

Volvo

# Eu Roddo

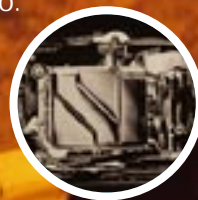
PUBLICAÇÃO DA VOLVO DO BRASIL VEÍCULOS LTDA. ♦ 1999 ♦ ANO XV ♦ Nº 84



Logística de  
primeiro mundo

# O CAIXA E L E T R Ô N I C O D A F R O T A .

O trem-de-força Volvo é a chave do seu sucesso:  
desempenho, resistência e economia inigualáveis.  
Motor D12A 380 com injeção eletrônica de última geração.  
Caixa SR 1900, engates suaves e precisos.  
Eixo traseiro RAEV90 para 52 toneladas.



Controle eletrônico das principais funções do veículo.  
Piloto automático, ar-condicionado, volante ajustável.  
Uma cabine extraordinariamente bem projetada, ampla  
(altura interna de 1,93 m), segura, confortável (suspensão a ar), silenciosa.



Rede com amplo estoque de peças, mecânicos capacitados, atendimento impecável.  
Com o FH na frota, você saca automaticamente o retorno do investimento 24 horas por dia.



Os veículos Volvo estão em conformidade com o PROCONVE (Programa de Controle de Poluição do Ar por Veículos Automotores).

**VOLVO**

# 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.

BG Press



## Articulados em Goiânia

**Transporte de passageiros incorpora 80 unidades do ônibus B10M.**

Pág. 12

Silvio Aurichio



## Caravana Volvo

**Motorista conheceu FH12 por 15 minutos e ficou com ele para o resto da vida.**

Pág. 34

Ito Cornelsen



## Projeto inédito na cana-de-açúcar

**Motocana, equipada com motor Volvo Penta, revoluciona a colheita de cana-de-açúcar no Brasil.**

Pág. 16

Entrevista	5
Volvo Car	14
VCE	18
Consórcio Nacional Volvo	20
Mulheres ao volante	24
De volta para o futuro II	26
Volvo Transbanco	29
Ônibus biarticulados	30
Volvo On Line	32
Cartas	35

Ito Cornelsen



## B12 nas estradas da América

**Empresa de ônibus Andesmar, da Argentina, faz sucesso com a tecnologia dos ônibus B12.**

Pág. 22

Romeu Nerci Luft, presidente da NTC

# Transporte de cargas vai crescer!

Um otimista por natureza, Presidente da NTC acredita num futuro promissor para o transporte rodoviário de cargas.

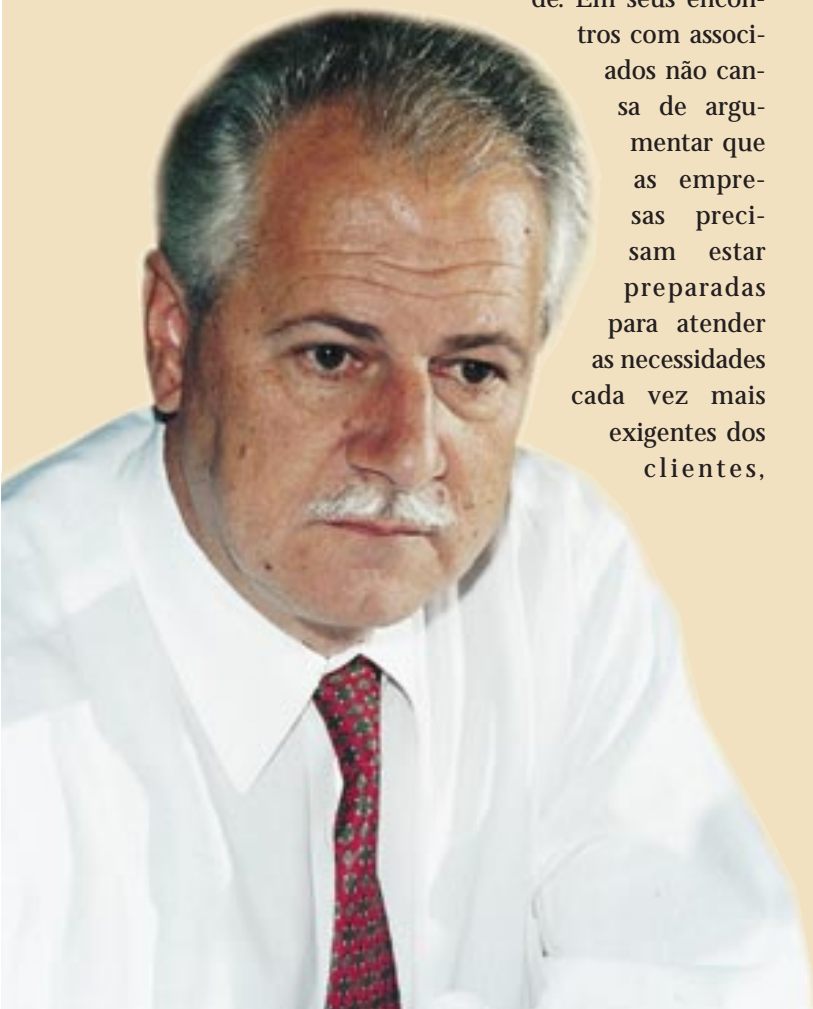
Num momento de crise internacional, com graves reflexos para a economia do Brasil, especialmente para o transportador de cargas, quase sempre convocado a dar sua parcela de contribuição ao país, o presidente da NTC, Associação Nacional do Transporte de Cargas, Romeu Nerci Luft, não esconde que é preciso ter otimismo. "Com um enorme mercado consumidor e parque industrial razoável, o Brasil é o país do futuro. E se o transportador faz a ponte entre produção e consumo, o futuro também é dele", defende. Em seus encontros com associados não cansa de argumentar que as empresas precisam estar preparadas para atender as necessidades cada vez mais exigentes dos clientes,

especialmente num mundo globalizado. Mas o presidente da NTC também é duro quando o setor, responsável pela movimentação de 70% de toda a produção brasileira, não é valorizado pelo governo. "Estamos fazendo o máximo para melhorar o transporte no país, mas o governo poderia fazer melhor a sua parte".

**Eu Rodo** - Presidente, qual a avaliação que o Sr. faz do transporte de cargas no Brasil?

**Romeu Luft** - *Como todos os demais setores produtivos, o transporte está tentando adaptar-se a essa nova situação por que passa o Brasil nos aspectos social e econômico, decorrente da necessidade de inserção do país em uma nova realidade econômica mundial: a globalização. Evidente que ninguém estava preparado para esse novo quadro econômico. E isso vale também para o transporte de cargas. Apesar de todo embaraço que uma nova realidade possa trazer, os transportadores de cargas buscar atingir suas metas, conscientes da responsabilidade que têm para com a sociedade e o país. Mesmo com a crise de adaptação que o Brasil enfrenta, o que tem levado várias empresas a desaparecerem do mercado, há segmentos de nossa atividade que estão trabalhando em plena capacidade. Muitas de nossas empresas investem pesado em*

**“Estamos fazendo o máximo para melhorar o transporte no país.”**



recursos humanos e tecnologia, principalmente com olhos voltados à logística e à integração dos modais, uma decorrência natural do processo de privatização em curso no transporte. A preocupação básica é permanecer no mercado por meio de processos que conduzam à melhoria da qualidade. Já temos mais de 20 empresas certificadas nas normas ISO 9002.

Fotos NTC



**Eu Rodo** - Na sua opinião, de que maneira as empresas de transporte podem ampliar sua competitividade num momento de tantas mudanças globais, ligadas à economia, política, administração e logística?

**Romeu Luft** - A valorização da qualidade na empresa é um dos principais caminhos para a competitividade. Exatamente o que muitas de nossas empresas já estão fazendo. E o investimento em qualidade é sinônimo de profissionalização. Não há mais espaço no mercado para quem não for profissional. Aliado a esse processo, é fundamental que as empresas do nosso setor percebam que os clientes estão cada vez mais exigentes e não querem somente um transportador. Eles querem parceiros. Isso significa que as transportadoras devem ser operadoras de transporte, de logística ou de qualquer outra atividade similar que venha a satisfazer as necessidades dos clientes.

**Eu Rodo** - De que forma empresas e governo podem melhorar o transporte no país?

**Romeu Luft** - Mesmo no passado, quando o governo regulamentava os preços de toda a atividade econômica, o transporte de cargas era independente. Isso acontecia, e não há como ser diferente, porque nossa atividade é de livre concorrência, tem preços formados ao sabor da oferta e da procura. Isso é importante frisar para evitar aquele pensamento de que as empresas possam esperar algum guarda-chuva do governo. Isso não. Quanto à melhoria do transporte no país, estamos fazendo o máximo que está ao nosso alcance e o governo poderia fazer melhor a sua parte. E como ele poderia ajudar? Evitando tantos embaraços à atividade, entre os quais aumentos de custo via pedágio, permitindo às concessionárias de rodovias restrição sem critérios à

**“Com enorme mercado consumidor o Brasil é o país do futuro. E se o transportador faz a ponte entre produção e consumo, o futuro também é dele.”**

circulação de caminhões e excesso de tributação. Em vez desses embaraços, seria importante a valorização do transporte de cargas, uma atividade econômica fundamental para a economia e que responde por quase 70% da movimentação de toda a produção brasileira. Essa valorização poderia vir por meio de incentivo à renovação da frota, por exemplo.

**Eu Rodo** - A privatização das estradas ajuda os transportadores ou os custos do pedágio inviabilizam o transporte?

**Romeu Luft** - A privatização é uma das alternativas para a manutenção da malha rodoviária em estado normal. Não é a única fonte de recursos para isso. De qualquer forma, ao que parece, foi a única encontrada pelo governo. Ela ajuda mais os grupos econômicos envolvidos na concessão e ao próprio governo. E isso está acontecendo porque os mecanismos de concessão não trazem muitas opções para o efetivo diálogo entre concessionárias, usuários e o próprio governo. Existe apenas uma forma desse diálogo se concretizar: a comissão tripartite. Mas a comissão nem sempre é operante. Muitas vezes sequer chega a ser criada. Quanto ao pedágio, a tendência é a inviabilização do transporte. Em

algumas estradas o custo do pedágio é maior que o do combustível. Um absurdo que deveria ser investigado.

**Eu Rodo** - Que previsão o Sr. faz para o futuro do transporte de cargas no Brasil?

**Romeu Luft** - Não tenho bola de cristal! De qualquer maneira, tenho absoluta certeza que a tendência é o transporte de cargas crescer ainda mais, principalmente porque terá que incorporar novas funções. Os investimentos em ferrovias, portos e hidrovias vão trazer para o transporte de cargas mais oportunidades. Afinal, o caminhão ainda é o único veículo que faz o porta-a-porta. Com enorme mercado consumidor e parque industrial razoável, o Brasil é o país do futuro. E se o transportador faz a ponte entre produção e consumo, o futuro também é dele. Basta que saiba perceber as necessidades do mercado e assimilar as mudanças de rumo a que um país como o nosso está sujeito. ♦

# Marbo: 17 viagens à lua por mês

Aliando tecnologia avançada e modernos recursos de logística à sua grande capacidade de armazenagem, a Marbo con-

quista novos clientes e amplia a frota com 90 caminhões FH12.



**A Marbo** Logística Integrada, criada em 1989 para suprir as necessidades da Martins Distribuidora, do Grupo Martins – uma das 40 maiores empresas privadas do país, com faturamento anual superior a 1 bilhão de dólares – mostra que a atividade transportadora não pode mais se resumir ao leva-e-traz de mercadorias. Herdeira dos 45 anos de experiência do

maior distribuidor atacadista brasileiro, logo se estabeleceu no setor de transporte de cargas e, assumindo uma postura mais agressiva a partir de 1993, partiu para a conquista de novos clientes.

**Grandes clientes.** Contando com frota de 550 cavalos mecânicos – 230 dos quais, Volvo – e 750 semi-reboques, a Marbo adotou como

foco principal os grandes clientes. Nestlé, Gessy Lever e outros fabricantes de bens de consumo foram os primeiros a perceber as vantagens de trabalhar com quem é do ramo.

“A partir de 1997 começamos a perceber que os clientes queriam mais do que o simples transporte. Precisavam também de um operador eficiente para suas atividades de armazenagem e processamento de





materiais em depósitos, por exemplo. E nós sempre tivemos *know-how* para isso, como resultado da sinergia entre as empresas do Grupo Martins”, revela o Diretor de Logística da Marbo, Carlos Carrijo.

**A sinergia Martins.** Para se ter uma idéia do que significa essa sinergia, vale observar que a Martins possui 4.700 colaboradores, uma força de

vendas de 3.700 profissionais, frota de 2.000 veículos e Centrais de Armazenagem e Distribuição em Uberlândia e São Paulo com capacidade para 126 mil pallets, o equivalente a 100 mil toneladas de mercadorias. Toda essa verdadeira força-tarefa atende a mais de 155 mil clientes, cobrindo o país em um total de 10.839 localidades do Oiapoque ao Chuí.

Comandada por terminais de computadores, a Central de Armazenamento é uma verdadeira cidade, dividida em módulos, com ruas, prédios e apartamentos de produtos, em um total de 13 mil itens que vão da construção civil, eletroeletrônicos, alimentos, até medicamentos. Além disso, há ainda 26 Centros de Distribuição Avançada, montados em pontos estratégicos do país.

Só em 1997, o volume de mercadorias movimentado pela empresa foi de 300 mil toneladas, cerca de 25 mil/mês. O aparato da Marbo inclui ainda um canal exclusivo de satélite que, além de facilitar a comunicação entre os 3.700 vendedores com seus notebooks on-line com as Centrais, monitora a frota de veículos que faz mais de 90 mil viagens por ano para atender um volume de 2 milhões e 400 mil pedidos rodando 60 milhões de quilômetros anuais, ou seja, o equivalente a pelo menos 17 viagens à lua a cada mês.

**Novos clientes.** “Operar em sinergia com o Grupo Martins é uma vantagem que nos permite oferecer serviços de elevada eficiência a custos altamente competitivos”, observa Carrijo. A reunião de fatores como infra-estrutura de telecomunicações, informática e capacidade de armazenagem faz com que a Marbo seja “não apenas uma transportadora, mas uma empresa de logística integrada”, explica o executivo. A empresa é tida como uma das pioneiras em logística no país e comparada às melhores empresas de transporte do Primeiro Mundo.

Seguindo o objetivo de vender soluções de acordo com as necessidades de cada cliente, a Marbo passou a conquistar cada vez mais clientes como Souza Cruz, Electrolux, Gradiente, Alpargatas, Grendene, Moto Honda e Triken Produtos Químicos, entre outros.

**A fórmula do sucesso.** A fórmula para o sucesso empresarial da Marbo, segundo Carrijo, é a mesma adotada pelo Grupo Martins, baseada em dois aspectos principais. O primeiro deles é a valorização dos funcionários, através da motivação, autonomia e desenvolvimento constante em treinamento e capacitação, que inclui treinamento dentro e fora do país. A empresa tem preferência por motoristas mais jovens, com maior nível de escolaridade e que tenham desenvoltura no trato com computadores. Em contrapartida, oferece maiores oportunidades de carreira.

“Temos diversos casos de cargos técnicos e até executivos hoje ocupados por pessoas que começaram como motoristas”, revela Carrijo.

O segundo fator pode ser resumido em investimento em tecnologia de informação e distribuição. “Todo o nosso lucro sempre foi reinvestido no negócio”, afirma o executivo. Isso

tem assegurado à Marbo uma eficiente frota de veículos de transporte. Todos os 550 caminhões possuem computador de bordo e são constantemente rastreados através de moderno sistema de monitoramento via satélite. A renovação também é constante: no final de 1998 a empresa adquiriu 90 caminhões Volvo FH12 através de compra programada. As primeiras 30 unidades já foram entregues e as demais 60 serão incorporadas à frota ao longo de 1999. “Optamos pelos caminhões FH12 Volvo em função da experiência positiva que temos tido com a marca e também por serem veículos com a mais avançada tecnologia”, afirma Carlos Carrijo. ◆



Carlos Carrijo: logística da empresa já é reconhecida no mercado internacional



Fotos Ito Comelsen

# 45 anos de história e muito **SUCCESSO**

Da determinação e ousadia de um jovem mineiro de Uberlândia fez nascer o maior Atacado Distribuidor da América Latina: o Grupo Martins.

No início dos anos 50, no interior de Minas, um jovem de 17 anos desiste de trabalhar na roça e parte para a cidade em busca de novas oportunidades. Em Uberlândia, ele começa ajudando o tio, num pequeno comércio, e logo descobre que leva jeito para o negócio.

Norteador por uma conduta de honestidade e humildade, ele trabalha duro e inicia, em 1953, uma atividade que o transformou no melhor e maior Atacado Distribuidor da América Latina, e uma das 40 maiores empresas privadas do país, com faturamento de mais de R\$ 1 bilhão.

Para quem é do ramo, já nem é preciso dizer que o nome daquele jovem e audacioso mineiro é Alair Martins do Nascimento, presidente da Martins Comércio e Serviços de Distribuição S/A, que engloba quatro empresas: Martins Atacado Distribuidora, Marbo Logística Integrada, Empório da Gente e Banco Triângulo.

A primeira continua concentrando as atividades de distribuidor atacadista, e pode ser considerada a “empresa mãe”. A Marbo é a transportadora que surgiu em 1989 para atender as atividades do grupo, mas que hoje tem 75% de suas operações dedicadas a outros clientes, potencializando a estrutura logística do grupo

para oferecer as melhores soluções de custo/benefício, através de uma cadeia de distribuição que abrange todo o Brasil.

O Empório da Gente é um projeto de varejo que desenvolve tecnologia com qualidade nos serviços, visando soluções efetivas para o aprimoramento das vendas. Nele são testadas novas idéias, técnicas e processos de varejo que posteriormente são repassados aos clientes associados. A rede Empório da Gente é hoje um dos estabelecimentos com maior produtividade por metro quadrado do país. Através da Universidade Martins do Varejo oferece

ainda treinamento e palestras aos clientes.

O Banco Triângulo é um banco voltado para o varejo, que desenvolve ferramentas e recursos financeiros que contemplam fornecedores, varejistas e consumidores finais. Cliente Prime no mercado, consegue as taxas mais competitivas, reinvestindo recursos em seus parceiros.

O sucesso do Grupo Martins não ocorre por acaso. Por trás de toda essa estrutura está o empresário Alair Martins, um homem obstinado a fazer sempre o melhor. Filosofia que todo o time da empresa incorpora. “Acreditado que somente com profissi-



Grupo Martins



Ito Cornelisen

Frota é monitorada via satélite, garantindo maior segurança e pontualidade nas entregas



**Empresário Alair Martins.**  
Ampliou a frota da Marbo com FH e acredita no crescimento do país

onalismo “possível atingirmos os objetivos traçados”, afirma Martins. O empresário também é um otimista. “Acredito sempre no crescimento do negócio e mesmo nos momentos de crise de país nunca deixamos de acreditar no potencial brasileiro”, revela. Para este ano o empresário contra a onda de pessimismo diz que o Brasil vai crescer. E a Martins não vai ficar atrás, já projeta um excelente desempenho para 1999. ◆



**Empresa com sede em Uberlândia - MG, atende mais de 155 mil clientes em todo o país**

**Sistema de Armazenamento é considerado um dos melhores do mundo. Daqui partem mercadorias para todo o Brasil**



## Colecionando prêmios

Levar o produto certo, na hora e lugar corretos, na quantidade que se precisa, com qualidade e preço justo. Ou, resumindo: trabalhar duro para melhor integrar produção e consumo. É assim, em síntese, que o Grupo Martins traduz a sua missão.

E, nessa trajetória de sucesso, nada mais natural do que ter acumulado uma coleção de prêmios por seu desempenho e alto nível de satisfação de clientes e fornecedores:

- Pelo sexto ano consecutivo foi reconhecido pelos clientes varejistas como o Melhor Atacadista Distribuidor do país, por sua excelente atuação no Sistema Nacional de Abastecimento, conforme pesquisa realizada pela ABAD em parceria com a Nielsen.
- Tetracampeão do prêmio “Top Five” oferecido ao Melhor Serviço de Distribuição do país.
- Também pela sexta vez Alair Martins foi escolhido pelo Fórum Gazeta Mercantil como o Líder Empresarial Setorial de 1998 na categoria Comércio Atacadista, como reconhecimento aos que projetam todo o potencial de seu país nas suas empresas.
- Pela terceira vez consecutiva, clientes espalhados pelo Brasil elegeram o Martins como o Melhor Atacadista Distribuidor no Segmento de Material de Construção e Elétrico, segundo o Ranking de Conceito & Imagem da Indústria.
- Nesse segmento, Alair Martins acabou de ser eleito por clientes de materiais de construção de todo o país como Personalidade do Ano, de acordo com pesquisa realizada pela revista Lojas Arquitetura & Materiais de Construção.
- Diversos prêmios e placas são recebidos de fornecedores como reconhecimento à competência e à parceria, colocando-o como Primeiro Cliente e Distribuidor das principais indústrias do país.



# Goiânia inaugura novo sistema de transporte urbano

Capital goiana aprimora seu sistema de transporte urbano de passageiros adotando corredores troncais de grande capacidade, com oitenta novos articulados B10M.

**Desde** o final do ano passado, Goiânia conta com um dos mais modernos sistemas de transporte urbano de passageiros do país, com o início da operação dos 80 novos ônibus articulados Volvo B10M – a última palavra em veículos pesados para passageiros. São ônibus com motores

de baixos níveis de emissões, equipados com câmbio automático, suspensão a ar e direção hidráulica, entre outros detalhes que conferem mais conforto para os passageiros e comodidade para o motorista que, livre do stress, também obtém uma condução mais segura do veículo.



Nicolau Neto Oliveira: Goiânia tem a frota com idade média mais baixa do país

As inovações não se restringem aos veículos, compreendendo todo um sistema com vias exclusivas em

um corredor principal – o de maior demanda da cidade – que liga o leste e oeste, numa extensão de 13,5 quilômetros. Ao longo desse trajeto, 19 plataformas de embarque e cinco terminais de interligação com linhas complementares, que levam os passageiros para os diferentes bairros da cidade. As plataformas, com 40 metros dão maior versatilidade ao transporte coletivo de extensão, possuem catracas eletrônicas e permitem o acesso dos passageiros ao nível do piso, agilizando os embarques e desembarques.

“O usuário do transporte urbano de Goiânia vem se tornando cada vez mais exigente, à medida em que conhece os novos recursos existentes”, avalia o Diretor Presidente da Metrobus, Nicolau Neto Oliveira, responsável pela introdução do novo sistema. Observa que uma das principais razões do sucesso do novo sistema é “a perfeita integração entre as diversas empresas que atendem a região metropolitana”. Além da própria Metrobus, uma estatal que está sendo preparada para a privatização, a cidade conta com outras cinco empresas: Rápido Paraguaia, HP Transportes, Reunidas, Guarany e Leste. “Praticamente todas têm investido em veículos novos, o que faz com que a cidade tenha a frota com idade média mais baixa do país”, explica.

**Tarifa única.** Além disso, todo o sistema passou a contar com catracas eletrônicas integradas por computador com o Setransp – Sindicato das Empresas de Transporte de Goiânia, o que permite o monitoramento das tarifas, que são integradas. Isso significa que o usuário pode se deslocar de um extremo a outro da cidade, utilizando vários ônibus e pagando apenas uma tarifa de R\$ 0,70. “Eu não ganho nada quando o passageiro vem do bairro para o centro, mas ganho quando ele vai do centro para o bairro, e assim todos ganham, em algum momento, inclusive o próprio passageiro, que passa a ter mais tranquilidade”, afirma Oliveira.

A Metrobus possui 172 ônibus, utilizados também em outras linhas alimentadoras, na integração com as demais empresas. O corredor principal, Leste-Oeste, tem demanda de 120 mil passageiros por dia, mas a cidade conta ainda com outros três corredores troncais funcionando de forma similar. A frota da Metrobus “é praticamente toda – 90% – composta por veículos Volvo, pois a marca, além da mais moderna tecnologia, também nos oferece garantia de dois

Fotos Agência BC Press



Articulados conferem nova paisagem à cidade de Goiânia



Usuário do transporte de Goiânia ganhou em conforto e agilidade



Plataformas agilizam o embarque e desembarque de passageiros



Em corredores exclusivos os articulados aumentam a capacidade de transporte

anos, o que é excelente em termos de amortização do investimento inicial, pois só temos que nos preocupar em colocar combustível, trocar óleo, pneus e lonas, e tudo funciona muito bem”, sustenta o presidente.

**Impacto positivo.** O novo sistema teve um impacto muito positivo sobre a população, segundo o presidente da Metrobus. Depoimentos colhidos pela equipe da empresa incluem reações de contentamento extremo. Outra constatação importante foi a conquista de novos passageiros, ou seja, aqueles que passaram a deixar o carro em casa, utilizando ônibus para ir ao centro da cidade ou ao trabalho. Isso se explica, segundo ele, devido ao elevado nível de conforto e a frequência dos veículos.

Além de direção hidráulica, câmbio automático, suspensão a ar, as novas unidades possuem carrocerias Caio, com ótimo acabamento, com piso tarflex, por exemplo. No novo sistema, a frequência média é de um ônibus a cada 1 minuto ou, no máximo 1,5 minuto. “Sabendo que não vai perder tempo esperando ônibus, o usuário pode se programar”, conclui Oliveira.

Os novos 80 articulados Volvo B10M substituem uma frota de 114 veículos, sendo 24 articulados e 90 convencionais Padron. “Mais do que responder pela demanda do maior corredor de transporte da cidade, os novos veículos deixam a cidade preparada para o crescimento previsto para o futuro próximo”, avalia Nicolau Neto Oliveira, da Metrobus. ◆



# Lançado no Brasil

Projeto desenvolvido pela Volvo Car Special Vehicles e pela

# blindado da Volvo

O'Garra para o mercado mundial, chega primeiro ao Brasil. Clientes terão vantagens como: treinamento de direção, garantia Volvo assegurada, blindagem com tecnologia de ponta, capacidade para cinco passageiros mantida, além de um chassi especial que garante dirigibilidade e segurança.

**O Brasil** está sendo o ponto de partida para o lançamento mundial do Volvo Security, carro blindado da marca desenvolvido em parceria com a O'Garra-Hess & Eisenhardt, maior empresa do mundo no setor. A apresentação do projeto aconteceu em outubro e contou com um evento no autódromo de Interlagos, em São Paulo, onde jornalistas de todo o Brasil participaram de um curso de direção ministrado por instrutores suecos da Volvo Security Driving Academy.

A Volvo blindou carros desde 1985, mas esta é a primeira vez que a empresa oferece este tipo de produto para o todo o mercado. Luiz Marcelo Daniel, Gerente Geral da Volvo do Brasil - Divisão Automóveis, explica que o Volvo Security traz uma série de vantagens. O projeto foi desenvolvido pela Volvo Car Special Vehicles - VCS -, empresa da Volvo Car Corporation e além de ser um produto mais completo, está ligada a serviços. "Oferecemos um treinamento de direção defensiva e asseguramos a garantia, que seria perdida caso o proprietário mandasse

blindar seu carro com terceiros", afirma Luiz Marcelo Daniel.

O desenvolvimento do projeto durou mais de um ano e contou com o trabalho de técnicos e especialistas da Volvo e da O'Garra nos Estados Unidos, França e Brasil. A O'Garra é responsável pela blindagem dos carros de todos os presidentes dos Estados Unidos desde 1948 e de mais de 60 chefes de Estado.

**Tecnologia da blindagem.** O Volvo Security está disponível no mercado em dois tipos de blindagem. O primeiro é o NATO B 3, para os modelos Volvo S40 e V40, ambos equipados com um motor turbo de 200 cv e quatro cilindros. O segundo é o NATO B 4, para os modelos Volvo S70 e V70 (motor turbo de 240 cv e cinco cilindros) e Volvo V70 XC (com um motor turbo, com 193 cv e cinco cilindros). A blindagem da lataria é composta por sete a nove camadas de fibra de aramida, considerada a mais avançada tecnologia nesta área. Todos os vidros são blindados com ca-



Jornalistas brasileiros conheceram o Volvo Security no autódromo de Interlagos

madas de cristal, intercaladas por camadas de policarbonato.

Apesar da blindagem da lataria e dos vidros, a versão blindada do Volvo S70 e V70 pesa apenas 200 quilos a mais do que a versão *standard*. A diferença para os modelos Volvo S40 e V40 é de aproximadamente 100 quilos. Para compensar o aumento de peso, a Volvo desenvolveu um chassi especial, com molas e amortecedores recalibrados, além de a distância do solo



Fotos Volvo Car

ter sido elevada em aproximadamente 20 mm. Todos os modelos também podem ser equipados com pneus blindados, oferecidos como opcionais. Caso o pneu seja perfurado, ainda é possível percorrer uma distância entre 20 e 30 quilômetros, numa velocidade de 40 a 50 km/h.

**Treinamento aos motoristas.** Os proprietários e motoristas do Volvo Security vão receber um curso de direção desenvolvido pela Volvo Security Driving Academy - SDA -, centro de treinamento sediado na Suécia e que habilita os motoristas das principais autoridades empresariais e governamentais da Europa. Especialistas suecos da SDA estiveram no Brasil treinando os futuros instrutores brasileiros. O



objetivo do treinamento para os motoristas de blindados é prover ao participante o conhecimento para prevenir ou evitar ameaças e para minimizar os efeitos de uma situação de ataque ou seqüestro. Os tópicos abordados no curso são comportamento tático dentro e fora do carro, rotinas de segurança, análise de ataques e como eles poderiam ser evitados, direção segura na estrada, frenagem com e sem ABS, direção ofensiva, direção em alta velocidade, modificações no carro para proteção pessoal, primeiros socorros e treinamento mental, entre outros. ◆

Os clientes que adquirirem os blindados terão treinamento desenvolvido pela Volvo Security Driving Academy da Suécia



## Novidades no Salão do Automóvel

O 20º Salão do Automóvel, considerado um dos cinco maiores eventos mundiais do setor, trouxe uma série de novidades em sua última edição no final de 1998. Ao todo foram apresentados na feira 300 modelos diferentes de carros e mais de dez modelos de veículos blindados. O evento contou com um público de 490 mil pessoas. Um dos locais mais movimentados da feira foi o estande da Volvo.

As novidades da marca ficaram por conta do Volvo Security, Volvo S80 e Volvo S40 e V40 2.0T. O Volvo S40 e V40 2.0T é o primeiro carro a empregar duas novas tecnologias na turboalimentação: a turbina com carcaça dupla - usual em carros de rallye, mas uma inovação em automóveis de passeio - e um sistema de controle da temperatura do gás de exaustão, o VEGTC - Virtual Exhaust Gas Temperature Control.

Já o S80 traz seis novas características técnicas, que vão de segurança e direção à comunicação e cuidado com o meio ambiente. Lançado mundialmente em meados de 1998, o S80 está sendo considerado pela imprensa como o Volvo mais completo e seguro. O carro está sendo disponibilizado no país numa versão supercompleta e deverá representar 20 por cento das vendas da Volvo do Brasil - Divisão Automóveis.

## S40 vence o Campeonato Britânico de Turismo



O sueco Rickard Rydell com seu Volvo S40 foi o campeão do British Touring Car Championship - BTCC -, o Campeonato Britânico de Turismo. O resultado foi fruto de uma série de vitórias de Rydell durante o torneio, considerado um dos mais competitivos e árduos do mundo. Além da medalha de ouro de Rydell, a Volvo ganhou o vice-campeonato na categoria montadoras.

## Volvo patrocina America's Cup de Hipismo

A Volvo foi uma das patrocinadoras do America's Cup, torneio de hipismo que aconteceu entre os dias 13 e 18 de outubro na Sociedade Hípica Paulista e que é considerado a maior competição para jovens das Américas. O campeonato contou com a presença do campeão mundial de hipismo de 1998, Rodrigo Pessoa, atleta que chegou à Hípica a bordo de um Volvo S70.



## Sistema de som do C70 é destaque no Hi Fi

O Volvo C70 foi destaque no Hi Fi Show, maior feira de áudio da América Latina, que aconteceu no final de outubro em São Paulo. Segundo os especialistas presentes no evento, o Volvo C70 é hoje mundialmente o carro com o melhor sistema de som de série. Só para se ter uma idéia, enquanto os amplificadores de um carro normal têm de 30 a 40 watts de potência, a amplificação do Volvo C70 tem 400 watts. "É como se o carro tivesse sido preparado para uma competição de som automotivo", explicam os experts no assunto.

# O doce sabor da criatividade brasileira

Nasce a primeira colheitadeira de cana com tecnologia genuinamente nacional, que promete revolucionar o mercado brasileiro e conquistar o exterior. A motorização não poderia ser melhor, com o TD 71A, da Volvo Penta.

**Em abril** de 1997, o governo decidiu que era preciso acabar com o excesso de poluição causado pelos produtores de cana-de-açúcar e álcool, obrigando-os a abandonar por completo a prática de incinerar o canavial antes da colheita. E fixou um prazo: oito anos para a adoção de um novo modelo. A criatividade da iniciativa privada brasileira, entretanto, encarregou-se de mostrar que é possível automatizar a colheita preservando o meio ambiente e também aumentando a produtividade das usinas de açúcar e álcool.

Tudo começou há cerca de cinco anos, quando o engenheiro Félix de Castro Neto, teve a idéia de desenvolver um audacioso projeto de colheitadeira de cana, que ele prefere chamar, tecnicamente, de cortadora/ despontadora/ amontoadora de cana-de-açúcar. Com o projeto embaixo do braço, Félix saiu em busca de parceiros.

Pensando grande, bateu à porta da Equipav S/A Açúcar e

Álcool, nada menos do que a maior usina brasileira do setor. A escolha não poderia ser melhor. Se Félix de Castro Neto é, efetivamente, o “pai” da primeira colheitadeira de cana com tecnologia brasileira, pode-se dizer que o “padrinho” é o Superintendente da Equipav, Claudinor Oscar Belodi. “O projeto nasceu a partir das necessidades dos clientes, com os primeiros dispositivos conceituais sendo testados, literalmente, no campo”, lembra Félix.

A cultura sucro-alcooleira brasileira sempre contou com muita mão-de-obra para a colheita, motivo pelo qual jamais se preocupava com automatização desta etapa da produção. Entretanto, outros países como a Austrália e Estados Unidos, que também possuem tradição no plantio de cana, com tecnologia apropriada, tornaram-se muito competitivos. Algumas dessas máquinas já começam a ser importadas por alguns produtores e também montadas no país.

A parceria com a Equipav e o apoio de Claudinor Belodi foram fundamentais para se chegar à Motocana. Na Equipav foram desenvolvidos três protótipos, ao longo dos últimos quatro anos. O





primeiro foi um dispositivo de testes de mecanismos, enquanto os outros dois foram protótipos para testes de funcionamento e qualificação em campo. Após os ajustes necessários, a máquina finalmente estava pronta para ser industrializada e a escolha do parceiro para assumir essa tarefa recaiu sobre a Motocana Máquinas e Implementos, de Piracicaba, tradicional fornecedor de equipamentos para o setor, que havia acompanhado de perto o desenrolar do projeto.

Com o projeto praticamente concluído, os criadores iniciaram testes de motorização. “Testamos vários motores e o TD 71A, da Volvo Penta, foi o que apresentou melhor resultado desde o custo até o desempenho, mostrando robustez para o nível de exigência da tarefa e também uma excelente relação de consumo de combustível”, conta Félix. O TD 71A é um motor turbo diesel de sete litros, com seis cilindros em linha, com potência de 217 hp a 2400 rpm e torque de 802 Nm a 1400 rpm. “É um motor robusto, com baixo nível de emissões, baixos níveis de vibração e de ruído, além de ser muito econômico e superior a outros do mercado, de até dez litros”, explica Eli Werneck, Presidente da Volvo Penta.

Para Eli Werneck, a parceria com a Motocana constitui “uma importante referência local para incrementar nossa penetração no mercado agrícola, pois a Volvo Penta possui uma infinidade de opções para as diversas aplicações deste mercado e, assim como a Motocana, pode oferecer soluções específicas para cada caso, cada necessidade. A estrutura do Grupo Volvo nos permite oferecer o melhor atendimento tanto ao fabricante de implementos como diretamente ao cliente final”, assegura Pires.

**Custos vantajosos.** A Motocana assumiu o projeto em março deste ano e, já no segundo semestre, apresentou a primeira unidade produzida, que foi entregue à própria Equipav para demonstração e testes. O Diretor da empresa, Luciano Almeida,



Motor Volvo Penta TD 71A foi o que apresentou melhor desempenho

está otimista com as possibilidades do equipamento, tanto no mercado interno como para exportação.

“A máquina apresenta inúmeras vantagens sobre as demais, de tecnologia importada”, sustenta. “Além dos aspectos mencionados, ou seja, não operar com cana picada, dispensando caixas ou contêineres para pré-armazenamento em campo, evita o pisoteio do solo na área do talhão onde, com as demais máquinas, há necessidade de tratores para movimentar

as caixas. Por outro lado, pode ser introduzida sem absolutamente nenhuma alteração na infra-estrutura de recebimento e transporte da usina”.

Em números, estes fatores podem ser traduzidos com a seguinte comparação: enquanto colheitadeiras de tecnologia estrangeira requerem investimentos de pelo menos 1 milhão de dólares para uma frente de colheita de 1.500 toneladas diárias, com a tecnologia nacional pode-se mecanizar a mesma área -- com três colheitadeiras -- ao custo de 500 mil dólares, ou seja, a metade, sem alteração de infra-estrutura ou logística de transporte. “O retorno do investimento, com o aumento da produtividade, deve ocorrer em menos de um ano”, garante o presidente da Motocana.

Nem é preciso fazer contas para se chegar à conclusão de que, para atender à resolução do Governo, daqui a sete anos, a maior parte das usinas brasileiras estaria inviabilizada, se dependesse da colheita manual. Visando atender inicialmente o mercado brasileiro, a Motocana tem uma previsão de produzir cerca de 30 unidades da nova colheitadeira durante 1999. Esse número poderá aumentar, de acordo com a reação do mercado. A partir do ano 2000, a previsão é montar pelo menos 100 unidades por ano. Luciano Almeida afirma que vem recebendo consultas frequentes do exterior e já tem perspectivas promissoras para alguns mercados como a Austrália e países da América Central. ◆



# Recorde na maior mina de **Ouro** do Brasil

Tecnologia moderna na mineração de ouro em Carajás, onde o transporte do minério é feito por 21 caminhões articulados Volvo A35C cuja operação estabelece novo recorde mundial de disponibilidade operacional.

Quando se fala em mineração de ouro no Brasil, é praticamente inevitável a lembrança das imagens de Serra Pelada que surpreenderam o mundo ao ganhar espaço em publicações como a revista "Time", mostrando verdadeiros exércitos de garimpeiros disputando cada palmo daquela mina, na década passada.

Hoje a situação é bem diferente, na região de Carajás, onde uma sofisticada tecnologia pesada, com 21 caminhões articulados Volvo A35C, faz parte de uma afinada orquestra de 65 equipamentos pesados, cujo valor total supera a casa dos 25 milhões de dólares e tem a missão de manter em atividade constante a maior mina de ouro do país, a Igarapé Bahia, em plena selva amazônica.

A mina é explorada pela Companhia Vale do Rio Doce, que terceiriza a extração do minério, através de licitação, com a empresa paranaense Ivai Engenharia de Obras S/A. A moderna tecnologia e um



cuidadoso trabalho de logística se encarregaram de eliminar o trabalho braçal, num cenário impressionante, onde abrem-se clareiras de até 1000 metros na selva.

Todo esse trabalho é coordenado pelo engenheiro civil Edson Del Moro, um mineiro de Andradás-MG, com 12 anos de experiência em mineração pesada, que supervisiona as atividades da Ivaí Engenharia em Carajás desde 1996. A empresa responde pela operação completa da mina, que envolve as etapas de perfuração, desmonte, carregamento, transporte e britagem.

As duas primeiras consistem em furação, lançamento e detonação de explosivos. O carregamento é o trabalho das escavadeiras que colocam o minério sobre os caminhões que, por sua vez, o transportam para a usina ou a área de britagem, conforme o teor de ouro encontrado. O transporte, onde operam os 21 ca-



Os caminhões Volvo A35C movimentam terra suficiente para encher um estádio tamanho do Pacaembu por mês

minhões articulados Volvo A35C, é vital para o funcionamento da mina.

**Condições severas.** "As condições de operação são muito severas, pois temos aqui os maiores índices pluviométricos do país, com chuvas durante quase todo o ano, que chegam a provocar camadas de até 80 cm de lama", explica Del Moro. "Além de grande capacidade de carga, os veículos devem ter elevada resistência, pois o trabalho é ininterrupto, 24 horas por dia, 365 dias por ano", completa.

Os caminhões trafegam entre 1 e 3 quilômetros tanto no transporte de minério para a usina como para as áreas de britagem ou lixiviamento. Ao todo transportam em média 700 mil metros cúbicos por mês, o suficiente para encher o estádio do Pacaembu ou 280 piscinas olímpicas. Nos últimos dois anos atingiram o total de 7.000 horas trabalhadas/ano, estabelecendo o recorde mundial de disponibilidade, com operação durante 91,7% do tempo em cada ano, segundo técnicos da VCE em Campinas.

Em algumas minas, é comum manter um caminhão para eventual substituição a outro, em caso de avarias. Mas isto não acontece com os Volvo A35C de Carajás: "Se algum caminhão pára, por algumas horas, é só para a manutenção preventiva, pois operamos no limite máximo de nossa capacidade", afirma o engenheiro.

**Locação & manutenção.** Dos 21 caminhões, 17 integram a frota da Ivaí Engenharia e outros quatro são alugados pelo sistema "Rent a Volvo", da

VCE – Grupo Volvo Equipamentos de Construção. "O sistema de locação veio a calhar, na época, quando precisamos aumentar rapidamente nossa capacidade operacional", lembra Del Moro.

Mesmo contando com uma bem equipada oficina própria no canteiro de obras, a Ivaí mantém contrato de manutenção com a Comac Norte, distribuidor Volvo em Belém (Ananindeua-PA) que, para assegurar melhor assistência, montou uma filial junto ao local da operação, mantendo uma equipe de funcionários trabalhando exclusivamente no canteiro de obras.

A cidade mais próxima da mina Igarapé Bahia é Paraopebas, que fica a 130 km, onde residem cerca de metade das 350 pessoas que trabalham para a Ivaí. Outras 150 a 180 pessoas trabalham em "regime de plataforma amazônica", ou seja, em turnos de trabalho e folgas que duram entre 15 e 20 dias. A frota da empresa inclui escavadeiras, tratores, esteiras, pás-carregadeiras, motoniveladoras e caminhões pipas, entre outros, totalizando 65 máquinas e equipamentos.

Por isso, além de "muita fibra e vontade de trabalhar", a operação da maior mina de ouro do país requer "uma logística extremamente apurada", diz Del Moro. Se as máquinas devem estar sempre em perfeitas condições, em um trabalho integrado e preciso, as pessoas também devem estar preparadas para obter o melhor desempenho possível dessas máquinas, batendo recordes em Carajás, a maior mina de ouro do Brasil. ◆



Edson Del Moro

"se algum caminhão pára, por algumas horas, é só para a manutenção preventiva, pois operamos no limite máximo de nossa capacidade"

Fotos Ivaí Engenharia





# Consórcio: sucesso de norte a sul, em clima de festa

Em clima de descontração e amizade, o CNV mobiliza cerca de 6 mil pessoas por mês, em todo o país, nas assembléias itinerantes.

**Com nove** assembléias itinerantes realizadas ao longo de 1998, o Consórcio Nacional Volvo encerra o ano comemorando resultados mais que satisfatórios. Entre outras razões, ele foi uma das alternativas mais atraentes para o mercado continuar comprando caminhões, especialmente no difícil segundo semestre, quando as demais alternativas de financiamento escassearam. Mas não foi apenas nesta segunda metade do ano. Desde a primeira assembléia, realizada em março,

ficou claro que as reuniões do CNV eram especiais, bem como uma oportunidade para se estreitar relações entre clientes, concessionários e fábrica.

**Ponto de encontro.** Reunindo a média de 700 pessoas em cada casa onde se realizavam os sorteios, as assembléias “passaram a ser um acontecimento importante, não apenas para a fábrica e os concessionários, mas para os próprios clientes, que no dia-a-dia nem sempre têm oportunidade de se

encontrar”, observa o Gerente do Consórcio Nacional Volvo, Almildo Gomes. E o evento acabava se multiplicando por todo o país pois, com as transmissões via satélite para todas as demais casas da rede, outras reuniões semelhantes aconteciam em praticamente todos os estados brasileiros, com participação sempre ativa dos consorciados, que faziam seus lances e acompanhavam os sorteios em clima de grande expectativa.

Entre os participantes da “festa” onde se realizavam os sorteios e os demais consorciados que acompanhavam o evento via satélite, o CNV reuniu mensalmente cerca de 6 mil pessoas. Um cuidadoso preparo e muita organização antecediam cada evento por onde a “caravana” do Consórcio



Cuidadosamente preparadas as assembleias do CNV reúnem clientes de todo o Brasil. Durante os eventos, contemplados já recebem as chaves dos veículos



passava. Sessenta dias antes da realização das assembleias, a equipe do CNV se reunia com o concessionário envolvido, definindo todos os detalhes e traçando objetivos que mobilizavam todos.

O resultado era sempre impressionante. O cliente percebia sua importância já na chegada. Ao cabo de quatro ou cinco horas de descontração, podia voltar para casa com um caminhão ou ônibus retirado no consórcio. "Em cada casa havia um colorido especial, conferido pelas características de cada região de atuação dos concessionários, mas sempre predominava o clima de amizade", conta Gomes.

Geralmente as assembleias itinerantes eram precedidas de promoções especiais de vendas de novas cotas, nas cidades onde se realizavam, o que acabava conferindo um clima ainda mais especial para os novos membros, que não descartavam a possibilidade de serem contemplados já no primeiro sorteio. Só em Campinas, por exemplo, onde se realizou a última assembleia itinerante de 98, foram vendidas cerca de 200 novas cotas, às vésperas do evento.

Enquanto os demais setores da economia lutam com dificuldade para se



Assembleias transmitidas ao vivo via satélite para todo o Brasil

manterem em atividade, o Consórcio Volvo é um sucesso. Tem as menores taxas do mercado, uma administração altamente transparente, grupos que podem variar de 24 a 100 meses, é garantido pela própria fábrica e pela Rede de Concessionários.

Bom para o cliente, porque pode escolher um plano cujas mensalidades estejam mais adequadas à sua capacidade de investimento, tendo em contrapartida a certeza de que vai receber seu veículo. Igualmente bom para a fábrica, que pode planejar sua produção em relação aos volumes mensais de veículos entregues via Consórcio. "Se as duas pontas ficam satisfeitas, quem

está no meio, nós os concessionários, ficamos mais ainda", diz o Diretor da Jaíba Veículos, de Goiânia, Ataídes Pozzi. Oswaldo Drummond, da Vocal Campinas, concorda plenamente, assim como seu vendedor Jairo Marchini, que conquistou o prêmio da Volvo pelo melhor desempenho de vendas no trimestre.

Em quatro anos e meio de existência, o Consórcio Nacional Volvo celebra a comercialização de mais de 14 mil cotas, sendo que neste ano foram comercializadas mais de 3 mil, segundo Almildo Gomes: "Só no último trimestre, a média foi de 190 cotas por mês".

"Os concessionários que acreditaram e apostaram no CNV desde o início hoje estão muito satisfeitos, pois o Consórcio propicia um contato mensal com quase toda a clientela, favorecendo inclusive novos negócios", afirma Francisco Garcia, Diretor Comercial da Abravo e Diretor da Nórdica Veículos, de Curitiba.

Já Almildo Gomes vai além, assegurando que "o evento das assembleias do Consórcio está se tornando o mais importante fator de divulgação da marca Volvo, de forma sistemática, em todo o país, de norte a sul". ♦

# Uma viagem dos Andes ao mar

Empresa Andesmar, de Mendoza, na Argentina, se destaca no transporte nacional e internacional de passageiros, aumentando sua competitividade com ônibus B12.

**Numa** época em que o transporte rodoviário de passageiros na Argentina era restrito a viagens de curtas distâncias, o empresário Guido Bodoloni decidiu em 1967 mudar este conceito. Mais do que isso, acreditou numa linha ligando os Andes ao Oceano Atlântico. Surgia então a empresa Andesmar que partindo de Mendoza, nos Andes argentinos, desembarcava seus passageiros em Baía Blanca. Uma viagem de 1.500 quilômetros, que deu início à expansão da empresa por todo o país.

Hoje, comandada pelos três filhos, Carlos, Guido e Mario Badaloni, a Andesmar é reconhecida como uma das maiores empresas de transporte rodoviário de passageiros da Argentina. Com cerca de 130 agências em todo o país, transporta em média 60 mil passageiros por mês. “Nos períodos de férias, de dezembro a março e julho a agosto, esse volume é ainda maior”, revela o presidente da empresa Mario Badaloni.

Depois de superar as fronteiras entre as províncias argentinas, a Andesmar decidiu partir para viagens internacionais. Primeiramente para o Chile, atravessando a Cordilheira dos Andes, logo depois conquistando também a Bolívia. A empresa não pára, dizem os irmãos Badaloni, que já têm planos para alçar “vôos” mais altos. Nada impossível para quem já percorre quase 2 milhões de quilômetros por ano.

Ao mesmo tempo em que ousou ampliando seus horizontes, a Andesmar adotou há pouco mais de três anos uma nova postura no atendimento aos seus clientes, oferecendo serviços melhores, com maior conforto e segurança. A sua frota, entretanto, não atendia essa nova exigência. Mario Badaloni conta que não houve dúvidas: “Em 1994 decidimos mudar de mar-

ca, adotando ônibus Volvo B12, fabricados no Brasil”. Sobre a sua expectativa: “Não podíamos ter feito negócio melhor. A satisfação dos clientes está estampada no seu rosto a cada embarque e desembarque”, conta entusiasmado o presidente da Andesmar.

Um entusiasmo que tem bons motivos. Com cerca de 60 ônibus Volvo B12 em sua frota, a empresa viu crescer a sua competitividade no mercado, reduzindo custos de manutenção, aumentando o conforto e a segurança para os passageiros. Segundo a Andesmar, os ônibus de outras marcas da frota demandavam trocas de lonas de freio a cada 70 mil km.

Com os B12, as trocas passaram a ser realizadas a cada 1 milhão de km. “Economizamos entre 12 e 15 trocas de lonas de freio com os ônibus Volvo”, revela Mario Badaloni.

Com os custos de manutenção reduzidos com a chegada dos ônibus B12, a Andesmar comemora também o aumento do volume de passa-

geiros. “Aumentamos nosso número de usuários em 20% a cada ano”, afirma Mario Badaloni. Ele diz também que a empresa mudou completamente com a adoção dos ônibus Volvo. “Hoje somos reconhecidos pela qualidade dos nossos serviços. Os clientes estão muito satisfeitos”.

Com o sucesso consolidado, a empresa vislumbra um crescimento ainda maior para os próximos anos. Os planos são audaciosos, como já foi audacioso o projeto inicial do empresário Guido Bodoloni. A Andesmar quer avançar no Mercosul, conquistando novos destinos, reforçando sua posição no mercado internacional, levando pessoas de Mendoza para toda a Argentina, para o Brasil, Chile, Bolívia e outros países



Irmãos Bodoloni têm planos para levar a Andesmar a novas fronteiras



Fotos Ito Cornelisen





# Elas removem montanhas

Mulheres dirigem caminhões e operam máquinas Volvo em áreas de mineração.

**Conquistando** cada vez mais espaço nos diferentes mercados de trabalho, as mulheres mostram que vieram

para ficar também na boléia de caminhões e máquinas como as pás-carregadeiras Volvo que, apesar do trabalho pesado que exe-

cutam, oferecem muito conforto e elevada tecnologia para as operadoras. Mais do que isto, a experiência desenvolvida pela Emterpel - Empresa de Transportes Pedrosa Ltda., de Cachoeira do Campo, próximo a Ouro Preto, em Minas Gerais, vem apresentando resultados acima das expectativas. Além de eficientes no manuseio dos equipamentos, as mulheres têm apresentado melhor produtividade que os homens.

A Emterpel é uma empresa de transporte especializada na movimentação de materiais em áreas de mineração da região de Ouro Preto - MG. Além de 16 caminhões Volvo, possui seis pás-carregadeiras Volvo L70 e L90 e uma escavadeira Volvo Åkerman. Chega a movimentar 180 mil toneladas mensais de material, nas diversas etapas do processo, como desmonte, carga e transporte de minérios, alimentação de britadores, etc., para empresas de





Fotos Ito Cornelisen

claro que, antes de começar, a gente fez um treinamento. E o resultado foi tão satisfatório que decidimos adotar a política também para os caminhões”, conta o empresário.

De fato, já se foi o tempo em que os caminhões eram chamados de “brutos”. Hoje, modelos com o FH e o EDC Gold incorporam recursos como piloto automático, *check control*, direção hidráulica, ar-condicionado, suspensão independente na cabine, etc, que podem ser comparados aos automóveis tanto em conforto quanto em facilidade de dirigir.

O conforto facilitou ainda mais a entrada das mulheres nessa atividade. Hoje, a Emterpel utiliza quatro mulheres em sua equipe de motoristas e operadores. Duas operam as pás-carregadeiras Volvo e outras duas pilotam caminhões Volvo 360 versão 6x4 com caçamba para transporte de minérios. “Nossos planos são no sentido de aumentar cada vez mais a utilização da mão-de-obra feminina tanto nas máquinas como nos caminhões pesados”, informa o diretor da empresa.

**Maior produtividade.** Além de serem delicadas no trato com as máquinas e caminhões, as mulheres têm a vantagem de se concentrar mais no trabalho, “sem parar para conversar, entre uma etapa e outra”, observa Vicente. Além disso, sua presença “impõe mais respeito” no ambiente de trabalho, fazendo com que os homens melhorem seu comportamento. Para se ter uma idéia do aumento de produtividade obtido, uma tarefa de movimentação de minério que começava às sete horas da manhã e terminava às quatro da tarde, realizada por homens, pode ser encerrada às duas da tarde quando realizada por mulheres, segundo Vicente Pedrosa Jr.

“A L70C é macia, tem ar condicionado e, nesta operação, que é muito puxada e numa região quente no verão e fria no inverno, acho que não existe equipamento melhor”, afirma Márcia Silvério Lopes, 19 anos, que opera uma das pás-carregadeiras



Márcia: “Estamos decididas a ocupar nosso espaço e competir de igual para igual com os homens”



Tânia: “Fui dona-de-casa 16 anos e continuo sendo, mas mudei minha vida: sou muito feliz e já penso até em fazer faculdade”

bou sendo uma oportunidade de descortinar um novo horizonte em sua vida: “Com três filhos – Guilherme de 18 anos, Sheila, de 16, e Flávia, de 10 – passei 16 anos me dedicando à família e, agora, resolvi dar uma virada em minha vida”. Com o novo trabalho, conseguiu recursos e motivação para voltar a estudar. Já está no segundo grau e faz planos para a faculdade de Direito: “Adoro advocacia”, afirma Tânia. Valorizando também seu lado mãe e mulher, diz: “Não deixei de cuidar da casa e dos filhos, é que agora eles estão grandinhos e sabem se virar. Também não abandonei meu fogão, pois gosto muito de cozinhar”. Acha o Volvo EDC “uma delícia: tem ar-condicionado, é muito confortável e fácil de dirigir”.

Tornando o ambiente de trabalho mais agradável com sua presença, ao mesmo tempo em que ocupam seu merecido espaço no mercado de trabalho, as mulheres têm ainda a vantagem de despertar os colegas homens para maior produtividade, pois “criam um clima saudável de competição entre os sexos”, segundo Vicente Pedrosa Jr.. Ele agora tem apenas um problema: administrar o interesse da concorrência nas suas funcionárias. A Vale do Rio Doce acaba de contratar duas mulheres que começaram a trabalhar na Emterpel. ◆

mineração em um raio de 100 quilômetros de Ouro Preto.

A empresa tem se destacado por sua eficiência nesse tipo de operação, que tem melhorado gradativamente a partir da contratação de mulheres para essa atividade, uma novidade na região de Minas Gerais. “Ao adquirirmos as primeiras pás-carregadeiras Volvo, equipamentos de última geração, com vários recursos tecnológicos sofisticados, percebemos que muitos operadores mais antigos tinham certa dificuldade, ou melhor, não conseguiam lidar com aqueles recursos como deveriam. Achamos que um pouco mais de carinho e cuidado com as máquinas poderia render melhores resultados”, afirma o Diretor da Emterpel, Vicente Pedrosa da Silva Júnior, que não teve dúvidas em selecionar mulheres. Logo na primeira contratação constatamos a vantagem do melhor nível de escolaridade, revela. “É

# O primeiro “caminhonauta”

Motorista-Padrão e vencedor do Prêmio Volvo de Segurança no Trânsito, José Maria, da Transportadora Americana, é um dos precursores dos caminhoneiros do século 21, os “caminhonautas”.

Quando rastreamento de caminhões por satélite era ainda uma novidade “assombrosa” no Brasil, a TA – Transportadora Americana, foi uma das primeiras empresas a introduzir esta tecnologia em sua frota. E o motorista exemplar da empresa, José Maria, acompanhou de perto esta evolução. Funcionário ativo, ele não se contentava em ser apenas um bom motorista – procurava ser o melhor.

Com efeito, ele é o que poderíamos chamar de o primeiro “caminhonauta” brasileiro, ou seja, motorista do século 21, que domina recursos da moderna tecnologia e, mais que isso, repassa conhecimentos aos colegas. Aos 48 anos, casado e pai de duas filhas, José Maria é um homem apegado à família e um “excelente colega de trabalho”, segundo Viviane Rosolen, coordenadora de treinamento da Universidade do Transporte da TA.

Seu esforço para se aprimorar constantemente rendeu não apenas várias melhorias no sistema de transporte da empresa, mas também vários prêmios nacionais e regionais, como o Prêmio Volvo de Segurança no Trânsito, com direito a viagem de dez dias à Suécia, além do prêmio Motorista-Padrão, do Setcesp – Sindicato das Empresas de Transporte de Cargas do Estado de São Paulo, e da própria NTC, Associação Nacional das Empresas de Transporte de Cargas.

Superando as limitações impostas pela vida, ele detém conhecimentos que vão muito além do curso primário, que teve oportunidade de fazer em idade escolar, e procura avançar também em escolaridade, fazendo o curso supletivo oferecido pela Universidade da TA. Hoje, ele já não é apenas motorista, mas um dos instrutores da escola de motoristas daquela universidade, onde ministra vários cursos, que vão das instruções básicas para recém-contratados “que apenas tiraram carta de habilitação, até cursos de direção defensiva, direção econômica, etc.”, revela.

José Maria repassa aos colegas dados importantes para o dia-a-dia nas estradas, como informações detalhadas sobre mecânica e funcionamento dos caminhões, técnicas de manobras de veículos de carga, etc. Periodicamente, ele

José Maria, ganhou diversos prêmios e fez curso de direção defensiva na Suécia



vai para a estrada acompanhando os motoristas da empresa, avaliando os resultados práticos do treinamento recebido, complementando as instruções dadas em sala e nas aulas práticas. “Procuro repassar meus conhecimentos, porque todos podem se tornar mais eficientes para a empresa, melhorando a própria condição de vida”.

Familiarizado com as modernas tecnologias, faz o treinamento complementar e prático dos motoristas da empresa para melhor utilizarem o sistema de rastreamento via satélite, que permite aos condutores dos veículos se

comunicarem com a central sempre que necessário, através do computador de bordo. Nessas viagens, ele também avalia aspectos como o “estilo” de direção praticado pelo motorista e seu comportamento nas paradas, orientando sempre sobre as posturas mais adequadas a serem adotadas pelos colegas.

Participa da comissão de trânsito da empresa que, entre outras atividades, avalia os acidentes ocorridos com os veículos, buscando identificar as causas e adotar medidas preventivas, definindo punições, quando necessárias.

Nas viagens que faz, estuda as melhores alternativas de trajeto, mapeia os trechos críticos das estradas e define trajetos alternativos para casos de emergências ou alterações de última hora devido a obras nas pistas ou acidentes. No inverno fornece subsídios para que a empresa informe os motoristas sobre os trechos e horários das estradas mais sujeitos a neblina, ou acessos onde não se pode trafegar com veículos mais baixos.

“Além de pai carinhoso e extremamente dedicado à fa-



mília, o José Maria é um funcionário muito ativo, sempre presente aos momentos importantes da empresa: na inauguração da filial do Rio de Janeiro, por exemplo, ele passou 15 dias lá, treinando motoristas e ajudantes de manobras, organizando o tráfego interno e monitorando os motoristas sobre os melhores trajetos”, conta Viviane.

Por todas estas características, José Maria, além de motorista-padrão e bom funcionário, é um dos precursores dos motoristas de caminhão do século 21, os “caminhonautas”.



Ganhador do X Prêmio Volvo de Segurança no Trânsito, categoria motorista em 1996

## Uma empresa onde todos frequentam a universidade

As exigências cada vez maiores do mercado de trabalho, decorrentes da globalização das economias e da própria evolução da tecnologia, cada vez mais presente no dia-a-dia das pessoas, fazem com que as empresas invistam pesado em capacitação profissional. Para atender o processo de globalização, por exemplo, um número crescente de empresas busca a certificação ISO 9000 e descobre as vantagens de ter processos controlados, qualidade assegurada, e pessoal qualificado.

A TA – Transportadora Americana foi a primeira empresa de transportes do país a obter o certificado ISO em sua categoria. Investiu pesado em alta tecnologia, sendo também uma das pioneiras na introdução de sistemas de rastreamento da frota via satélite. Priorizou a comunicação e o treinamento a ponto de se tornar uma referência nacional, e acabou, literalmente, “fazendo escola” nessa área, sendo frequentemente procurada por outras empresas que querem treinar seu pessoal para obter, também, a certificação ISO.

**Nasce a universidade.** “Há mais de 20 anos, o fundador da empresa, Adalberto Panzan, começou a se preocupar com treinamento, iniciando com seus motoristas, mecânicos e demais funcionários da Transportadora Americana. Hoje podemos nos orgulhar de ter a primeira Universidade TA do Transporte, com mais de 18 cursos que se subdividem em inúmeros outros. A idéia cresceu e o projeto se desenvolveu a tal



Caminhonautas, habilidades com informática para operar caminhões como o FH

ponto que, oferecendo o serviço a terceiros, a Universidade TA se tornou uma unidade com autonomia financeira dentro da empresa”, conta Carlos Panzan, diretor da TA.

Na verdade, a TA passou a “vender” cursos depois da obtenção do certificado ISO 9000. Diversas empresas, mesmo concorrentes, interessadas em obter a certificação de qualidade, pro-

curaram a empresa para conhecer “o caminho das pedras”. Assim, acabou nascendo a Universidade TA do Transporte, ministrando diversos cursos nas diferentes áreas que envolvem a atividade transportadora, desde aspectos administrativos, passando por logística, armazenagem, até cursos para motoristas, encarregados de manutenção e controle operacional da frota.

Com quatro salas e um auditório para 100 pessoas, além de um mini-hotel para 32 pessoas, a universidade ministra 18 cursos que se subdividem em outras 119 disciplinas, além de oferecer curso supletivo de primeiro e segundo grau. Qualquer pessoa, do mais inexperiente ajudante ao diretor de uma transportadora, pode ser treinada pela Universidade, segundo Ismael Rocha, Coordenador de Marketing da instituição que é coordenada por um “triunvirato” que inclui ainda a psicóloga Viviane Rosolen, como coordenadora de treinamento e o coordenador de qualidade, José Pedro França.

O “pulo do gato”. Com uma equipe de 14 pessoas, eles tiveram mais de 6 mil “matrículas” nos diferentes cursos das empresas. Não é possível dizer que foram 6 mil pessoas, pois muitas delas se “matricularam” mais de uma vez, em diversos cursos. Mas foram, só até outubro de 1998, mais de 48 mil horas de cursos ministrados. Contando, na maior parte do tempo, com instrutores externos mas recorrendo, quando necessário, a palestrantes e consultores/professores convidados, a Universidade TA do Transporte não apenas recicla constantemente o pessoal da própria empresa – sua principal cliente – mas também oferece treinamento completo para



Os teóricos e práticos na área operacional para as funções de ajudantes, conferentes e motoristas são ministrados pela Universidade TA de Transportes

empresas que queiram obter a certificação ISO 9000 ou, simplesmente, aprimorar e sistematizar seus procedimentos internos, visando obter melhor racionalização para obter mais qualidade com menores custos.

“Há quem diga que é loucura ensinarmos ‘o pulo do gato’ para nossos próprios concorrentes. Não acreditamos nisso. Acho que estamos sempre aprendendo juntos e, quanto mais formos melhores no que fazem, tanto melhor para a comunidade em geral”, diz Ismael Rocha. Hoje, o público externo já representa 30% do total de treinados pela Universidade e a meta da empresa é chegar a 50% até o ano 2000, quando a empresa já não terá absolutamente nenhum funcionário que não tenha cursado pelo menos até a oitava série do ensino formal.

**Posicionamento estratégico.** A criação da Universidade TA do Transporte foi “uma questão de posicionamento estratégico”, lembra Ismael Rocha, pois “em um determinado mo-

mento, a empresa entendeu que deveria partir para uma estratégia de diferenciação cada vez maior, ao mesmo tempo em que o mercado buscava soluções a custos cada vez mais reduzidos. Ao investir em recursos modernos, como roteirização de entregas de cargas e rastreamento via satélite, a empresa teve confirmada sua tese de que era preciso, ao mesmo tempo, investir pesado em qualificação de pessoal, para ter absoluto domínio dos recursos disponíveis”.

O conceito de Universidade corporativa veio a partir de um “benchmarking” feito junto a empresas estrangeiras, onde encontrou exemplos semelhantes em que as áreas de treinamento acabaram evoluindo para uma estrutura mais abrangente. “Começamos por agregar valor estratégico e acabamos descobrindo que também poderíamos vender conhecimento do que sabemos fazer de melhor, que é o transporte”, observa Ismael.

Cursos teóricos e práticos são ministrados, na área operacional, para funções como ajudante, conferente, motorista. Há outros mais sofisticados, como roteirização eletrônica, logística, rastreamento via satélite, etc. Em qualquer nível, do ajudante ao diretor, pode-se aprender inglês, por exemplo. Para motoristas, além dos habituais cursos de direção defensiva e direção econômica, há cursos específicos para aqueles que estão mudando o tipo de caminhão que operam, como por exemplo, de caminhão “toco” para cavalo-mecânico com carreta.

Seria impossível mencionar todos, mas talvez o aspecto que melhor traduz a importância da Universidade TA do Transporte dentro da empresa seja o fato de que “a Universidade, hoje, participa da discussão do planejamento da empresa e fornece elementos para aprimorar sua visão estratégica”, revela Ismael Rocha. ◆



Tecnologia avançada dos caminhões FH também ajudou para o surgimento dos Caminhonautas

# Banco da Volvo: agilidade facilita negócios

Com um volume de financiamentos 87% superior, o Volvo Transbanco alia FINAME a pacotes promocionais para viabilizar os melhores negócios aos clientes da marca.

O setor automotivo foi especialmente afetado pela forte retração que se abateu sobre a economia brasileira durante o segundo semestre de 1998. Para Simon Davies, Presidente do Volvo Transbanco, isso ocorreu "parte devido ao exagerado otimismo sobre o crescimento das vendas, mas em grande parte pelo enfraquecimento do que tem sido o seu mais forte aliado comercial: as linhas de financiamento".

De fato, a crise econômica não apenas tornou o financiamento de longo prazo praticamente inacessível, devido ao acentuado aumento dos juros, como também trouxe um alto grau de insegurança nos financiamentos em dólar. "Os operadores ora achavam o pré-fixado inviável, ora acreditaram que o dólar trazia o pesadelo da desvalorização", explica João de Barros, chefe da região do banco para o Rio Grande do Sul.

Como resultado, um maior volume de negócios foi direcionado para o FINAME, linha de financiamento ao setor produtivo disponibilizada pelo BNDES cujas taxas mantiveram-se atrativas e o indexador governamental, a TJLP, ainda mantinha a confiança dos clientes. "Foi muito importante o Volvo Transbanco ter obtido a linha FINAME no valor de R\$ 50 milhões, exatamente neste momento tão crucial", explica Simon Davies, Presidente do Transbanco, que empenhou-se pessoalmente nas negociações com o BNDES.

**Agindo rápido.** O FINAME também sofreu alterações relevantes no segundo semestre, como a limitação do valor financiado para 60% do bem adquirido, prejudicando ainda mais as vendas. Nesse sentido, o Volvo Transbanco agiu rápido e fechou grandes negócios na véspera da mudança de regras e, na semana seguinte, disponibilizou o FINAME Complementar Especial, um produto que garante ao cliente o financiamento de até 100%, ao mesmo tempo em que mantém a segurança para o cliente. "Em uma semana, viabilizamos a



venda de 30 chassis de ônibus B7R na região de Belo Horizonte, sucesso só possível pela sintonia entre as equipes de vendas de ônibus da Volvo e da Concessionária" conta Antonio Rosa, chefe de Região responsável pelo grupo Treviso.

Também para ajudar a viabilização de negócios, o banco colocou no mercado o Plano de Financiamento Promocional, um conjunto de pacotes de curto e longo prazos com taxas promocionais. Os pacotes de 6 e 12 meses com taxas pré-fixadas de 1% ao mês foram os mais procurados, segundo a área do Volvo Transbanco que engloba as atividades de vendas, crédito e formalização.

**Parceria consolidada.** Como quase tudo que tem aspectos negativos também tem seu lado positivo, o segundo semestre de 98, apesar de crítico, foi decisivo para consolidar a parceria do Volvo Transbanco e fábrica com os clientes da marca. Assim, aliado ao Consórcio Nacional Volvo, a entidade viabilizou grande parte da venda dos veículos da fábrica nos meses de setembro e outubro. Só nestes dois meses, o Volvo Transbanco aumentou o volume de financiamentos em 87%, comparado ao mesmo período do ano anterior.

Outro recurso importante foi o Flexi Volvo Compra, disponibilizado em agosto - uma operação que garante ao cliente a recompra do veículo no final do financiamento, permitindo maior

rentabilidade, já que as parcelas ficam em cerca de metade das de um financiamento tradicional. Um grande número de propostas feitas vem trazendo um retorno bastante positivo através desta ferramenta, especialmente pelo fato dos clientes procurarem alternativas completas que incluem contratos de manutenção nos pacotes.

**Perspectivas 99.** Para Simon Davies, o primeiro semestre de 1999 estará voltado para o FINAME, apesar do recente aumento da TJLP. Mas ele avisa que não hesitará em lançar mão de pacotes especiais caso os juros não sejam reduzidos a níveis aceitáveis e o acesso ao pré-fixado permaneça restrito. "Nosso compromisso é garantir ao cliente o negócio mais seguro na compra de seu veículo Volvo, e para isso precisamos promover o financiamento pré-fixado, sempre que possível. E podemos fazer isso com excelentes taxas facilitadas que temos a oferecer atualmente. Contamos também com nossa profissional equipe de vendas, especializada no segmento de transportes, que possui todos os detalhes necessários para colaborar quanto a outros pacotes inovadores".

## Algumas vendas do Banco da Volvo no segundo semestre de 98:

Coletur
20 chassis de ônibus
Viação Garcia
17 chassis
Bagel Transportes
15 caminhões
Carolina Transportes
12 caminhões
Grupo Util
12 chassis
Rodoviário Schio
10 caminhões
São Lucas
10 chassis

# Biarticulados já operam

Maior ônibus do mundo, com 25 metros de comprimento e capacidade para 276 passageiros, opera em corredores exclusivos em São Paulo e já ganha preferência dos usuários.

**As primeiras** unidades do biarticulado já estão operando em São Paulo, uma das maiores cidades do planeta, com cerca de 15 milhões de habitantes. Ao todo, os paulistanos vão contar com 20 ônibus biarticulados Volvo B10M EDC, motor eletrônico e baixo nível de emissões. Os veículos, adquiridos pelas empresas Viação Campo Belo, do Grupo Ruas, e Kuba Viação Urbana Ltda., do Grupo Kuba, operam num corredor de 20 quilômetros, ligando a periferia ao centro de São Paulo, cuja demanda é de aproximadamente 130 mil passageiros por dia em cada sentido.

A cidade de São Paulo optou pelos biarticulados após vários testes, alguns deles iniciados há dois anos. Os resultados demonstraram na prática a viabilidade do projeto. “Além da grande capacidade de transporte, bastante similar ao metrô, o biarticulado tem custo de implantação infinitamente menor, além de grande mobilidade para operar dentro das necessidades das grandes cidades”, afirma Oswaldo Schmitt, diretor de Marketing de Ônibus da Volvo do Brasil.

Com a adoção dos biarticulados Volvo, São Paulo passa a ser a segunda cidade na América Latina a adotar esse modelo de ônibus para o transporte urbano de passageiros. A primeira é Curitiba, onde 114 unidades do biarticulado operam com absoluto sucesso há mais de seis anos. A fábrica da Volvo no Brasil é a única no mundo a produzir esse modelo de ônibus, que começa a se tornar a grande opção para o transporte de massa nas grandes cidades do mundo. Várias cidades têm interesse em testar o biarticulado.

Em São Paulo, uma cidade de tráfego bastante complexo, o biarticulado mostra-se muito eficiente. Além de um sistema de metrô moderno e com grande capacidade de transporte – entre os melhores do mundo –, a maior cidade brasileira disponibiliza para os seus habitantes trólebus, ônibus articulados e aproximadamente 10 mil outros ônibus de todos os tipos. Nesse cenário, o biarticulado entra em operação como uma excelente alternativa para melhorar a qualidade de vida dos usuários do transporte coletivo, reduzindo congestionamentos e a poluição na cidade. “Isso é possível porque o biarti-

culado apresenta grande capacidade de transporte – cerca de 15 mil passageiros/hora/sentido –, além de possuir motor Euro II, com baixos níveis de emissão de poluentes por km/passageiro transportado” explica Schmitt.

Os resultados operacionais e o baixo custo de implantação estão levando outras cidades da América do Sul a estudarem a adoção do sistema biarticulado, como por exemplo Bogotá, na Colômbia; Buenos Aires, na Argentina; e Rio de Janeiro, no Brasil. Segundo Oswaldo Schmitt, estas cidades também devem testar o ônibus, “que também é uma excelente solução para outras megalópoles da América Latina”, afirma.

**Conforto e segurança.** O design arrojado dos veículos é exclusivo para a cidade de São Paulo, e o encarregamento também é diferenciado, contando com bancos estofados, piso antiderrapante emborrachado, portas em ambos os lados e um conjunto de oito microcâmeras que permitem ao motorista monitorar o embarque e desembarque nas três portas do lado direito e quatro do lado esquerdo, além de auxiliar nas manobras.

Os biarticulados possuem chassi Volvo B10M EDC com suspensão inteiramente a ar, caixa de câmbio automática, freios ABS, sistema antipatinagem ASR, retarder e direção hidráulica. Itens que, além de proporcionar mais comodidade para o motorista, evitando, por exemplo, as cerca de 6 mil trocas de marchas diárias comuns em câmbios mecânicos, resultam em mais conforto e segurança aos passageiros, com trocas de marchas mais suaves e frenagens mais seguras e sem solavancos.

O corredor onde os veículos vão operar tem extensão de aproximadamente 20 quilômetros, tendo como pontos principais os terminais de Capelinha, João Dias e Praça das Bandeiras. Nele operam também outros 160 ônibus articulados – 130 dos quais Volvo. Com a inauguração do novo sistema, a SPTrans – empresa que gerencia o transporte em São Paulo, acredita que os usuários vão aprovar totalmente os novos modelos. As primeiras impressões apuradas até o momento são bastante positivas, especialmente quando o assunto é conforto e segurança. ◆



Usuários de São Paulo aprovam a grande capacidade e o conforto dos biarticulados

# em São Paulo



# Volvo On Line

Busscar



## Urbanos 99 em Joinville

As empresas Transtusa e Gidion, de Joinville, acabam de receber 15 unidades dos novíssimos ônibus Urbanos 99 sobre chassis Volvo B58, com a mais avançada tecnologia, que inclui suspensão a ar, câmbio automático, itinerário eletrônico, assoalho antiderrapante, vidros fumê, bancos estofados com tecidos, etc.

Os novos veículos incluem diversos itens que atendem às solicitações dos usuários, como bancos exclusivos para gestantes e defici-

entes, na parte da frente, além de lixeiras nas portas. O maior destaque, entretanto, fica por conta do lançamento da nova linha da Busscar 99, que possui linhas arrojadas, carroceria de aço com ângulos arredondados, lanternas e faróis redondos e pára-brisa panorâmico. Outro ponto forte da produção dos novos ônibus é a modularização e padronização dos componentes, para facilitar a manutenção de peças e acessórios, resultando em economia.

## Vendedor do ano

Jairo Marchini, da Vocal Campinas, foi o ganhador do troféu de Vendedor Volvo do trimestre e passa a integrar a lista dos candidatos a Vendedor Volvo do Ano, cujo resultado será conhecido este mês. A exemplo dos demais vencedores trimestrais, Jairo ganhou um micro-

computador notebook que será mais uma importante ferramenta em seu trabalho de vendas. O Vendedor do Ano será contemplado com nada menos do que um automóvel Volvo S40 e o gerente de vendas será premiado com uma viagem à matriz da Volvo, na Suécia.

## B7 para o Peru

A Empresa de Transportes Flores Hermanos SRL, de Tacta, no Peru, foi uma das primeiras a comprar os novos chassis de ônibus B7 produzidos no país e lançados no

segundo semestre deste ano. Os veículos, entregues em novembro, foram exportados em parceria com a Busscar e possuem carroceria El Buss 340, para aplicação rodoviária.

Silvio Aurichio



## Banco da Volvo tem novas opções de financiamento

O Volvo Transbanco renova sua linha de crédito para repasses FINAME, no valor de R\$ 50 milhões, a partir de renovação de repasses recebidos do BNDES. "Mais do que oportunidade de negócios no financiamento de veículos pesados, a renovação da linha reforça a confiabilidade do sistema financeiro no banco", afirma Simon Davies, presidente do Banco da Volvo.

Novas opções

**Planos de Financiamentos Promocionais** – CDC 6 e 12 meses, taxa zero e 1% pré-fixado e Planos de

Longo Prazo com taxas facilitadas (os pacotes promocionais são válidos até março de 1999);

**FINAME Complementar Especial** – alternativa para financiamento de 100% do caminhão, que não exige garantias adicionais, tornando-se a opção de menor risco oferecida atualmente aos clientes;

**Volvo Flexi Compra** – planos de aquisição que oferecem alternativas únicas, inclusive de recompra do veículo, com parcelas reduzidas comparadas às de um financiamento tradicional, trazendo maior rentabilidade ao transportador.

## Fanti compra FH

A Transportadora Fanti, de Canoas - RS, que possui frota de mais de 200 caminhões operando no segmento de mineração, acaba de receber a primeira unidade do caminhão Volvo FH12 380. Em busca de modernidade e redução de custos operacionais, a empresa optou por receber novas unidades periodicamente, a cada contemplação de suas diversas cotas do Consórcio Nacional Volvo.

Divulgação



## Voar voa em Vilhena

Coerente com o nome do serviço de atendimento rápido pioneiro do país, a Trescincó Vilhena não teve dúvidas em lançar mão de todos os recursos disponíveis para colocar em prática dois atendimentos inusitados do Voar: fretou até avião para colocar o veículo do cliente em operação em menos de 24 horas após a solicitação.

O primeiro caso foi o de um caminhão da Madeira Florença, que precisou de socorro em Aripuanã - MT, a 540 km de Vilhena, e solicitou atendimento às 15 horas. Às 10h30 do dia seguinte o veículo estava liberado. O segundo foi a Moacir Eloi Croceta Batista & Cia, cujo veículo se encontrava em Colnisa - MT, a 700 km de Vilhena, solicitou atendimento às 15h45 e teve seu veículo liberado às 13 horas do dia seguinte.



## REDE ON LINE

### Trescinco Rondonópolis

A cidade de Rondonópolis - MT foi duplamente premiada com eventos da marca Volvo, no dia 24 de setembro: além de palco da assembléia itinerante do Consórcio Nacional Volvo, naquele mês, inaugurou-se, no mesmo dia, a filial da Trescinco, com amplas e modernas instalações para melhor atender os clientes da região.

### FH para Dunorte

Também em setembro, a Esvéria entregou o primeiro FH 6x4 para transporte de madeira, em Paragominas - PA, para a empresa Dunorte Madeiras, cujo proprietário, Sr. José Matogrosso, é presidente do Sindicato dos Madeiros de Paragominas.

### Ampliando

A Rivemat, de Campo Grande, ampliou suas instalações para melhor atender os clientes da marca. Além de maior capacidade de atendimento, o ambiente ficou mais agradável e confortável para os clientes, enquanto aguardam a entrega de seus veículos.

### ISO 9002

Três anos após a obtenção do certificado ISO 9002, a Nórdica Veículos, de Curitiba, passou por mais uma auditoria de recertificação no último mês de setembro. Os resultados foram considerados um grande sucesso pelos próprios auditores, o que motivou uma carta do Diretor Vice-Presidente, Paulo Roberto Pizani, dirigida aos funcionários, parabenizados pelo esforço e determinação na manutenção do elevado padrão de qualidade do concessionário.

Divulgação



## TA no Rio

A Transportadora Americana inaugurou em setembro seu mais novo terminal de cargas no Rio de Janeiro, localizado no bairro da Pavuna, bem próximo da Via Dutra. É um dos maiores do Estado, com quatro mil metros quadrados construídos numa área de 30 mil metros quadrados. Sua estrutura física possibilita o carregamento simultâneo de 48 veículos e possui ainda instalações para vendas, administração e operacional, além de plataformas, salas de treinamento e de atendimento a clientes, alojamento para motoristas,

refeitório, área de lazer e estrutura para rastreamento da frota via satélite.

Com 180 funcionários, as novas instalações, que demandaram investimentos de 5 milhões de dólares, permitem à TA fazer 65 mil despachos por mês, podendo chegar à casa dos 100 mil despachos mensais em pouco tempo. Além das cidades do Estado do Rio de Janeiro, o novo terminal servirá de apoio para a operação da empresa no leste de Minas Gerais e otimizará a captação de cargas para outros estados onde a TA opera.

Claudio Larangeira



## Carreteiro testa FH12

A revista Carreteiro fez o teste prático do FH12 380, no último mês de novembro, nas estradas paulistas. O veículo testado foi um cavalo-mecânico 4x2, o mesmo utilizado durante a "Caravana Volvo", com pintura especial, em preto com faixas vermelhas, tracionando semi-reboque da mesma cor, com dois eixos e peso balança. Os testes procuraram reproduzir as condições reais de utilização do caminhão, avaliando diversos aspectos, desde o desempenho até detalhes de conforto e segurança para o motorista. Agora é esperar a próxima edição da revista e conferir...

## Mira tem ISO 9002

Desde o dia 19 de novembro, o Expresso Mira se tornou a primeira empresa da região Centro-Oeste a receber certificação ISO 9002, recomendada pela DQS - Deutsche Gesellschaft zur Zertifizierung von Managementsystemen, após auditoria. O certificado foi resultado de investimentos da ordem de 3 milhões de dólares em tecnologia de informação, novas instalações e treinamento dos 900 funcionários que trabalham nas 18 filiais e 11 depósitos da empresa.

A empresa, que comemorou 20 anos em outubro passado, conta hoje com 90 mil clientes



cadastrados, opera com 250 veículos próprios e deverá faturar em 98 cerca de 48 milhões de dólares, cifra 35% maior que a de 1997. Para seu presidente, Roberto Mira, "o crescimento deve-se ao excelente serviço pres-

tado na região Centro-Oeste, como atestam os diversos prêmios de qualidade que temos recebido dos comerciantes locais, como o Prêmio Qualidade Lojista, oferecido pela Câmara dos Dirigentes Logistas de Campo Grande - MS, conquistado nos últimos dois anos e com indicação para nova premiação em 1998".

Divulgação



## Carolina renova com Volvo

A Carolina Armazéns Gerais, através das empresas Carolina Transportes, Comercial Agropecuária Carolina e Comercial Agropecuária Vertical vem se tornando um dos clientes preferenciais da Trescinco de Rondonópolis - MT: com 34 caminhões Volvo na frota de 54 cavalos-mecânicos, só este ano já adquiriu 19 novas unidades da marca.

# Gaúcho de Gravataí ganha Globetrotter

A Caravana Volvo percorreu o país apresentando o FH 12 para quase 50 mil motoristas.

Após conhecer o caminhão FH12 380 Globetrotter no Posto 86, na cidade de Torres - RS, onde acontecia uma das primeiras etapas da Caravana Volvo, em abril de 1998, o caminhoneiro Jorge Luiz Santos da Silva afirmou: "Vou ganhar este caminhão", enquanto preenchia o cupom que lhe dava direito ao sorteio. "Fiquei empolgado com o veículo. Não parava de falar e pensar nele e, quando cheguei em casa, dei a camiseta que ganhou na promoção para meu filho Júnior", lembra.

A camiseta era um brinde para todos os participantes da Caravana, onde se podia ler, na parte da frente: "Eu estive num FH12 por 15 minutos" e, nas costas "...e, se tiver sorte, ficarei nele pelo resto da vida". O sonho de Jorge Luiz, ou "Marrom" como é carinhosamente chamado pelos amigos e vizinhos, em Gravataí, Rio Grande do Sul, onde mora com a esposa Eliana Lacerda e o filho, tornou-se realidade no último dia 22 de outubro, quando a Volvo realizou o sorteio, na última etapa da Caravana em Lorena, São Paulo.

Como não tem telefone em casa, Jorge Luiz colocou no cupom o número do telefone de seu amigo Gelson Augusto Pereira Stumpf. Foi sua esposa, Maria, que atendeu a primeira chamada da Volvo, no dia 23 de outubro, informando que Jorge fora sorteado. "Aqui não tem ninguém com este nome", respondeu, pois não se lembrava do amigo pelo nome, mas pelo apelido. Gelson atendeu a segunda chamada, dia 24, e foi dar a notícia ao amigo, perguntando: "Como é que está o coração? Batendo firme?".

"Fomos até minha casa e ligamos para a Volvo, pois ele não queria acreditar, achando que era trote. Quando a moça do outro lado da linha confirmou, ele passou o telefone para mim, pois havia perdido a voz", relata Gelson. Um nó na garganta e uma súbita vontade de chorar, contida. Depois, ficou dez dias sem conseguir trabalhar: "Foi tanta emoção que fiquei até com medo de pegar a estrada novamente. Preferi esperar e me acalmar".

Jorge Luiz faz a rota Porto Alegre - São Paulo uma vez por semana, levando sucata

Fotos: Silvio Aurichio



Jorge Luiz recebe a chave de seu caminhão, do Presidente da Volvo Ulf Selvin

do Rio Grande do Sul para uma indústria termomecânica na via Anchieta, com um caminhão trucado de um amigo. Enquanto viaja, a esposa Eliana cuida do "boteco" que possui na mesma propriedade onde moram. Juntos, eles garantem o sustento da família e os estudos do filho Júnior, que já está com 18 anos.

Agora o Jorge Luiz tem um novo desafio: ganhou o caminhão mas não possui uma carreta para atrelar nele. Mas isso não o preocupa. "Vender o cavalo, nem pensar!". Ele acha que não terá dificuldades em encontrar vaga como "agregado" de alguma das empresas da re-

gião que contratam autônomos com cavalos-mecânicos para tracionarem suas carretas, como é o caso da Ouro e Prata, a Joaçaba e a Mercúrio, que ele conhece. A Dipe-sul, Concessionário Volvo em Canoas - RS, já está auxiliando o motorista, treinando-o e contactando empresas para ele trabalhar.

**Caravana.** A Caravana Volvo foi um evento itinerante promovido pela Volvo do Brasil em parceria com a rede de postos de combustível Texaco. Cadastrou 47.828 motoristas nos 26 pontos itinerantes, um fixo (em Lorena - SP) e outros eventos onde esteve presente, desde seu início, em 6 de abril, na cidade de Alegrete, no Rio Grande do Sul, até o encerramento, dia 22 de outubro, no Posto Nova Dutra, em Lorena, onde foi realizado o sorteio.

O objetivo principal do evento era "apresentar aos caminhoneiros brasileiros o melhor caminhão do mundo, agora fabricado no Brasil", segundo Celso Carvalho, Gerente de Comunicação de Marketing da Volvo. A participação dos caminhoneiros superou as expectativas. "Ficou demonstrado que os caminhoneiros estavam ansiosos por novas tecnologias, principalmente quando proporcionam maior produtividade com conforto e segurança", revela Carvalho. ♦





## Futuro caminhoneiro

Estou escrevendo para parabenizar vocês por esta maravilhosa revista que a Volvo publica, que é um excelente trabalho e com fotos lindas.

Sou filho de caminhoneiro e futuramente pretendo ser um. Gostaria de saber como faço para receber informações técnicas, desde potência do motor, tipo de cabine, caixa de mudanças e trem de força do FH12 e FH16.

Mando também uma foto do NL12 EDC que meu pai dirige, do Frigorífico Guaporé Ltda., de Guajará-Mirim - RO.

**Marcos Cesar Guarnieri**  
Curitiba - PR

## Trânsito violento

A violência que assola nosso trânsito é imensurável, o que não é nenhuma novidade. O que significa, de repente, ver um filho, esposa ou esposo ou outro ente querido, quando não chega a óbito, ficar temporária ou permanentemente num leito, obrigando a família a buscar adaptar-se à situação?

É fundamental, pois, compreender que no trânsito não estamos sozinhos, formamos um grupo com o mesmo direito de ir e vir. Porém, cada indivíduo que compõe este grupo, cada pedestre, motorista, motociclista, ciclista e outros, se encontra numa situação diferente, no entanto regido pelas mesmas regras e leis.

Por isso, afirmamos que o espaço de cada um deve ser garantido livre, respeitado e usado corretamente em qualquer tempo e lugar. Para tanto é necessário que haja:

- ✓ Divulgação por todos os meios de comunicação do Novo Código Nacional de Trânsito, na sua totalidade.
- ✓ Educação para o trânsito a curto e longo prazo, considerada prioridade nos currículos escolares para todos os níveis, permitindo, desta forma, mudanças de atitudes e val-

- ores em todos os cidadãos.
- ✓ Conscientizar-se de que o que rege os usuários do trânsito são as Relações Humanas. Entendido desta forma, podemos dar um basta na interrupção da nossa caminhada, evitar o silêncio forçado e parar de tingir o asfalto de vermelho.

É preciso resgatar a essência da natureza - A VIDA. Pensar coletivamente, apostar na nossa capacidade de construir o que muitas vezes acreditamos ser impossível - a harmonia no trânsito.

Ninguém se propõe a ficar na via... Quilômetros e cronometrados a ida e a volta... A vida não tem estepe... O ser humano constrói a via... O ser humano constrói e conduz a máquina...

Prof<sup>ª</sup>. **Maria de Lourdes N. Matos** - Professora Ambientalista em Rondonópolis - MT

## Profissional do setor

Como profissional envolvido no setor de transportes e na qualidade de ex-diretor do Banco Dibens S/A, instituição especializada nesta área, gostaria de saber como me tornar assinante da revista Eu Rodo, voltada para o segmento de transportes.

**José F. Guedes de Camargo**  
São Paulo - SP

## Números



## atrasados

Sou leitor assíduo da revista Eu Rodo, publicada bimestralmente por essa grande empresa. Sempre leio a do meu chefe, pois sou motorista de uma empresa que possui vários caminhões desta prestigiosa marca. Venho pedir o favor especial de me

O desenho desta edição é do **Marcos Antonio da Silva, de Maceió - AL.**



remitterem uma assinatura de sua valorosa revista, para melhorar meus conhecimentos dessa grande marca.

Agradeço se puderem também enviar alguns números atrasados, que seriam de grande valor para mim.

Atenciosamente

**Wolney de Lima**  
Duque de Caxias - RJ

## Chile, Argentina e "Bruxelas"

Recebi a Eu Rodo com reportagem sobre o Chile e a Argentina, que achei muito interessante. Tenho fé que o Mercosul será um dos maiores mercados do mundo, especialmente para o setor de transportes. Continuem publicando matérias como estas. Um abraço para essa gente boa de Curitiba, que é a Bruxelas brasileira.

**Tadeu Silveira Zacconi**  
Andaraí - RJ

## Admiradora

Quero dizer-lhes que sou uma das tantas fãs da marca Volvo, motivo pelo qual escrevo para parabenizá-los pela nova série Gold que saiu há pouco. Gostaria de receber mais informações sobre a história dessa empresa e também algo sobre seus caminhões, que são uma maravilha.

Recentemente tirei algumas fotos do modelo Gold que estava em frente à empresa Volvo em Pelotas, mas eu também conheço vários outros modelos, pois onde moro há uma empresa do Sr. José Ermírio de Moraes, a Cimento Votorantin, onde operam vários tipos de caminhões.

Abraços a todos, da fã que admira demais a competência de todos que colocam nas estradas brasileiras esses colírios para os nossos olhos.

**Cleni Vaz Dummer**  
Pinheiro Machado - RS  
**Tecnologia do futuro**

Estou admirado com os novos produtos que a Volvo vem lançando no mercado, como os novos B10 M, B12B, e o ônibus do futuro, o ECB - Environmental Concept Bus, o FH12 e também o caminhão do futuro ECT - Environmental Concept Truck.

Gostei muito dos modelos Globetrotter, que vêm com mais espaço, bancos superconfortáveis, volante com novo formato, proporcionando ao motorista uma melhor visão do painel.

A revista Eu Rodo tirou grandes dúvidas e curiosidades, gostei muito de saber dos veleiros que participam do Troféu Volvo, fiquei surpreso quando vi o motor Volvo Penta que faz 34 nós de velocidade e de saber que a Volvo também tem carros menores. Parabéns à Volvo por seus produtos.

**Márcio Ramos**  
Itabaiana - 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](mailto: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.

CONSÓRCIO NACIONAL VOLVO.  
PORQUE TODO MUNDO SONHA EM  
TER UM VOLVO.



PELO NOME JÁ DÁ PRA VER QUE É SEGURO.

**VOLVO**

Consórcio Nacional Volvo

OS VEÍCULOS VOLVO ESTÃO EM CONFORMIDADE COM O PROCONVE (PROGRAMA DE CONTROLE DE POLUIÇÃO DO AR POR VEÍCULOS AUTOMOTORES).

excljam