforços na atividade que sabe fazer melhor, ou seja, transportar. Com isso, optou por terceirizar a manutenção da frota, por exemplo. "Quem fabrica e vende o caminhão é que deve cuidar dele. Nossa especialidade é transportar. Por isso, preferimos deixar a manutenção a cargo dos concessionários, que devem nos oferecer um serviço de alta qualidade a custos baixos e, obviamente, com prazos de entrega rígidos", explica William Félix, gerente de Marketing da empresa.

Atualmente, além de combustíveis, a Transgama também transporta gases criogênicos, como argônio, nitrogênio e oxigênio, tendo a AGA como um de seus principais novos clientes. Por isso, o investimento em treinamento de pessoal foi especialmente importante no item segurança: "Em nosso negócio, mais importante do que for-

necer um serviço é oferecer segurança", diz o gerente geral Eudes. Em 1996, a empresa teve seus procedimentos de segurança aprovados pela DNV - Det Norske Veritas, uma fundação europeia independente, cujo objetivo é salvaguardar a vida, a propriedade e o meio ambiente.

A reorganização envolveu também redução de custos através da fusão de filiais e centralização da área administrativa, em uma única área. Hoje a atividade operacional é dividida em quatro áreas básicas: Curitiba (Araucária), São Paulo, Rio de Janeiro e Salvador. O aumento da eficiência foi tal que a própria Shell, seguindo a mesma política de concentrar-se em seu melhor negócio, decidiu transferir para a Transgama a administração e operação de uma outra companhia sua, a Setp, que também figura entre as 20 melhores do setor.

"Transportar e entregar produtos para nossos clientes com elevado nível de segurança e qualidade, a custos competitivos, dentro dos prazos estabelecidos e não causando danos ao meio ambiente é a nossa meta".

Francisco Eudes,
Diretor da Transgama



Fotos Ito Cornelsen

A Transgama também põe o pé na estrada transportando combustíveis para a Shell

Funcionários envolvidos. Manter os funcionários informados e envolvidos nos objetivos da empresa é um dos pontos altos da nova estratégia da Transgama. Um dos principais instrumentos de treinamento é a realização de reuniões semanais em cada filial. Cada funcionário precisa comparecer a pelo menos uma reunião por mês, onde são passadas informações sobre segurança, e também se estabelece um valioso canal de comunicação entre empresa e funcionários. "Não há motorista que não saiba quais são nossos objetivos e como temos de trabalhar", afirma Eudes, para quem "isso é necessário, se quisermos manter um padrão de qualidade".

Além de ser eleita a melhor empresa do setor, pela revista Exame, onde figura em primeiro lugar no cômputo geral de pontos e em segundo no item "rentabilidade", a maior prova de que a reengenharia da Transgama deu certo está nos números da empresa: faturamento quase o dobro do último ano, antes da mudança. ♦

Nascem os Caminhonautas, os motoristas do Século 21

Assim como os mecatrônicos chegaram para substituir os mecânicos, os modernos caminhonautas surgem como caminhoneiros do próximo século.

CENA 1

Porto Alegre, 21:30 h, o computador no escritório da Transportes Mercúrio mostra que o veículo acaba de deixar a cidade, como previsto. Já na free-way, Ivan Abady Gomes, 42 anos, aciona o piloto automático de seu Volvo FH12 380 e olha para o relógio. Ele sabe que dentro de 12 horas, após rezezar a boléia com outro colega, estará estacionando o veículo em Curitiba. Às 9:30 h da manhã seguinte, na tela do computador da Mercúrio, a previsão se confirma.

CENA 2

Rio de Janeiro, 19 h. Após revisar algumas planilhas de cálculo em seu desktop, o caminhoneiro-monitor Manoel Beiral, 43 anos, fecha o programa e deixa a filha Luciana, de 18 anos, usar o computador - ela já estava afilada! Despede-se da esposa Suely e vai para a Unigranrio, faculdade onde estuda Administração de Empresas.

CENA 3

Posto de gasolina nas imediações de Salvador, 6:30 h da manhã. Após tomar uma xícara de café na lanchonete, Sebastião Amaro Xavier Filho, 32 anos, entra em seu Volvo NL EDC Gold (dourado) e abre o notebook, o computador de bordo, para trocar mensagens com a matriz da Translira, no Rio de Janeiro, informando que as encomendas expressas da Kwikasair chegaram à capital baiana no prazo combinado.

Ao contrário do que sugere o título dessa matéria, as três cenas descritas não fazem parte de nenhum filme de ficção científica. Trata-se da mais simples e pura realidade brasileira. Ou melhor, da nova realidade, em que se desenha o perfil de um novo caminhoneiro - o profissional da boléia que deverá dominar o cenário rodoviário nesse começo do século 21. "De Volta para o Futuro (1)" é a primeira de uma série de reportagens que Eu Rodo deverá mostrar sobre esse novo profissional das estradas.

Novo perfil. Assim como os tradicionais mecânicos "graxeiros" vão dando lugar aos mecatrônicos (veja Eu Rodo nº 82) - que acumulam conhecimentos de mecânica, eletricidade e eletrônica - os caminhoneiros também estão passando por uma radical mudança de perfil. "O caminhoneiro bronco, com pouca instrução, boêmio e fanfarrão já faz parte de uma visão romântica que não corresponde mais às necessidades destes novos tempos", afirma Celso Carvalho, Gerente de Comunicação de Marketing da Volvo.

As pesquisas mais recentes sobre as tendências para esses profissionais indicam que o caminhoneiro do século que se avizinha "é um novo profissional, que gosta de ler, manter-se atualizado, tem familiaridade com computadores, é apegado à família, veste-se bem e usa o telefone celular para trabalhar e também para acompanhar os estudos dos filhos", segundo Celso Carvalho. Mas não precisamos esperar a virada do século para ver esse novo profissional: "ele já está aí", sustenta Carvalho. Assim como os mecatrônicos, eles passaram a integrar o cenário dos transportes juntamente com os novos e modernos caminhões "eletrônicos" FH12 380 e NLEDC, ao mesmo

tempo em que as transportadoras assumiram um perfil mais *hi-tech*, para atender clientes cada vez mais exigentes.

"Caminhonautas". Por isso, não foi difícil para a reportagem de Eu Rodo encontrar os primeiros "caminhonautas", apresentados no início dessa reportagem. Escolhemos este nome, para batizar os novos profissionais da boléia, por estarem mais afetos aos astronautas do que aos românticos contadores de histórias do passado.

"Daqui a pouco não teremos nem espelho retrovisor. Vamos ver tudo por uma telinha no painel, como vi num folheto sobre o caminhão do futuro da Volvo", avisa o gaúcho Ivan Abady. Ele reconhece que "a função de motorista, na maior parte dos casos, ainda exige pouco conhecimento, mas a coisa está mudando rapidamente". Filho de caminhoneiro e com 23 anos de boléia, Ivan já chegou a trabalhar em escritório de engenharia, onde aprendeu a lidar com computadores. Hoje, ele também usa um *laptop* plugado no caminhão para se comunicar com a matriz de sua empresa, via satélite. "Quando comecei, com meu pai, nem estrada decente havia. Posso dizer que vi a modernidade chegar a passos largos: quando ia imaginar que teria piloto automático, painel digital, airbag e freios ABS? Víamos na TV que tais recursos existiam, mas chegaram muito depressa ao nosso dia-a-dia".

O carioca Manoel Beiral também confere com o novo perfil profissional traçado por Celso Carvalho. Mais do que caminhoneiro, ele é monitor, ou seja, uma espécie de instrutor da empresa, cuja função, resumidamente, é transformar os antigos caminhoneiros em "caminhonautas", aptos a obter o melhor rendimento possível dos caminhões e a usar todos os recursos tecnológicos



**Ivan Abady,
da Mercúrio**



**Manoel Beiral,
da Transgama**



**Sebastião Amaro,
da Translira**

“Daqui a pouco não teremos nem espelho retrovisor. Vamos ver tudo por uma telinha no painel, como vi num folheto sobre o caminhão do futuro da Volvo”

Ivan Abady

disponíveis na empresa. Para isso, além de ministrar aulas teóricas e práticas, ele sempre viaja com seus colegas, vivenciando a prática do dia-a-dia nas estradas.

Aprimoramento. “Trabalho com 35 motoristas para 18 cavalos mecânicos. Fazemos contato direto, via PX, num raio de 100 km. Cada motorista tem um celular, para estarmos sempre nos comunicando. Meu trabalho ajuda o motoris-

ta a garantir o lucro da empresa e a satisfação dos clientes”. Para ele, “o motorista tem que se atualizar para conduzir esses novos veículos com eficiência”. Por isso decidiu, após os 40 anos, fazer faculdade de Administração de Empresas. Beiral também corresponde ao perfil traçado por Celso Carvalho no item “apego a família”: “meus filhos me deram muita força, quando pensei em fazer faculdade, e também devo muito à dona Suely,

minha esposa, pois sem ela eu não estaria vivendo essa nova empreitada de minha vida”.

Computador também não é mistério para Sebastião Amaro Xavier Filho, outro “caminhoneiro”, que trabalha para a Translira, e se orgulha de pilotar “o único caminhão dourado do Rio de Janeiro”. Ele está sempre acompanhando “informações de novos produtos, nas revistas” e faz parte de um grupo de caminhoneiros que se autodenomina “Grupo Máfia de São Paulo”, constantemente integrados pelo mesmo canal de rádio (PX). Nas conversas pelo rádio, eles trocam informações sobre as condições das estradas e até localização dos radares da polícia rodoviária, além de áreas com riscos de assalto. Param sempre nos mesmos postos, onde há vigias para garantir a segurança das cargas, e usam o *laptop* plugado no caminhão para trocar mensagens com a matriz, onde um computador central faz seu rastreamento permanente, via satélite.

“Fiz um curso na Treviso Rio, onde aprendi a tirar o melhor rendimento do caminhão. Como viajo muito para Salvador, Recife, Fortaleza e Belém, uso muito o piloto automático, naquelas retas”, conta Sebastião. Conheceu o FH12 em uma parada da Caravana Volvo em Petrolina (PE), e está “ansioso para comprar um: é o melhor caminhão que já experimentei”.

Como ele, o gaúcho Ivan Abady dá muita importância aos cursos oferecidos pela marca: “qualquer um sai andando com esses caminhões modernos. É muito fácil. Mas com os cursos você aprende a tirar o máximo do veículo, com economia e segurança”. Mais que isso, ele acredita que, “com a velocidade que a tecnologia está evoluindo, o motorista que não se atualizar, com certeza vai sofrer”. ◆



Baixos custos de operação, alta confiabilidade e elevados níveis de conforto e segurança. Essas são algumas das principais características da nova linha de caminhões Volvo, que acaba de ser lançada na Europa pela Volvo Truck Corporation.

Nova linha de caminhões na Europa

A Volvo está lançando no mercado europeu duas novas linhas de caminhões pesados. Os caminhões FM chegam, que chegam para substituir a antiga série FL e destinam-se, principalmente, aos setores de distribuição regional, construção e serviços municipais. E, ao mesmo tempo, a Volvo Truck apresenta uma nova geração do modelo FH para transporte de longas distâncias, que tem sido um sucesso de vendas. Desde o seu lançamento em 1993, a linha FH já vendeu cerca de 120.000 unidades em todo o mundo.

Com a introdução dessas novas linhas de caminhões, a Volvo passa a contar com a mais ampla e moderna família de caminhões pesados do mercado internacional. "A crescente competitividade no setor dos transportes implica que cada veículo deve ser aproveitado ao máximo. Por essa razão, a Volvo fez elevados investimentos para tornar o seu produto cada vez melhor e mais confortável", destaca Karl-Erling Trogen, presidente da Volvo Truck Corporation, com sede em Gotemburgo, Suécia.

A nova linha de caminhões FM está baseada num conceito de módulo global da Volvo Truck e aproximadamente 78% dos componentes incorporados no FM também são usados no novo FH o que contribui para garantir uma qualidade ainda mais elevada ao novo produto. Dessa maneira, os dois novos caminhões têm muitas características em comum, como por exemplo, aspectos relacionados ao conforto, à segurança, durabilidade e também à aerodinâmica.

As cabines passaram pelos mais rigorosos testes de segurança do mundo e, entre outras coisas, estão equipadas com cintos de segurança de três pontos e volantes deformáveis, além de airbag opcional.

Um novo sistema eletrônico proporciona maior confiabilidade. Entre as novidades temos uma rede integrada para comunicação digital entre os componentes do caminhão, comandada eletronicamente. Esse sistema é usado para controle das funções e para registrar e guardar dados sobre o veículo, assim como dar informação detalhada para o motorista, o

Fotos Volvo



Novo FM7 com 290 cv (página ao lado), e os demais veículos da linha FM e a nova geração do FH



proprietário do veículo e o mecânico. Além disso, o sistema eletrônico oferece ao proprietário do veículo e aos técnicos de montagem de superestruturas novas possibilidades para adaptar o caminhão a necessidades específicas.

Os motores modernos e econômicos também foram amplamente testados. O motorista também saiu beneficiado com a introdução de uma nova série de caixas de câmbio, em que a força necessária para efectuar as mudanças é 50% menor.

Todos os motores foram desenvolvidos para baixo consumo de combustível e emissões reduzidas. A partir de 1999, o FM7 estará equipado com um filtro que, entre outras coisas, reduz as emissões de partículas em até 90%. Esses caminhões podem ser reciclados até 96%. ◆



Arquivo VCE



Um dia na VCE

Neste ano, 45 clientes de diversos países da América do Sul – Brasil, Peru, Argentina, Paraguai, Colômbia e Chile – participaram do “Volvo Day 1998”. Trata-se de um programa de visitas organizado pela Volvo Construction Equipment Group, para estreitar relacionamento com clientes de todo o mundo e mostrar os novos lançamentos e as instalações da empresa na Suécia. Cerca de 2000 clientes de todo mundo participaram do evento, nesse ano.

No Centro de Demonstrações da Volvo em Eskilstuna, Suécia, a atenção dos clientes esteve voltada para a li-

nha compacta de pás carregadeiras e escavadeiras hidráulicas, além dos últimos lançamentos: as pás carregadeiras L220D, a escavadeira hidráulica EC160 e EW160, linha de caminhões *off-road* rígidos e articulados (todo terreno) e as fortes e duráveis motoniveladoras, além da grande gama de opcionais que a marca oferece aos clientes.

A visita dos clientes sul-americanos foi organizada pela VCE – Grupo Volvo de Equipamentos de Construção, brasileira, contando com representantes de vendas da empresa do Brasil, Peru e Argentina

Usados VCE

Como resultado de um programa permanente de atualização da frota de “Rental”, a VCE mantém uma frota de equipamentos usados e revisados pela fábrica, em perfeitas condições de operação. A maior parte dessas máquinas são transferidas para o pátio de usados em Campinas-SP, onde podem ser convenientemente vistoriadas e avaliadas pelos interessados em adquiri-las. Os distribuidores e re-



presentantes VCE podem fornecer detalhes sobre a disponibilidade desses equipamentos usados.

Lippaus otimiza com FH12



Para otimizar o transporte de bebidas Schincariol, a Lippaus e Cia. Ltda., de Carriacica-Es, optou pela utilização de um caminhão FH12 380 versão Rodotrem com dois semi-reboques. Trata-se do veículo com maior capacidade de carga líquida de bebidas envasadas: com peso bruto total de 53 toneladas, transporta até 38 toneladas líquidas, comportando 28

palletes com 1176 caixas de cerveja.

Com 13 anos de atividade, a Lippaus e Cia. é considerada empresa-modelo por clientes como a Schincariol, Conhaque Domus, Freezers Elegê e Mesas e Cadeiras Natal. Com sede própria e totalmente informatizada, conta com 205 funcionários e frota de 110 veículos que atendem uma região com 7 mil pontos de vendas.

Uma das maiores feiras do mundo

Dizem os gaúchos que a Expointer, feira internacional de animais e equipamentos agrícolas, agora com a participação também da indústria automobilística, é uma das maiores do mundo. À sua frente estão duas feiras, uma realizada no Texas e outra na Alemanha. Mas é só por enquanto, pois os gaúchos querem tornar a feira a maior do planeta.

Foi nesse cenário, que a Dipe-sul apresentou ao público seus produtos, caminhões e ônibus, convidando seus clientes para conhecer de perto as novida-

des tecnológicas da marca Volvo. Além do avançado FH, os visitantes do estande do concessionário puderam conhecer os caminhões EDC Gold. A Expointer também foi o palco de lançamento do chassi B7R no Rio Grande do Sul. E foi lá que a Citral, primeira empresa gaúcha a adquirir o novo ônibus da Volvo, foi homenageada, recebendo as chaves das primeiras unidades.

EDC Gold na Transnaza

A empresa Transnaza Transportes Ltda., de Lages-SC, reforça sua frota com mais cinco caminhões EDC Gold 360. Os novos veículos, entregues pela Dicave, concessionário da marca em Lages-SC (foto), serão utilizados no transporte de papel nos estados de São Paulo, Paraná e Rio Grande do Sul.



João Carlos

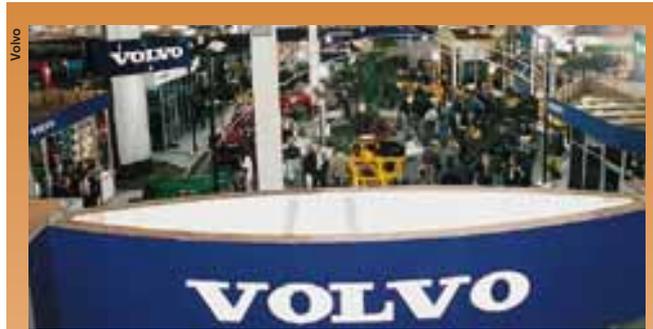


Michelon: destaque CNT

O empresário Ladair Michelin foi indicado pelo Conselho de Representantes da CNT – Confederação Nacional do Transporte, para ser homenageado com o Prêmio CNT – Destaque do Ano 1998, em reconhecimento ao seu desempenho empresarial. Ladair Michelin é um dos pioneiros do transporte rodoviário de cargas do Brasil e incansável empreendedor, como diretor e proprietário da Rodoviária Michelin, que utiliza veículos Volvo na frota que circula no Brasil e em países da América do Sul e foi a primeira empresa a adquirir os novos caminhões FH12 380 fabricados no Brasil.

Transbanco investe no Nordeste

Dando continuidade à sua estratégia de fortalecer sua presença no mercado, o Transbanco investe na região do Nordeste Brasileiro, com a contratação de dois novos gerentes regionais: Osvaldo Reinaldo Ebeers e Hermilindo Misael Fernandes são os novos reforços do banco, com a missão de estreitar cada vez mais o relacionamento da marca e do Transbanco com os clientes daquela região. Com larga experiência profissional no mercado financeiro e no segmento de transportes, prometem facilitar ainda mais a realização de bons negócios com empresários nordestinos.



Uma minicidade na Expobus'98

O resultado da participação da Volvo na Expobus'98 pode ser brevemente resumido: um sucesso! Com pouco mais de 1000 metros quadrados de área, a Volvo apresentou seu mais novo lançamento no mercado de ônibus, o B7R, bem como outros produtos, como o B10M e o B12B. A grande atração foi o B7R que, aliás, foi muito procurado pelos clientes. Alguns aproveitaram a feira e já fecharam a compra do novo produto. Destaque também para o estande da Volvo, o mais visitado pelas quase 40 mil pessoas que passaram pela Expobus'98. O estande chamou atenção das pessoas por ser uma verdadeira minicidade, onde até uma praça foi concebida, com bancos, etc.



Mecatrônicos da Lapônia

Em sintonia com as novas tendências do mercado, a Lapônia já formou suas primeiras turmas de mecatrônicos. O sistema digital de rastreamento para prevenção e correção agora faz parte da rotina das oficinas daquele concessionário. “Os conhecimentos adquiridos no curso possibilitam realização do trabalho de forma ainda mais eficiente e rápida”, afirma o mecatrônico Geraldo M. Lourenço, da Lapônia de Sorocaba. As primeiras turmas formaram meca-

trônicos das unidades da Lapônia em Ourinhos, Regente Feijó, Ribeirão Preto, São José do Rio Preto, São Manuel e Sorocaba, em São Paulo, bem como de Carazinho, Caxias do Sul e Ijuí, no Rio Grande do Sul.



Peças de reposição 24h por dia

Desde o início de agosto, os clientes da marca no Brasil e América do Sul passam a contar com uma nova unidade do Grupo Volvo, a Volvo Parts South America, que passa a responder pela armazenagem e distribuição de peças de caminhões, ônibus, automóveis, equipamentos VCE e motores Volvo Penta para esse hemisfério do continente. A inauguração do CW3, o novo centro de distribuição da Volvo Parts South America, que foi construído com investimentos de 2 milhões de dólares, contou com a presença do presidente mundial da Volvo Parts, Ufl Sardall, que reiterou a importância do Brasil e da América do Sul para o Grupo Volvo. O CW3 é o terceiro centro de armazenamento e distribuição a integrar o sistema global da marca, que conta com outras duas unidades: o CW1, na Bélgica, que atende os mercados da Europa, Ásia e África, e o CW2, nos Estados Unidos, que atende os Estados Unidos, Canadá e México. Com área total de 18 mil metros quadrados, o CW3 conta com 78 funcionários que trabalham em dois turnos para assegurar atendimento aos clientes 24 horas por todo o ano.

Vendedor

Volvo do Ano

Volvo lança um programa inédito que vai premiar os profissionais de vendas de caminhões que mais se destacam na Rede de Concessionários.

Incentivar, motivar e aperfeiçoar os profissionais de forma a incrementar as vendas de caminhões novos e cotas do Consórcio Volvo, valorizando o trabalho daqueles que mais se destacam. Esses são os principais objetivos do programa Vendedor Volvo do Ano, lançado há pouco mais de três meses em toda a Rede de Concessionários.

“Trata-se de uma promoção inédita”, destaca Alcides Cavalcanti, Gerente de Vendas de Caminhões da Volvo do Brasil. Segundo ele, o programa visa trabalhar mais fortemente com objetivos pré-estabelecidos. A cada três meses a Volvo e o CNV - Consórcio Nacional Volvo - vão indicar, dentre os profissionais de vendas que mais se destacarem, o “Vendedor Volvo do Trimestre”. O vencedor receberá um certificado, um *notebook* e uma participação no Programa Volvo & Você.

Como o programa foi desenvolvido através de objetivos estabelecidos para cada região e concessionário, todos têm chance de ganhar. No final do ano será eleito o “Vendedor Volvo do Ano”. O ganhador receberá um automóvel Volvo S40, uma placa comemorativa e também uma participação especial no programa Volvo & Você.

“A aceitação ao programa está sendo excelente”, revela Alcides Cavalcanti. Mas não se trata apenas de premiar desempenho. O programa vai além, tornando o profissional de vendas mais completo. “Muda o perfil desse profissional, que deixa de ter uma visão romântica da profissão, para se tornar um provedor de soluções para o cliente”, afirma Cavalcanti.

Na verdade, o programa Vendedor Volvo do Ano é o início de uma grande transformação que começa a ser implantada na rede de concessionários. “Antes de mais nada, o prêmio é um incentivo para que os profissionais de vendas aprimorem suas habilidades”, destaca Alcides Cavalcanti. Nesse aspecto, o treinamento passa a ser um diferencial, segundo ele, em que o vendedor passa a ter uma participação nos objetivos globais da marca. “Com isso estamos criando um novo conceito de trabalho”.

“O prêmio é um incentivo para que os profissionais de venda aprimorem suas habilidades. O vendedor passa a ser um provedor de soluções para o cliente”

Alcides Cavalcanti,
Gerente de
Vendas de Caminhões da
Volvo do Brasil



Mestrado e Pós-Graduação em transporte

Senhor editor:

O Curso de Mestrado em Engenharia de Transportes do Instituto Militar de Engenharia está recorrendo a órgãos relacionados com os transportes, para a divulgação do seu curso de Pós-Graduação e seleção de candidatos para o ano de 1999.

Maria Cristina Fogliatti de Sinay
Coordenadora de Pós-Graduação

Segue endereço para maiores informações sobre o curso.

IME - Instituto Militar de Engenharia
DE/2 - Pós-Graduação em engenharia de Transportes
Praça General Tibúrcio, nº 80
Praia Vermelha
22290-270 - Rio de Janeiro - RJ - Brasil
Tel.: (021) 295-3232 ramal 382
Fax: (021) 295-9699
e-mail: bianca@adm.ime.eb.br

Miniaturas do EDC Gold



Caros amigos,

Como leitor da Revista Eu Rodo, gostaria de ver publicada uma foto de uma das miniaturas de caminhões

Volvo que faço nas horas vagas. Estou mandando a foto de uma miniatura do Volvo NL12 410 EDC Gold, que acabo de fazer. Também faço miniaturas de ônibus Volvo e outros modelos de caminhões.

Sérgio Ferreira
Caruaru-PE

Festa de São Cristóvão



Envio-lhes um retrato de um dos FH12 da L. S. Transportes levando a imagem de São Cristóvão no dia da comemoração alusiva aos motoristas, em Conselheiro Lafayete. Desejo sucesso pelo retorno da tão conceituada revista Eu Rodo, com um nível de qualidade editorial bastante elevada. Parabéns!

Saudações,

Sérgio Maurício Caldeira e Silva
Belo Horizonte-MG

Futuro profissional do ramo

Tenho 16 anos, sou filho de carreteiro e pretendo ser um grande profissional nesse ramo, futuramente. Estive na Rivesa, concessionário Volvo em Maringá, e obtive informações que os



veículos Volvo, peças originais e serviços são de altíssima qualidade. Gostaria de saber como faço para receber as revistas Eu Rodo e Abravo, que recebi na Rivesa e achei as fotos e as matérias interessantíssimas. Continuem com esse excelente trabalho que vocês fazem.

Estou mandando uma foto do FH12 Globetrotter que meu tio dirige como empregado da transportadora Sobre Rodas, de Caxias do Sul-RS.

Adriano Silva
Maringá-PR

Com Volvo na Amazônia

Fico muito feliz em receber mais esta edição de Eu Rodo que já li e reli várias vezes, porque as matérias são ótimas. Este novo lançamento do EDC Gold foi demais. Agradeço também por vocês não esquecerem de



nós, motoristas.

Vou mandar colocar a foto do Pedro e Bino com o Volvo em uma camiseta, pois foi quando assisti os mesmos fazendo "Carga Pesada" que me apaixonei por caminhões.

Segue esta fotografia de quando trabalhei no Porto de Urueu-MA, em um caminhão Volvo que me deixou impressionado por sua força: cheguei a carregar um trator D-8, pesando mais de 30 toneladas, subindo tops bem altos. Foi demais! Porto Urueu é uma unidade petrolífera da Petrobras, em plena selva amazônica, e muito bonita, ficando ainda mais bonita com máquinas Volvo rodando por aqui.

Amo Volvo.

Jó Paz Galúcio
Santarém-PA

Não tem na banca

Prezados Senhores

Gostaria de continuar recebendo a revista Eu Rodo. Tenho guardadas várias edições que, para mim, são de grande necessidade. Estudo Administração de Empresas na Univali - Universidade do Vale do Itajaí, em Itajaí-SC.

As reportagens de Eu Rodo mostram desde atendimento ao cliente até transporte *just in time*. Essa diversificação jornalística nós não encontramos na banca de revistas e jornais. E isso me ajuda muito nos trabalhos acadêmicos, com a linguagem simples e qualidade superior.

Atenciosamente,

Enelvo Sanchotene Martinelli
Balneário Camboriú-SC

Desenhos

Nesta edição abrimos espaço para três jovens desenhistas que nos enviaram material. São fãs apaixonados dos produtos Volvo.

"Sou colecionador de miniaturas e apaixonado por ônibus. Gostaria muito de parabenizá-los pelos chassis que produzem. Segue um desenho do ECB, que eu achei simplesmente maravilhoso!"

Evandro Barbosa de Lima, Taboão da Serra -SP



"Quero prestar minhas homenagens à Volvo pelas conquistas dos últimos meses e aproveito para cumprimentar a equipe de redação de Eu Rodo e desejar sucesso na merecida retomada de circulação deste excelente informativo dos transportes. A tecnologia da Volvo é realmente insuperável!"

Efraim Silva Cunha Reis
Suzano-SP



"Gosto muito de desenhar e anexo envio uma cópia de um dos meus desenhos. Gostaria muito de vê-lo publicado na Eu Rodo".

César Martins Silvério, Belo Horizonte - MG

Cartas para a redação de Eu Rodo devem ser enviadas para:

Volvo do Brasil
Veículos Ltda
Depto. de Comunicação Corporativa
Revista "Eu Rodo"
Rua Juscelino Kubitschek de Oliveira, 2.600 - CIC
CEP 81260-900
Curitiba-PR
Home page:
<http://www.volvo.com.br>
E-mail:
webmaster@memo.volvo.com.br

As cartas enviadas para a Eu Rodo são respondidas diretamente para seus autores, para melhor aproveitamento de espaço desta página.

VOLVO

SÓ PELA ABERTURA DO COFRE, JÁ DÁ PRA VER QUE
O NOSSO BANCO É ESPECIALISTA EM TRANSPORTE.

exclm



FINANCIE SUA FROTA COM O BANCO DA VOLVO. O SEU NEGÓCIO BEM DIRIGIDO.

TRANSBANCO BANCO DE INVESTIMENTO S.A.
RUA EMILIANO PERNETA, 303 - 13º ANDAR - CENTRO - 80010-050 - CURITIBA - PARANÁ
CENTRAL DE ATENDIMENTO AOS CLIENTES: FONE (041) 322 9001