

Volvo

Eu Roddo

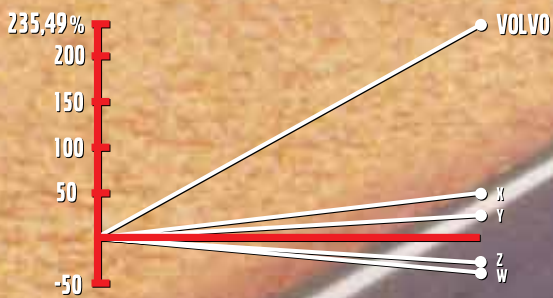
PUBLICAÇÃO DA VOLVO DO BRASIL VEÍCULOS LTDA. ♦ 1999 ♦ ANO XV ♦ Nº 85

Qualidade
de vida no
transporte urbano



VOLVO FH12. CRESCENDO NO MERCADO

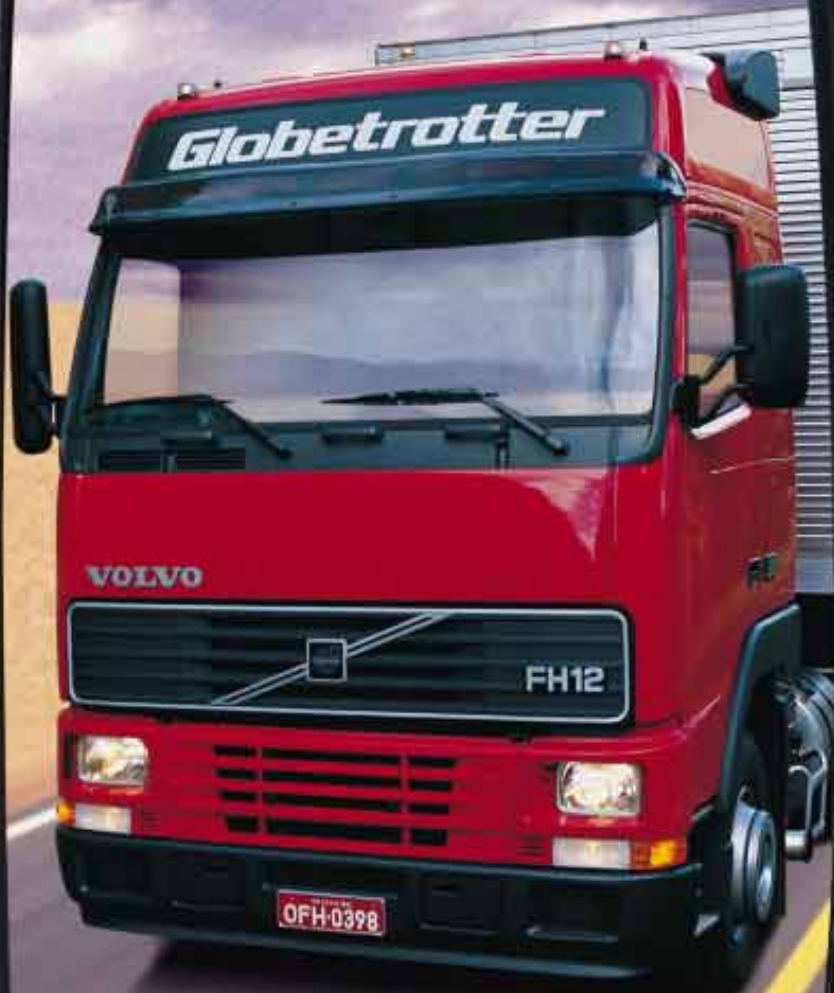
De 97 para 98, as vendas do Volvo FH12 cresceram 235,49%. Isso representa mais de quatro vezes o desempenho do caminhão com o segundo maior crescimento em vendas. É um sinal mais do que claro de que quem procura o sucesso prefere cada vez mais o FH12, o melhor caminhão do mundo.



O SEU SUCESSO É O NOSSO COMPROMISSO.

A UMA VELOCIDADE DE 235% AO ANO.

exclam



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
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 • Filial à Aberje.



Volvo Serviços Financeiros

A nova opção para os clientes da marca em financiamentos, leasing, consórcio e manutenção.

Pág. 24



FH12 no transporte de madeira e celulose

FH12 mostra que é bom na estrada e fora dela, transportando madeira e celulose no interior de São Paulo.

Pág. 7



Transporte na Amazônia

Equatorial usa motores Volvo Penta para o difícil transporte no rio Amazonas.

Pág. 18



Seminovos com grife

“Viking” é a grife dos usados Volvo com garantia de fábrica.

Pág. 26



SE 210 mostra a raça

Escavadeira Volvo: agilidade e robustez no gasoduto Brasil-Bolívia.

Pág. 22



UBT

Remanufaturados pela fábrica, Unidades à Base de Troca oferecem garantia e preço baixo.

Pág. 20

Entrevista	5
Fábrica de Motores	10
Ônibus	12
Concessionários Volvo	16
Volvo Car	28
Caminhões Volvo EDC	30
Volvo On Line	32
Aplicação	34
Cartas	35

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

Prioridade para o transporte coletivo

A melhor maneira de promover o deslocamento das pessoas, evitando congestionamentos, poluição e situações caóticas nas cidades, é através da adoção de sistemas de transporte que priorizem o coletivo.

A melhoria da qualidade de vida nas cidades é um dos grandes desafios deste final de século. Um desafio que passa pela redução da poluição e dos congestionamentos, especialmente nos grandes centros urbanos. Para o diretor da Divisão de Ônibus da Volvo do Brasil, Oswaldo Schmitt, a solução para problemas dessa ordem é a adoção de sistemas de transporte que priorizem o coletivo. Segundo ele, quando a preocupação é com o individual, a possibilidade de as cidades enfrentarem problemas no futuro é muito maior. "Os automóveis normalmente transportam uma pessoa

Silvio Aurichio



apenas e ocupam muitos metros das vias públicas. Além disso, a poluição por passageiro transportado é muito grande. Isso não ocorreria com ônibus, por exemplo, quando se prioriza o coletivo. Não para beneficiar fabricantes de ônibus ou carrocerias, mas para melhorar a qualidade de vida das pessoas nas cidades", afirma Oswaldo Schmitt.

Eu Rodo - As cidades brasileiras caminham para a criação de sistemas de transporte coletivo?

Oswaldo Schmitt - De uma maneira geral, ainda falta por parte do poder público mais interesse em priorizar o transporte coletivo. Porque é ele o único capaz de viabilizar o deslocamento das pessoas nas cidades, evitando congestionamentos, poluição, entre outras situações que tornam caótica a vida dos seus habitantes. Quando a preocupação é com o individual, certamente ocorrerão problemas no futuro. As cidades já não dispõem de locais para acomodar tantos automóveis. O resultado é o veto à circulação dos veículos. Na Europa, algumas cidades já cobram pelo uso da via, como uma

espécie de pedágio para trafegar pelas ruas centrais das cidades. Na América do Sul há uma preocupação em cidades como Buenos Aires, Santiago, Quito, Bogotá – esta última retomando projeto antigo – que estão planejando a implantação de sistemas de transportes. Mas muitas cidades ainda esperam pelo caos para depois adotar ações. Nada traz mais benefícios à população do que um bom sistema de transporte. Cerca de 80% dos habitantes das cidades usam transporte coletivo e muitas vezes dependem dele.

Eu Rodo - Que soluções a Volvo pode oferecer para ajudar no desenvolvimento de sistemas de transporte?

Oswaldo Schmitt - A Volvo tem se voltado para buscar soluções completas de transporte. Veículos com grande capacidade, confortáveis e seguros. É isso que oferecemos com os biarticulados, articulados e ônibus convencionais. Veículos que garantem qualidade de vida aos usuários. Muitas pessoas que usam ônibus como esses deixam seus automóveis estacionados em terminais, evitando congestionamentos e perda de tempo para estacionar. A melhor alternativa

“Nada traz mais benefícios à população do que um bom sistema de transporte. Cerca de 80% dos habitantes das cidades usam transporte coletivo e muitas vezes dependem dele.”

é o uso de sistemas de transporte coletivos rápidos, em que o passageiro não perca tempo no ponto e que o preço da tarifa seja aceitável. Muitas cidades brasileiras já estão adotando bons sistemas de transporte ou substituindo suas frotas de ônibus por veículos com maior capacidade. A Volvo está preparada para dar total suporte às cidades, propondo sistemas de operação, bem como oferecendo a mais avançada tecnologia em ônibus.

Eu Rodo - De que maneira as empresas de ônibus podem contribuir para a melhoria do transporte coletivo?

Oswaldo Schmitt - Alguns empresários já estão adotando veículos mais modernos, com maior capacidade, que oferecem muito mais conforto. Mas é preciso que eles se unam, não tenham medo de mudanças. Os usuários estão ansiosos por novas tecnologias e dispostos a pagar mais por isso. As pessoas tiveram acesso a quase tudo com a modernidade, menos no setor de transporte, que precisa se modernizar, sob o risco de perder espaço para outras formas de transporte, como as vans e os automóveis, porque as pessoas não vão mais esperar.

Eu Rodo - O B7R lançado ao longo de 1998 pela Volvo pode ajudar a melhorar o transporte urbano?

Oswaldo Schmitt - O B7R é um modelo de ônibus que se posicionou muito bem no mercado, numa faixa de potência em que não havia nenhuma alternativa, tanto para aplicação rodoviária quanto para urbana. É um veículo com 12 metros, equi-

“**A Volvo está preparada para dar total suporte às cidades, propondo sistemas de operação, bem como oferecendo a mais avançada tecnologia em ônibus**”



pado com caixa automática, ar-condicionado, suspensão a ar, itens extremamente importantes quando o assunto é conforto. O B7R é o veículo ideal. Existem similares no mercado com motor de 9 litros para fazer o que o B7R faz, só que o consumo é maior. Mas também existem no mercado veículos com motor de 6 litros, que não tem potência suficiente para operar com ar-condicionado. Numa rampa, por exemplo, ou desliga o ar ou reduz a velocidade.

Eu Rodo - O ar-condicionado é uma tendência nos veículos de transporte urbano?

Oswaldo Schmitt - Isso é resultado da evolução das coisas. Há 15 anos, freezer, televisão, videocassete, forno de microondas, entre outros eletrodomésticos, eram privilégio de poucos. A modernidade facilitou o acesso das pessoas à tecnologia. O transporte urbano, de certa forma, não acompanhou isso. Os ônibus de 15 anos atrás são os mesmos que se usam hoje. As pessoas não aceitam mais isso, porque já melhoraram em quase tudo, exceto no transporte coletivo. São ônibus obsoletos, em alguns casos verdadeiros descendentes de caminhões. Alguns empresários já estão mudando isso. Eles estão adotando ônibus com caixa automática, suspensão a ar, acabando com os chamados trancos e sacolejamentos. Também estão preferindo veículos com ar-condicionado. Isso significa maior conforto aos usuários.

Eu Rodo - Até que ponto o ar-condicionado é importante?

Oswaldo Schmitt - Em algumas cidades, o ar-condicionado é extremamente importante. Porto Alegre, a capital brasileira mais ao sul do Brasil, terra de muito frio no inverno, tem dias muito quentes em algumas épocas do ano e está adotando ônibus com ar-condicionado. Em Manaus, Norte do país, já existem ônibus com ar há vários anos. Lá o ar não é um luxo, é essencial. Poderia citar muitas outras cidades, como o Rio de Janeiro, etc. O que se verifica nessas cidades é que o usuário que tem a opção do ônibus com ar e sem prefere ficar esperando um pouco mais no ponto para pegar aquele que oferece esse benefício. Para aumentar o conforto dos passageiros o ar-condicionado é absolutamente indispensável.

Eu Rodo - Isso quer dizer que o ar-condicionado pode atrair mais passageiros?

Oswaldo Schmitt - Um dos fatores que levaram as pessoas a usar as peruas, em algumas cidades, não é o fato de que se constituem em solução de transporte. Não, pelo seguinte: 1º) as peruas geram um nível de poluição muito grande por passageiro transportado; 2º) são caras por passageiro transportado; 3º) geram um trânsito caótico, com grandes congestionamentos; 4º) porque são inseguras, expõem os passageiros em caso de acidentes, que normalmente são fatais. O que se observa é que as pessoas buscam as peruas atraídas por um conforto maior, como o ar-condicionado por exemplo. Por isso é fundamental adotar ônibus com maior conforto, suspensão a ar, caixa automática, ar-condicionado e que certamente vão atrair mais passageiros. ◆

Plácido Silva: uma empresa de **SUCCESSO**

Satisfeita com a
qualidade dos
caminhões de cabine
convencional,
Plácido Silva
comprova também
o bom desempenho
dos FH12 no
transporte de
madeira.



Que o FH12 é bom de estrada, todo mundo já sabe. Mas está comprovando sua resistência e grande capacidade de carga também nas mais adversas condições de operação em inúmeras aplicações.

Um exemplo típico desse tipo de aplicação pode ser encontrado na Plácido Silva Transportes, de Itapeva-SP que, após utilizar com sucesso os caminhões da série N, de cabine convencional, decidiu experimentar também os Volvo FH12 com cabine frontal, como forma de aproveitar ainda mais a capacidade de carga desta configuração para o transporte de madeira.

Mais volume. Com 56 caminhões da marca na frota de 57 pesados, a Plácido Silva comprou recentemente seus primeiros oito FH12 380, seis deles na versão 6x4. “Além de nos permitir maior volume de carga dentro do peso balança, o FH nos dá 60 cm a mais na carga, o que é bastante significativo no transporte de

madeira”, explica Alberto Alves da Silva, diretor comercial da empresa.

A opção pela versão 6x4 decorre das severas condições de operação nas áreas de extração, onde o veículo é carregado e tem de sair chova ou faça sol: “O traçado nos permite sair da mata com maior facilidade e também ajuda na estabilidade do veículo, já que trabalhamos com cargas muito altas em estradas de topografia frequentemente acidentada. Temos que aproveitar toda a caixa de carga, pois geralmente o volume é maior que o peso”.

Os FHs atendem a demanda de transporte de madeira para as companhias Susano e Celpav. No primeiro caso são usados os dois 4x2 que fazem o percurso de Itararé a Susano – 400 km – transportando 1960 ST* mensais por veículo. Já os FH12 versão 6x4 operam nos trajetos que vão de Itapeva e Capão Bonito a Jacareí, transportando a madeira cultivada para a Celpav, em trajetos que variam de 300 a 400 km, trafegando em es-



tradas mistas, ou seja, desde as áreas de reflorestamento, onde são carregadas, passando por estradas das fazendas, até as rodovias pavimentadas. O volume de madeira transportada chega a 1140 m³ mensais, por veículo.

Em ambos os casos, a operação é ininterrupta, com os veículos trabalhando 24 horas por dia e só parando para manutenções. Cada veículo faz, em média, 28 viagens para Susano e 30 viagens para a Celpav por mês.

O diretor comercial da Plácido Silva revela, como principais características dos novos caminhões, “o alto nível de conforto para o motorista, a economia de combustível e a moderna tecnologia”. Destaca que “sempre conhecemos os Volvo por sua robustez. Com o FH12, a Volvo mostrou que conseguiu acrescentar uma tecnologia avançada aos veículos que continuaram robustos e resistentes”.

(*) ST= metros estéreis. Unidade de medida adotada por empresas do setor, em que se computam os metros cúbicos da madeira incluindo os espaços vazios entre as toras.

O difícil papel de abastecer a indústria de celulose

Unindo sua notável experiência de transportador com a de administrador de

logística de materiais, Plácido Silva fez nascer uma empresa que se especializou em abastecimento para indústrias de grande porte. Hoje roda mais de 500 mil km por mês.

A partir da experiência de dois profissionais cujas atividades possuíam sinergia perfeita para o atendimento às necessidades logísticas das empresas, a Plácido Silva, de Itapeva-SP, especializou-se no abastecimento de indústrias que precisam de transporte regular e confiável a custos competitivos, notadamente para os setores de celulose e cimento.

Natal Antônio de Plácido e Luiz Rogério de Plácido, com ampla experiência na área de transportes, através de sua participação na Transportadora Irmãos Plácido Ltda., associaram-se a Alberto Alves da Silva, que foi supervisor de abastecimento de madeira nas Indústrias de Papel Simão, em Jacaré-SP. Os primeiros conheciam o negócio e a operação de transporte, enquanto Alberto entendia das necessidades dos clientes e as características da logística demandada por eles. Assim nasceu, em 1990, a Plácido Silva Transportes.

O sucesso do empreendimento pode ser avaliado pelo porte de clientes como a Companhia Susano de Papel e Celulose, a Transurbes Agro Florestal, a Cal Itaú S/A, a VCP – Votorantim Celulose e Papel, a Celpav – Celulose e Papel Votorantim, a Cia. Portland de Cimento Maringá. Além do transporte propriamente dito, a empresa faz o processamento inicial da madeira, como o corte, baldeio, mais carga e descarga.

Só na Cia. Susano, a Plácido Silva responde por cerca de 30% de toda sua necessidade de transporte de matéria-prima, operando em três percursos: o primeiro, de Itararé a Susano, onde usa sete caminhões Volvo versão 4x2, que fazem sete viagens por dia no trajeto de 396 km, em regime de dedicação de 24 horas diárias, totalizando 166.820 km/mês e 14.500 ST* de madeiras em toras trans-

portadas mensalmente. De São Miguel Arcanjo até Susano, com oito caminhões Volvo (4x2 e 6x4), em 20 viagens diárias no trajeto de 240 km, totalizando 36.000 ST/mês e percorrendo 288.000 km/mês. O terceiro percurso é de Buri a Susano (315 km), com sete caminhões Volvo 4x2 que fazem sete viagens diárias transportando 15.000 ST por mês e percorrendo até 132.300 km mensais.

Responde ainda por 60% do fornecimento de matéria-prima para a Eucatex, e 40% da demanda da VCP – Votorantim Celulose e Papel, entre outras empresas. A Plácido Silva não abre mão da tecnologia moderna, empregando sempre veículos com idade média baixa – em torno de 2,5 anos – e investindo constantemente na renovação da frota.

Tecnologia e tranquilidade. “Nossa opção pelos Volvo foi, inicialmente, pelo preço bastante competitivo, mas depois fomos pegando gosto pela marca. São veículos robustos, e os avanços tecnológicos que eles incorporam nos dão mais tranquilidade para o tipo de trabalho que fazemos, de alto nível de exigência”, afirma Luiz Rogério.

Para ele, a tecnologia dos produtos deve se refletir em itens como consumo de combustível e confiabilidade, para garantir uma prestação de serviços de alta eficiência a preços competitivos, junto aos seus clientes.

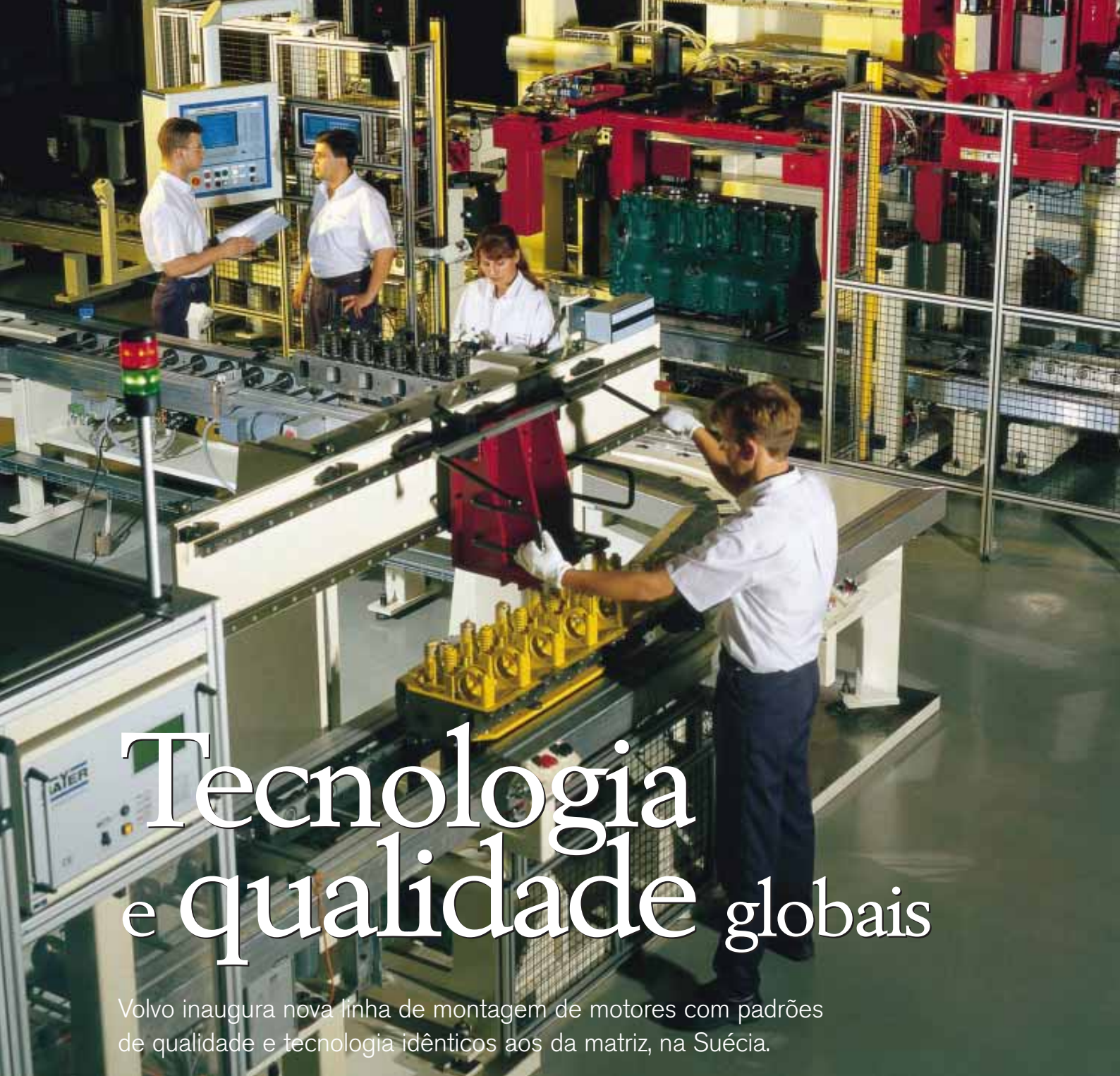
Prefere deixar a manutenção por conta do concessionário da marca, a Lapol, que se encarrega de manter os veículos em perfeitas condições de operação: “Eles cuidam dos veículos da marca, assim como transportamos a matéria-prima do cliente para o próprio cliente. Cada um em sua especialidade, para oferecer serviços com o mais elevado grau de eficiência”.

E eficiência é uma palavra fundamental para uma empresa que transporta, anualmente, 1.700.000 ST, equivalentes a 850 mil toneladas em 29 mil viagens de, com uma frota de 57 veículos que rodam mais 16 milhões de km/ano conduzida por 99 motoristas.



Os três sócios:
Alberto Alves da Silva, Natal
Antônio de Plácido e Luiz
Rogério de Plácido

Fotos: Ito Cornelisen



Tecnologia e qualidade globais

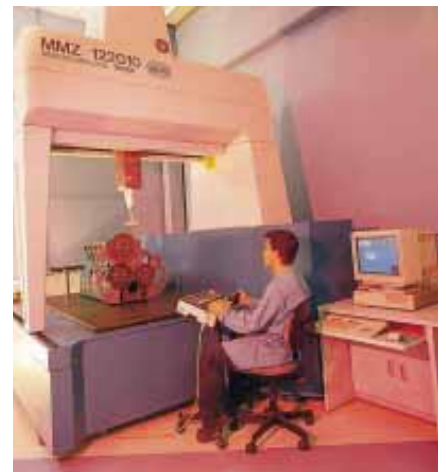
Volvo inaugura nova linha de montagem de motores com padrões de qualidade e tecnologia idênticos aos da matriz, na Suécia.

A Volvo inaugurou, em março, uma nova unidade de produção em sua fábrica de caminhões e ônibus em Curitiba: a fábrica dos motores D12C, a linha de motores, que equipam a mais avançada linha de caminhões pesados do mercado sul-americano. Segunda unidade do gênero e única existente fora da Suécia, ela integra o sistema global de produção de motores para caminhões pesados da marca, juntamente com a fábrica de Skövde, na Suécia.

Com 3480 m² de área construída, a nova fábrica recebe investimentos de 60 milhões de dólares a serem concluídos em meados do próximo ano, quando entrará em operação outra unidade, a de

usinagem dos blocos. “Trata-se de uma evolução natural da nossa Fábrica de Motores, para acompanhar o avanço tecnológico dos motores eletrônicos introduzidos no país a partir do início da comercialização dos FH12 380 brasileiros”, afirma o presidente da Volvo do Brasil, Ulf Selvin.

Qualidade global. A nova unidade está dimensionada para produzir até 14 mil motores por ano. Um complexo sistema de produção com os mais avançados equipamentos assegura a montagem dos motores D12C com padrões de qualidade idênticos aos da Suécia. Com elevado nível de automação, a fábrica obedece as mais rigorosas normas de proteção ambi-



Nova fábrica: equipamentos de última geração.

Como nasce um motor eletrônico

A produção dos motores D12C se dá em seis etapas básicas, envolvendo oito áreas distintas, dentro da fábrica que funciona em um ambiente de ar filtrado e insuflado que evita a presença de partículas durante a montagem.

1. Recebimento de materiais

É o local onde são armazenados os componentes necessários para a montagem dos motores: blocos, virabrequins e outras peças, além da caixa de câmbio, que será acoplada ao motor no final da montagem.

2. Desengraxe

É onde os componentes são lavados com líquidos anticorrosivos a 60° C e secados, de onde seguem para a produção ou para o estoque de peças pequenas.

3. Estoque de peças pequenas

É onde os componentes menores são armazenados em sistema de kam-bam, em caixas plásticas tampadas. Empilhadeiras automatizadas, equipadas com leitores de códigos de barras, localizam e coletam os componentes para suprir a linha de produção.

4. Unidade de montagem principal

É onde estão as 14 máquinas CNC, verdadeiros robôs que montam os motores, usando o DMB (leia matéria principal) como elemento de interação entre as diversas etapas do processo. É nesta unidade que o motor recebe a maior parte dos seus componentes, principalmente os internos. Durante todo o trabalho desta unidade, o motor é conduzido pelos *conveyors* (espécies de esteiras rolantes) acionados eletronicamente. Em cada etapa da montagem, leitores eletrônicos se comunicam com o DMB para comandar uma nova etapa e fazer a verificação de processo da etapa anterior, assegurando qualidade total na produção.

5. Montagem final

Transportadores individuais elétricos conduzem os motores em cada nova fase da montagem final, posicionando-os ergonomicamente para cada funcionário encarregado da montagem. Nesta etapa são montados componentes externos, como tubulações, compressor de ar, tampas de engrenagens, carter e a EECU – Engine Electronic Control Unit, a unidade eletrônica de controle, bem como seu software, o EMS – Engine Management System, o programa que comanda o desempenho dos motores com injeção eletrônica.

6. Dinamômetros

Todos os motores produzidos são testados durante uma hora em regime de “hot-test”, nesta área que conta com quatro dinamômetros especialmente instalados para testar os D12C. Além de simular as mais severas condições de operação em campo, os dinamômetros permitem conferir medições de torque e potência, consumo, nível de emissões, rotações máximas e mínimas, entre outros detalhes.

7. Pintura

Em ambiente insuflado, o motor recebe a pintura com tinta à base d'água. Esta estação inclui a estufa, para secagem da tinta aplicada.

8. Preparação final

Última etapa para poder seguir rumo à linha de montagem nesta fase. Aqui são acoplados elementos como hélice frontal, suporte para a alavanca do câmbio, diversas conexões e elementos como disco de embreagem, platô e, finalmente, a caixa de câmbio. Daqui, o conjunto motor-caixa de câmbio segue para a linha de montagem de caminhões.

Fotos Ito Cornelisen



Processos controlados eletronicamente e ergonomia para os operadores garantem elevado nível de precisão e qualidade na montagem dos motores D12C.

ental – seus equipamentos operam com reduzido nível de ruídos (abaixo de 80 dB) e a pintura dos motores é feita com tinta à base d'água.

Todo o processo de produção é controlado por computadores, que fazem verificações contínuas de processos em cada estação de montagem, garantindo qualidade total nos produtos. A linha de montagem principal conta com 14 máquinas que operam por CNC (Controle Numérico Computadorizado), que funcionam como robôs, que são acionadas por pessoas que iniciam a seqüência de tarefas em cada estação de trabalho.

A “interação” entre o motor e os computadores que comandam sua montagem e controlam a qualidade em cada estação de trabalho é feita por um dispositivo chamado DMB – “Data Memory Block”. Trata-se de um módulo eletrônico com um chip que controla todas as etapas da montagem do motor, e que é instalado no bloco no momento em que ele entra na linha automatizada de produção. O DMB funciona como “certidão de nascimento” e “currículo” do motor durante o processo de montagem, reunindo informações que, após a produção, ficam armazenadas no computador central durante todo o período em que durar a garantia do produto acabado, ou seja, o caminhão.

No DMB são armazenados, inicialmente, dados como o número de série, a potência e outras especificações como freio motor, por exemplo, além de cada passo da montagem e suas respectivas verificações de processo.

Até mesmo a gravação do número de série dos motores, feita pela “punch machine”, é integrada a um banco de dados central, na Suécia, onde se define um número único para cada motor, seja ele produzido no Brasil ou na Suécia, obedecendo um sistema global de identificação das unidades produzidas. Em outras palavras, é absolutamente impossível haver coincidência de números de motores Volvo D12C. ◆

B7R “geladinho”.

Passageiros agora são clientes

Porto Alegre adota B7R com ar-condicionado no transporte urbano de passageiros.

Gaúchos pagam tarifa única de R\$ 0,70 e estão optando pelos novos B7R com ar-condicionado das linhas diretas, já apelidados de “geladinhos”.



Uma verdadeira revolução está acontecendo no sistema de transporte urbano de passageiros de Porto Alegre, com a introdução do conceito de “linhas diretas”, com veículos mais modernos, mais confortáveis, mais rápidos, menos agressivos ao meio ambiente e com tarifas baixas, idênticas às dos ônibus convencionais que circulam na cidade. E com uma grande diferença, equipados com ar-condicionado. Por isso já ganha o apelido de “geladinhos”.

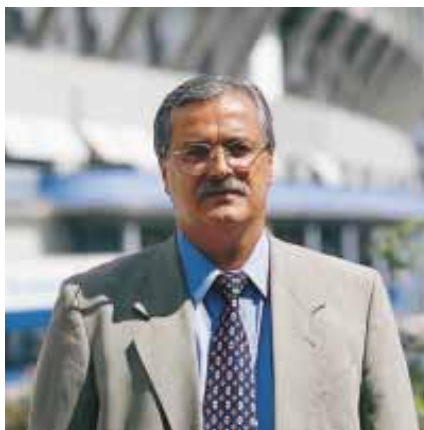
Trata-se de mais uma demonstração da capacidade empreendedora dos empresários locais que, estimulados pelo poder público local através da SMT – Secretaria Municipal de Transportes, investiram em equipamentos de última geração, optando pela introdução de 37 novíssimos chassis de ônibus B7R, equipados com carrocerias Marcopolo igualmente de última geração.

Ônibus. A aquisição dos novos B7R faz de Porto Alegre uma das cidades brasileiras com a maior frota deste novo chassi lançado pela Volvo com absoluto sucesso no segundo semestre do ano passado. Eles foram adquiridos por seis empresas: Viação Teresópolis Cavahada (VTC), Sudeste Transportes Coletivos, Viação Alto Petrópolis (VAP), Viação Estoril, Empresa Gasômetro e Viação Belém Novo. Elas integram dois dos três consórcios que atendem o sistema de transporte de passageiros da capital gaúcha: Unibus, STS e Conorte.

Os novos veículos já foram apelidados pela população de “geladinhos”, pelas vantagens oferecidas aos usuários. Além de mais confortáveis – equipados com ar-condicionado, suspensão a ar e câmbio automático – são mais rápidos, pois percorrem as linhas fazendo menos da metade das paradas que os demais ônibus. A diferença, no tempo total da viagem é significativa, com redução que varia de 20 a 40 minutos, conforme a linha e o horário.

O sucesso é tal que muitos passageiros preferem esperar sua chegada, dispensando os convencionais, ou chegam a caminhar alguns metros a mais, para tomar ônibus no ponto onde sabem que o “geladinho” vai parar. Por que não, afinal, se o ambiente interno é mais agradável, com o ar-condicionado, a viagem é mais rápida e a tarifa é a mesma, de R\$ 0,70? Se é bom para os passageiros, melhor ainda para a cidade em geral, pois os motores dos B7R são “ecológicos”, atendendo às mais exigentes normas internacionais de emissão de poluentes.

Carro em casa. “Queremos que as pessoas usem mais o transporte coletivo e deixem os automóveis em casa, para



Luiz Alberto Guerreiro,
“o B7R atendeu plenamente todos os nossos requisitos”

Fotos: Ito Cornelsen



Enio Roberto dos Reis,
“estamos fazendo estudos para disponibilizar um carro a cada três minutos”

desafogar o trânsito”, afirma o Secretário Municipal dos Transportes, Mauri Cruz, na reportagem do Zero Hora, intitulada “Geladinho agrada aos passageiros”, publicada no início de março.

O diretor da empresa Sudeste – que também é presidente do Grêmio de Porto Alegre – Luiz Alberto Guerreiro, é considerado um dos “pais” deste novo conceito de transporte de passageiros. Explica que a escolha dos chassis Volvo B7R foi uma decorrência natural do projeto. “Primeiro desenvolvemos o projeto definindo características básicas e metas a serem cumpridas. Precisávamos de um veículo que respondesse a alguns requisitos básicos: motor traseiro com baixo ní-

vel de ruídos, que não poluisse o ambiente e tivesse elevado nível de conforto e grande capacidade para atingir o volume de até 1000 passageiros por dia em cada carro. E o B7R atendeu plenamente a estes requisitos”, afirma. Em sua avaliação, após os primeiros meses da operação do novo sistema, muita gente já deixou o carro em casa para usar o novo sistema de ônibus, mas “o tempo vai dizer se essa tendência continua” afirma. Pelo sucesso, tudo indica que esse jogo está ganho. A Sudeste comprou oito ônibus B7R, todos equipados com ar-condicionado.

Enio Roberto dos Reis, da VAP – Viação Alto Petrópolis, que adquiriu outras cinco unidades, destaca a potência e o torque do B7R, adequados para funcionar com ar-condicionado. Seus veículos rodam na chamada R-41, a Linha Rápida



Fotos Ito Cornelisen

Renato Petry,
“reduzimos de 60 para 40 minutos o tempo total para percorrer o trajeto”

Protássio Alves, que vai do Alto Petrópolis ao Centro, num trajeto de 32 quilômetros, metade em corredores exclusivos. No trecho em que roda fora do corredor exclusivo, pára em apenas seis pontos de maior demanda, ganhando cerca de 20 minutos no trajeto total. Atualmente a frequência é de um ônibus a cada oito minutos, mas “estamos fazendo estudos para disponibilizar um carro a cada três minutos”.

“**Cientes**”. Para ele, os usuários de ônibus não podem mais ser chamados de “passageiros”, mas “clientes”. Esta aparentemente simples troca do nome dos usuários implica, na verdade, em uma mudança radical de conceitos que, juntamente com a tarifa única de R\$ 0,70, traz em seu bojo a intenção expressa de “oferecer um transporte com padrão de qualidade igual aos países mais desenvol-

vidos, com o máximo de conforto e agilidade”. Explica que isto “foi uma decisão empresarial conjunta dos transportadores de passageiros de Porto Alegre” e, ao que tudo indica, uma decisão acertada, já que seus veículos superaram a meta estabelecida, tendo transportado, no primeiro mês de operação, 1100 passageiros/dia cada.

Renato Petry, gerente executivo do consórcio Unibus, observa que o sucesso do sistema se deve ao fato de ter sido precedido de estudos detalhados e de um dimensionamento adequado da frota em relação à proposta. “Analisamos algumas linhas e vimos, por exemplo que, em 55 paradas, só 22 tinham grande demanda de passageiros, respondendo por cerca de 80% do total de usuários. Elegemos estas como novas e principais paradas, reduzindo de 60 para 40 minutos o tempo total para percorrer o trajeto”. O sucesso



Jean Valdaramatos, maior frotista de B7R:
21 unidades em operação, 10 com ar-condicionado operando em linhas diretas

foi tão grande que “passamos a ter renovação de público, com o usuário de automóvel passando para o ônibus”.

O Consórcio Unibus trabalhou em conjunto com a EPTC – Empresa Pública de Transporte e Circulação na definição das características do projeto para o novo sistema. “Quando visitamos a Expobus, em novembro do ano passado, fomos conhecer o B7R e vimos que era bastante adequado ao nosso projeto. Coincidentemente, o Sr. Jean Valdaramatos, da VTC – Viação Teresópolis Cavalhada, que pertence a outro consórcio, o STS, também optou por este veículo, antes mesmo de termos colocado os projetos em andamento”, lembra Renato Petry.

De fato, Jean Valdaramatos, da VTC, é o maior frotista de B7R de Porto Alegre, com 21 unidades em operação, 10 das quais com ar-condicionado, operando nas linhas diretas, e outras 11 operando em linhas convencionais.

Outras empresas como a Viação Estoril, a Empresa Gasômetro e a Viação Belém Novo, também adquiriram B7R para operar nas linhas diretas, confirmando sua perfeita adequação para a arrojada proposta dos empresários e do poder público gaúcho de oferecer aos usuários um sistema de alta eficiência e elevado padrão de conforto, compatível com as mais avançadas soluções de transporte coletivo desenvolvidas na Europa, garantindo maior qualidade de vida para os usuários. ◆

Largando a “toalhinha”

Antônio Teixeira de Souza, 42 anos, é motorista de um dos “geladinhos” B7R da VAP – Viação Alto Petrópolis, que trabalha na linha direta. Faz turnos de 7h20min, ou “cinco voltas”, na linha, e se orgulha de ter sido escolhido para pilotar a nova máquina, após um “rigoroso processo de seleção” entre os motoristas da empresa.



“Mais uma vez, a Volvo surpreende com sua tecnologia”, afirma, satisfeito com o carro que mantém a temperatura interna entre 20 e 22 graus “mesmo nas subidas mais fortes, quando seria natural certa perda de potência”. Apesar de conviver com “certo ciúme” dos colegas que

dirigem carros convencionais, sem ar-condicionado, ele se considera merecedor do privilégio de conduzir o B7R, após mais de 20 anos de trabalho na empresa.

Nos ônibus convencionais da capital gaúcha, os motoristas usam uma toalhinha, geralmente no pescoço, para enxugar o suor durante o trabalho, no verão. Isto já não acontece com os motoristas dos ônibus B7R das linhas diretas, que têm o conforto do ar-condicionado. “Larguei a toalhinha – hoje ando de uniforme e gravata”, declara, satisfeito, Antônio Teixeira.

Conforto e segurança na Serra

Citral obtém excelentes resultados com B7R e agrada aos exigentes usuários que viajam de Porto Alegre para Canela e Gramado, na Serra Gaúcha.

A arquitetura tipicamente européia de suas casas, com jardins floridos e bem cuidados, e o clima ameno de Canela e Gramado fazem destas cidades dois importantes pólos turísticos do Rio Grande do Sul, onde milhares de brasileiros e estrangeiros que se deliciam com o chocolate ou apreciam o já famoso festival de cinema.

Localizadas a mais de 800 metros de altitude, a cerca de 125 km de Porto Alegre, Canela e Gramado têm um fluxo praticamente constante de visitantes, seja para participar dos festivais ou incontáveis convenções e congressos, seja para suas festas típicas. Sua altitude, aliada à posição geográfica, no sul brasileiro, proporcionam ainda outros espetáculos, como a neve, que pode acontecer no inverno, e já não surpreende seus moradores.

As cidades são conhecidas também pelo requinte de sua culinária e por sua paisagem natural. Estas características, reunidas, fazem com que a ligação rodoviária de Canela e Gramado a Porto Alegre seja um corredor de fluxo constante e intenso. O perfil das pessoas que o freqüentam é exigente: além dos habitantes locais que trabalham em Porto Alegre, há os turistas e os donos de casas “de veraneio” que, sempre que possível, preferem trocar o carro próprio por ônibus confortáveis e seguros.

A Citral Transporte e Turismo, empresa com sede no município de Taquara, explora o transporte rodoviário de passageiros entre Canela/Gramado e Porto Alegre. Conhecedora do elevado nível de exigência de sua clientela, nessa linha, a empresa sempre procurou oferecer os melhores ônibus do mercado brasileiro, optando freqüentemente pelos mais modernos lançamentos da Volvo como o B10M e o B12B, por exemplo.

“Já estávamos satisfeitos com o desempe-



B7R em Canela e Gramado: além de excelente consumo, agrada aos passageiros

nho dos veículos que vínhamos utilizando mas, com o lançamento do B7R, a Volvo apresentou um produto que parece ter sido projetado para esta linha”, afirma Airam Ferreira Borges, Diretor Presidente da Citral. Com frota de 180 ônibus para atender todas as suas linhas intermunicipais e municipais, a Citral conta com 65 veículos Volvo, e só usa os veículos da marca no corredor Canela/Gramado – Porto Alegre. “É nesta linha que temos os passageiros mais exigentes”, explica o executivo.

Ar-condicionado e calefação são itens comuns nos ônibus da Citral que circulam nesta linha. A empresa não poupa esforços para conquistar novos usuários. “Muitas vezes o pai de família vai na frente de carro, um dia antes, e a família segue depois, de ônibus, ou vice-versa”, explica o diretor da empresa.

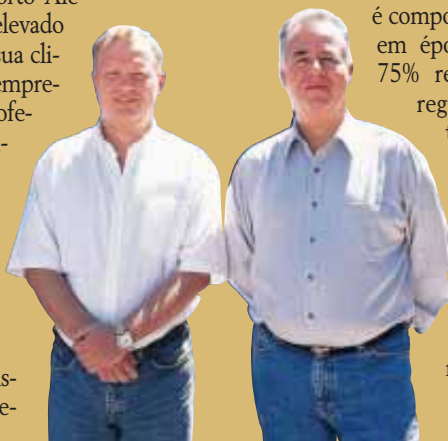
Conforto e segurança. Isto explica porque o movimento de passageiros, nesta linha – de 24 mil pessoas por mês – é composto por 25% de turistas, em épocas normais, sendo os 75% restantes freqüentadores regulares do sistema de transporte rodoviário de passageiros.

“Nosso passageiro é um passageiro diferenciado, que sabe quando o ônibus é Volvo. A marca Volvo, para ele, representa conforto e segurança”, diz Airam,

com a convicção de quem conhece a marca desde os anos 50, quando sua empresa já usava os veículos Volvo, ainda importados. Não foi surpresa, portanto, para os usuários das linhas da Citral, que a empresa tenha sido uma das primeiras do país a comprar os veículos da marca logo após o início da produção de seus ônibus no país, no começo dos anos 80.

Resultado “excelente”. Ao colocar em operação os primeiros B7R adquiridos, a Citral decidiu fazê-lo em diferentes carrocerias, elegendo as El Buss, da Busscar, e Viaggio, da Marcopolo, para melhor avaliar o desempenho do veículo em cada configuração. O resultado foi “excelente” em ambos os casos, segundo Airam, com os B7R registrando uma média de consumo de 3,24 km por litro. “E nossos passageiros também estão gostando muito”, acrescenta.

Ele enfrenta com sucesso a concorrência das vans e “minibus” oferecendo um transporte de alto nível, sem transferir custos adicionais para os passageiros, como o pedágio. “Com este novo ônibus, posso absorver o custo do pedágio sem aumentar o preço da passagem, pois a relação custo-benefício que ele me proporciona é muito boa”, explica. “É verdade que as rodovias melhoraram, com a privatização, mas ainda é cedo para avaliar se o benefício que proporcionam, em manutenção, compensa o custo do pedágio que pagamos na ida e na volta. Por isso, é importante ter um veículo com uma boa performance e baixo custo operacional”, conclui o empresário. ♦



Diretores da Citral, entusiasmados com a aceitação dos ônibus pelos usuários

Gotemburgo brilha na Terra do Sol

Com apenas um ano de atividade, a Gotemburgo ganha mercado e conquista clientes do Nordeste brasileiro.

Em apenas um ano de existência, a Gotemburgo Veículos, concessionário Volvo no Nordeste, aumentou sua participação no mercado de caminhões pesados de 19,6% para 31,5%, assumindo a liderança em diversos estados. O nível de satisfação dos clientes é um dos mais elevados do país, segundo pesquisa realizada pela marca, no ano passado, e o seu Diretor Executivo, Eziquiel Figueiredo, não esconde suas pretensões: “queremos a liderança em todos os estados”.

Tudo começou em fevereiro do ano passado, quando a Gotemburgo assumiu a representação da marca em Recife (PE), Maceió (AL), Aracaju (SE) e Campina Grande (PB). Em seguida, assumiu também Mossoró e Natal, no Rio Grande do Norte. Os cinco estados nordestinos

que, na época, respondiam por menos de 4% das vendas de caminhões Volvo, hoje absorvem cerca de 8% do volume total de entregas da fábrica para a rede.

Trabalho árduo. “Foi um trabalho árduo”, lembra Eziquiel, que chegou a Recife há um ano com a missão de implantar a Gotemburgo “praticamente a partir do zero”, tendo, inclusive, que encontrar instalações

para as concessões em boa parte dos estados. “Os clientes estavam preocupados, e por isso tivemos que agir rápido para garantir um elevado padrão de atendimento em todas as áreas”.

Hoje, a Gotemburgo conta com instalações apropriadas, com todo o ferramental necessário para executar os serviços, estoque de peças bem dimensionado e unidades móveis de atendimento para o Voar – Volvo Atendimento de Emergência. A matriz em Recife funciona como uma espécie de “centro de formação de competência” disseminando capacitação para as cinco filiais existentes nos demais estados.

Sua área de atuação abrange mais de 2500 veículos Volvo em operação, sendo a maior parte deles integrante de frotas de clientes de pequeno e médio portes “fiéis à marca e já acostumados ao padrão de qualidade Volvo”, segundo Eziquiel Figueiredo. As configurações mais usuais são semi-reboques para transportes de combustíveis, canavieiros e carga geral, com notória predominância dos últimos. As frotas variam de 20 a 30 unidades por cliente, na grande maioria dos casos.

Sangue novo. Superada a primeira etapa do desafio, ou seja, encontrar instalações adequadas para atender bem sua cli-

entela, a Gotemburgo passou a investir em pessoal, aumentando o nível de capacitação dos funcionários e contratando pessoal novo. “Preferimos investir em gente nova, e os resultados foram muito positivos, com reflexos diretos na melhor qualidade do atendimento aos nossos clientes”.

“O alto nível de exigência e profissionalismo dos clientes funcionava como mola propulsora na outra ponta dos negócios, tendo, como contrapeso indispensável, o completo suporte da fábrica para garantir as melhores soluções para cada caso, sem distinção”, lembra o executivo.

Também contribuiu para o incremento dos negócios a nomeação, pela Volvo Serviços Financeiros, de um representante exclusivo para o Nordeste. O representante financeiro presta excelente suporte à equipe de vendas, ajudando a encontrar as melhores opções de financiamento para os clientes interessados em continuar investindo na marca.

“O resultado pode ser notado com o crescimento das vendas pelo Consórcio Nacional Volvo, que hoje responde por cerca de



40% do volume de entregas”, diz o diretor da Gotemburgo. Lembra que “a realização de uma assembléia itinerante em nossa região, ano passado, permitiu um incremento ainda mais significativo da participação do CNV em nossos negócios”.

Produtos inovadores do Pós-Venda, como o Contrato de Manutenção, foram experimentados com sucesso na área de atuação da Gotemburgo, que visualiza perspectivas “bastante promissoras” para esta nova opção da marca.

Produto ideal. Eziquiel aponta ainda como fator de sucesso, em sua região, a excelente receptividade dos produtos da marca: “o FH12 é imbatível, o NL EDC está excelente tanto em qualidade como em preço, e o B7R vem abrir novas perspectivas para o mercado de ônibus, especialmente o rodoviário”.

O melhor indicador dos resultados obtidos neste primeiro ano de atividade da Gotemburgo não poderia ser outro senão o índice de participação da marca no mercado:



Eziquiel Figueiredo,
diretor da
Gotemburgo

em Pernambuco a marca saltou de 9,7% para 29,7%, de 1997 para 1998. Na Paraíba, saltou de 18,8 para 44% do mercado de caminhões pesados. Nos demais estados a marca também aumentou sua participação. Eziquiel não esconde seu otimismo: “Acredito no potencial deste mercado, e também na capacidade de meu pessoal que está totalmente comprometido com a satisfação plena dos clientes”. ele tem motivos para acreditar nisso: “Em Recife, Aracajú, Campina Grande, Natal e Mossoró, o cliente vai ter total suporte da Pré-Venda e da Pós-Venda”. ◆

Goiás, Tocantins e Triângulo Mineiro agora são atendidos pela Suécia

Na verdade a globalização ainda não chegou a esse ponto: não é a Volvo da Suécia que está atendendo diretamente os clientes da marca naquelas regiões, e sim o grupo Jaíba que passou por uma mudança estrutural completa e mudou seu nome para Suécia Veículos, em Goiás, e Suécia Trucks, no Triângulo Mineiro.

A mudança da razão social caracteriza “uma concentração total das atividades da empresa nos negócios da marca”, segundo Alarico Assumpção Júnior, que divide a sociedade da empresa com Athaydes Pozzi. “Após 20 anos de atividade, achamos importante fazer uma mudança estrutural completa para adequar nossas casas às tendências do próximo século, garantindo a satisfação plena de nossos clientes”, completa o executivo.

Por isso, a mudança vem acompanhada de investimentos maciços em treinamento de pessoal e ferramental moderno, “transformando nossos mecânicos em mecatrônicos, equipados com computadores “laptop” e demais ferramentas de última geração para executar serviços rápidos, precisos, com os melhores custos para os clientes”, enfatiza o executivo.

A Suécia Veículos, com matriz em Goiânia, tem filiais em Brasília, Rio Verde (GO) e Araguaína (TO), enquanto a Suécia Trucks, com matriz em Uberlândia, dedica-se aos negócios da marca no Triângulo Mineiro. Jun-

tas, são líderes de venda nas regiões em que atuam, conforme Alarico Assumpção.

Alarico Assumpção Jr.,
diretor da Suécia



O desafio do transporte no Planeta Água

Equatorial transporta 13 milhões de litros de combustíveis e 50 mil toneladas mensais de mercadorias, no Amazonas, usando balsas e empurradores com motores Volvo Penta.

É na região amazônica que a expressão “Planeta Água” ganha mais força, transbordando a evidência da soberania das águas. Apesar do desenvolvimento da malha viária em todo o país, o meio de transporte mais eficiente e econômico continua sendo a hidrovia, por onde singram embarcações de todo tipo que levam as pessoas e as mercadorias essenciais à sua sobrevivência aos pontos mais remotos do país, muitos deles só acessíveis através desse meio de transporte.

Esta é uma das realidades de nosso país que muitos de nós só conhecemos através de documentários que nos fascinam pela exuberância da floresta amazônica e a garra de seus habitantes. E foi com esta garra e espírito desbravador que nasceu uma das mais notáveis empresas de transporte do país, a Equatorial Transportes da Amazônia, com sede em Manaus, que hoje faz transporte



Equatorial conta com 31 empurradores equipados com motores Volvo Penta

fluvial e rodoviário por todo o Brasil e países do Mercosul, além de atingir por via fluvial a cidade de Iquitos, no Peru.

Tambores. Nasser Abdala Fraxe, Diretor da Equatorial, conta que a empresa nasceu da iniciativa de

transportar combustível para suprir as necessidades da frota da Força Aérea Brasileira em operação na Região Norte do país, em 1982. Naquela época, o produto era transportado em tambores, em embarcações pouco adequadas para este tipo de mercadoria. Com o tempo, ele passou a atender também as necessidades de combustivel

dos produtores da região e hoje é, certamente, o maior distribuidor de combustíveis da Amazônia.

Com barcos petroleiros cuja capacidade varia de 200 mil a 1,5 milhão de litros, a Equatorial movimenta cerca de 13 milhões de litros de combustível por mês, entre gaso-



Fotos Equatorial

lina, álcool e óleo diesel, na rota Manaus, Porto Velho e Belém, cobrindo todas as cidades ribeirinhas existentes no caminho.

Com o desenvolvimento da região amazônica ocorrido nos últimos anos, cresceu também a demanda por mercadorias que movimentam não só a atividade transportadora como toda a economia local. Os eletroeletrônicos e alguns produtos automotivos fabricados em Manaus precisam chegar a Belém ou a Porto Velho, onde são integrados ao transporte rodoviário para atingirem as mais diversas regiões do Brasil e da América do Sul. Em contrapartida, as regiões Sul e Sudeste respondem pelo suprimento de alimentos, móveis e também alguns eletrodomésticos para os brasileiros do norte.

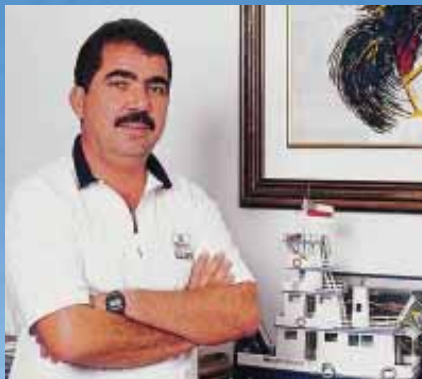
Intermodal. Essas mercadorias são transportadas em gigantescas barcaças, na verdade balsas tracionadas por embarcações, denominadas “empurradores” que literalmente as empurram rio acima ou abaixo. Grande parte dos produtos é transportada em contêineres, e outra parcela significativa segue nos próprios caminhões, que embarcam completos ou apenas em suas carretas, cujos cavalos mecânicos as esperam no outro porto, para seguir viagem após o desembarque. Ao todo, as embarcações da Equatorial movimentam cerca de 50 mil toneladas mensais em mercadorias.

Assim é o chamado transporte intermodal, na região amazônica, que faz da Equatorial uma das líderes nesse segmento, em todo o Brasil. Dominando cada vez mais o know-how da intermodalidade, a empresa investiu também em uma frota de mais de 80 caminhões pesa-



Com 80 caminhões Volvo, a empresa cobre todo o território nacional

dos – todos Volvo – que hoje cobrem o território nacional, com filiais ou pontos de apoio em 15 estados. Em suas operações internacionais, faz do rio Amazonas – o “corredor fluvial” de exportação do açúcar brasileiro para Iquitos, no Peru. E ainda transporta por meio rodoviário, os produtos Gillette, de Manaus para os países do Mercosul.



Nasser Abdala Fraxe:

“Os motores Volvo Penta são motores que confirmam a tradição de robustez e confiabilidade dos caminhões Volvo.”

Volvo Penta. No transporte fluvial, a Equatorial usa cerca de 50 empurradores, 31 dos quais com motores Volvo Penta de 380, 550 e 650 Hps. “No começo, as coisas eram precárias, e a gente usava o motor que aparecia pela frente”, conta Nasser. Há pouco mais de dois anos ele começou a usar os motores Volvo Penta e comprovou suas vantagens, “principalmente em economia de combustível e robustez. São motores que confirmam a tradição de robustez e confiabilidade dos caminhões Volvo”.

O gerente de navegação Raimundo Bentes Barroso, que comanda a frota de balsas e empurradores, confirma que os motores Volvo Penta “são os melhores, em consumo de combustível”, acrescentando que a marca oferece também a melhor assistência técnica. Toda a manutenção é terceirizada, com revisões preventivas a cada 8 mil horas, sendo que as manutenções corretivas geralmente não ultrapassam 48 horas após solicitado o reparo. A parceria com a Volvo é essencial, segundo Nasser, para manter em operação suas balsas, empurradores e caminhões no desafio do transporte no Planeta Água. ◆





UBT, o remanufaturado com garantia de peça nova

Pioneira em remanufaturados, a Volvo amplia e faz promoções ainda mais vantajosas para os clientes com o maior sistema de Unidades à Base de Troca – UBT – do mercado.

Quando lançou, pioneiramente, sua primeira linha de componentes remanufaturados, em 1984, a Volvo já sabia que esta alternativa de comercialização estaria fadada ao sucesso, como aconteceu na Europa, onde estes produtos respondem por 20% do total de peças faturadas pela marca.

Naquela época, os componentes remanufaturados eram o motor, a caixa de câmbio e alguns itens complementares, como bomba de óleo, bomba d'água e embreagem.

Hoje a Volvo possui a maior linha de produtos remanufaturados do mercado, com um total de 17 itens. Oferece estes componentes a preços muito mais competitivos, com a mesma garantia dos novos (um ano, sem limite de quilometragem) e com a vantagem de disponibilizar rapidamente o veículo do cliente para entrar em operação, já que o sistema funciona “à base de troca”, ou seja, o cliente geralmente recebe a peça remanufaturada no mesmo momento em que entrega a sua, avariada.

Bom negócio. Conhecido no mercado como UBT – Unidades à Base de Troca, o sistema de remanufaturados da Volvo comprovou ser um bom negócio. Para o cliente, além da vantagem da garantia de fábrica

igual à do componente novo, é indiscutível o atrativo de poder adquirir a maior parte dos itens oferecidos por preços que chegam a ser entre 40 e 60% menores que os dos componentes novos. Para a Volvo, a certeza de que os veículos estão recebendo componentes genuínos, contribuindo para o seu bom desempenho.

Hoje os remanufaturados são excelente alternativa para o mercado, pois contam com garantia total de fábrica, por isso a Volvo está desenvolvendo constantemente novos componentes que poderão ser remanufaturados, passando dos atuais 17 para até 25 itens, como já acontece na Europa. Outro aspecto importante é que a linha de remanufaturados evolui naturalmente, conforme acontecem os lançamentos de novos produtos, havendo sempre uma considerável linha de componentes que podem ser adquiridos pelo sistema UBT, seja qual for o modelo do caminhão ou ônibus.

Qualidade. É a qualidade dos remanufaturados da Volvo do Brasil é indiscutível – tanto que vêm acompanhados da mesma garantia dos componentes novos. Uma prova disso é o interesse que vêm despertando em outros mercados, como países da América do Sul e também os Estados Unidos, que já fizeram consultas sobre como obter remanufaturados da unidade brasileira. Apesar de entraves burocráticos, como a legislação brasileira que impede a importação de carcaças de países da América do Sul, a Volvo estuda alternativas para estes mercados, bem como alguns componentes que poderiam ser oferecidos ao mercado norte-americano em regime de UBT.

A preocupação com a qualidade, na verdade, começa na própria definição da palavra remanufatura, criada pela Volvo ao lançar seu sistema de UBT em 1984. Isto porque remanufatura é diferente de retífica ou recondicionamento. Na retífica, assim como no recondicionamento, são fei-

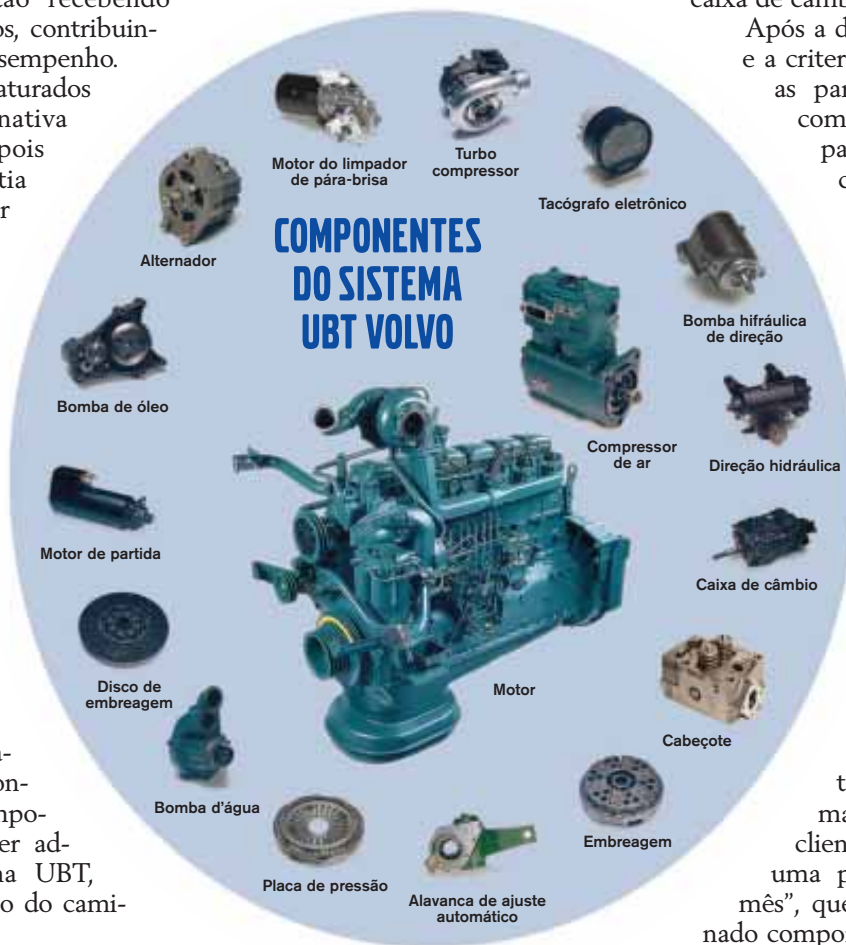
tos reparos, com troca parcial dos componentes que apresentam maior desgaste.

Na remanufatura, ao contrário, os

bricação do componente novo. Se um bloco de motor estiver excessivamente desgastado ou apresentar danos sérios como trincas, por exemplo, não poderá ser remanufaturado, o mesmo ocorrendo com outros itens como caixa de câmbio, embreagem, etc.

Após a desmontagem completa e a criteriosa avaliação de todos as partes reaproveitáveis, o componente é construído passo a passo, recebendo componentes inteiramente novos e submetido a rigoroso controle de qualidade, para então ser comercializado. Por isso, o termo mais apropriado para definir remanufatura seria “refabricar” apresentando qualidade muito superior, portanto, das práticas conhecidas como retífica ou recondicionamento.

UBT do mês. Para tornar o negócio ainda mais vantajoso para seus clientes, a Volvo criou ainda uma promoção, a “UBT do mês”, que oferece um determinado componente, a cada mês, com preços e/ou condições de pagamento ainda mais atraentes. Um calendário especial, distribuído pelos concessionários, informa, mês a mês, quais os componentes que estarão em promoção. Assim, os clientes podem se programar para efetuar as trocas em épocas certas, ainda mais vantajosas. ♦



componentes avariados são completamente desmontados e sua parte vital, a ser aproveitada, passa por um cuidadoso “check-up” que inclui medições de dimensões conforme parâmetros de tolerância utilizados na fa-

Promoção UBT do mês

Confira, no quadro a seguir, os componentes do sistema UBT que estarão em promoção nos próximos meses:

Junho	Turbo
Julho	Embreagem e Disco de Embreagem
Agosto	Compressor de Ar
Setembro	Alternador, Motor do Limpador de Pára-Brisa e Motor de Partida
Outubro	Tacógrafo
Novembro	Compressor de Ar
Dezembro	Motor

Obs.: todos os componentes do sistema de UBT Volvo são remanufaturados pela própria Volvo, e têm garantia de fábrica igual a dos componentes novos.

SE 210 mostra **raça** no gasoduto Bolívia-Brasil

Dimater aprova nova escavadeira Volvo, que apresenta como características a força, agilidade e velocidade, além do elevado conforto da cabine.

O trabalho de escavação de um gasoduto como o Bolívia-Brasil, que liga aquele país ao nosso com tubulações que deverão alcançar o extremo sul, em Porto Alegre, reserva surpresas para as empresas operadoras que trabalham junto às empreiteiras. A Dimater Locações e Máquinas Ltda., de São Paulo, é uma destas empresas, cujas máquinas trabalham para a empreiteira Tenenge Engenharia, responsável pelo trecho Paulínia – Porto Alegre, atualmente em obras nas imediações de Sorocaba, em São Paulo.

“Os engenheiros traçam um risco no mapa e nós vamos lá, com as máquinas, fazer as escavações. Às vezes encontramos pedras, às vezes olhos d’água e até mesmo verdadeiros pântanos. Mas temos que encarar a tarefa e dar conta do trabalho, dentro dos prazos estabelecidos”, explica o diretor e proprietário da Dimater, Dirceu Peyrer.

Com a experiência de quem está há 28 anos no ramo de escavações, ele sabe que é preciso escolher a máquina certa para cada tipo de trabalho. Prevendo as diversidades que encontraria pela frente, ele optou por escavadeiras na categoria de 20 toneladas sobre esteiras, com lanças de longo alcance e caçambas de grande capacidade. Após conhecer as características técnicas do produto, foi um dos primeiros clientes do Grupo Volvo Equipamentos de Construção a optar pela escavadeira Volvo-Samsung SE 210 LC-3.

A nova máquina estava com cerca de 500 horas de operação quando Dirceu foi entrevistado para esta reportagem, no início de março. Apesar do

pouco tempo de operação já dá para perceber que se trata de um produto de excelente qualidade. Entre as características observadas, aponta a “boa velocidade de trabalho, grande capacidade de carga e versatilidade”. Resume sua avaliação dizendo que a SE 210, “atende perfeitamente as necessidades de força de trabalho, velocidade e agilidade, apresentando uma média de consumo de combustível muito boa”.

“Os itens força de trabalho e agilidade têm sido especialmente requisitados pois, no trecho em que estamos trabalhando atualmente, temos encontrado áreas de pântano, em que as esteiras funcionam grande parte do tempo submersas, e as condições de escavações são muito difíceis”, relata. A boa performance nesse tipo de ambiente é possível graças à avançada tecnologia empregada nas escavadeiras, que inclui, entre outros detalhes, equipamentos hidráulicos de elevada eficiência e correntes das esteiras com pinos selados e lubrificados por graxa.

Outro detalhe observado por Dirceu Peyrer é a estrutura do equipamento, “mais reforçada que a de outras máquinas desse tipo”, que confere mais confiabilidade e segurança operacional. Além da robustez, as escavadeiras Volvo-Samsung possuem uma tecnologia apurada, com monitoramento eletrônico de diversas funções vitais, como motor e sistemas hidráulico e elétrico. Isso facilita e agiliza os diagnósticos, na hora da manutenção, permitindo identificar mais rapidamente qualquer necessidade de troca de componentes.

O alto torque de giro – o maior de sua classe – e a elevada velocidade de



“Plantando” modernidade

Ao longo de seus 28 anos no ramo de escavações, Dirceu Peyrer acumulou a experiência que o tornou um dos mais respeitáveis empresários do setor. Participou de obras importantes em todo o país, como a construção de diversos trechos e estações do metrô de São Paulo, escavou o famoso “buraco do Ademar”, no Anhangabaú, em São Paulo, participou da construção do trecho sul-matogrossense da Ferrovia da Soja, além de outras obras como a construção da barragem de Mogi das Cruzes e das escavações para as bases de inúmeras torres de transmissão de energia nos famosos “linhões” ligando o Sul/Sudeste ao nordeste brasileiro, em empreitadas no Rio de Janeiro, Bahia e Recife, entre outros estados.

“É impossível calcular o volume de terra que já movimetei, nesses anos todos”, reconhece Dirceu Peyrer. Mas ele encara sua atividade com o orgulho de quem, seguramente, por onde passou, deixou uma contribuição decisiva para a modernização do país. “Em todas as obras que participamos, era sempre uma espécie de sementeira de algo melhor para o futuro”, lembra.



Vencendo com facilidade terrenos acidentados e pantanosos, a escavadeira Volvo SE 210 alia agilidade com grande capacidade.

giro do equipamento também contribuem para maior produtividade da escavadeira, segundo técnicos da Volvo. “Isso é muito importante nesta obra do gasoduto, em que a produção é medida por metro de tubo que conseguimos instalar. As escavações têm que ser rápidas, pois a instalação dos tubos, em si, é um processo mais delicado, às vezes demorado”, explica Peyrer.

O regime de trabalho na construção do gasoduto é intenso, mas depende da luz do dia, começando às 7 horas e terminando às 18 – ou às 19h. Sábados, domingos e feriados são dias normais de trabalho. A manutenção e assistência técnica assumem importância vital. Nesse aspecto, “a assistência técnica da Volvo é perfeita. A Comac, concessionário em São Paulo, enviou um técnico ao canteiro de obras em Araçatuba para um serviço. Ele fez o seu trabalho em um dia e ficou mais um dia na obra, acompanhando o resultado e verificando o desempenho da máquina antes de ir embora. Não poderia ser melhor”, conta o proprietário da Dimater.

Longe de ser um aspecto negativo, entretanto, a nova máquina “só tem um problema”, segundo ele: “Todo mundo quer trabalhar nela, devido ao excelente nível de conforto na cabine, que tem ar condicionado, e à avançada tecnologia nos controles de operação, muito fáceis de acionar”. O acabamento externo do equipamento, “em especial, da cabine”, também despertam atenção: “Onde quer que ela chegue, logo todos param para observar de perto, devido à sua superioridade”, relata Dirceu Peyrer. ♦



Fotos Ito Cornelisen

VOLVO SERVIÇOS FINANCEIROS

Software da marca para o cliente



Volvo Serviços Financeiros, um novo conceito de fazer negócios. A partir de agora os clientes contam com as melhores soluções de financiamento e serviços do mercado.

Ito Cornelsen

Com a criação da Volvo Serviços Financeiros – VSF, a Volvo iniciou, em abril, uma verdadeira revolução nas opções de compra para os transportadores. Além de uma completa linha de veículos, o mercado passa a contar com um conjunto de serviços e opções de compra inéditos. A VSF é um novo conceito de fazer negócios, criado pela Volvo do Brasil e que terá o suporte de quatro empresas: Banco Volvo, Consórcio Nacional Volvo, Volvo Leasing Arrendamento Mercantil e Volvo Administração e Serviços.

Juntas, elas inauguram um novo conceito no mercado na área de serviços financeiros, abrangendo desde a venda (planos de aquisição, consórcio, leasing) até o pós-venda (planos

de manutenção), com diversas opções em cada modalidade de atuação. “Trata-se de uma grande mudança no conceito de trabalho em instituições financeiras, criando condições para que os clientes se concentrem cada vez mais no seu negócio”, afirma o presidente da VSF, Simon Davies.

Não é banco. “Não nos veja como um banco, não temos contas correntes, tampouco cadernetas de poupança. Somos especialistas em serviços específicos para o transportador”, enfatiza Simon Davies. E, justamente por sermos especialistas em soluções para o transporte,

surgimos com o claro propósito de oferecer aos clientes planos de aquisição, compra por consórcio, leasing e planos de manutenção de frotas incomparáveis no mercado. “Sabemos oferecer a solução certa para o cliente quando o assunto é adquirir e manter um veículo Volvo”, sustenta o executivo.

A nova instituição nasce com o suporte da VTFH – Volvo Truck Finance Holding, empresa do grupo Volvo criada para oferecer soluções de transporte e que já possui 18 anos de experiência no mercado com atuação em 16 países. A VTFH possui carteira de



**VOLVO
SERVIÇOS FINANCEIROS**

Planos de Aquisição	Consórcio Nacional Volvo	Leasing Volvo	Planos de Manutenção Volvo
Pré-fixado FINAME Dólar	Grupos de 12 a 60 meses Melhores taxas Assembléia via satélite	Leasing pré-fixado Leasing Operacional*	Planos de manutenção preventiva e plena

* A partir do segundo semestre

US\$ 3,7 bilhões e planos de manutenção de 31 mil veículos. “Oferecer as melhores soluções ao mercado de transporte é um negócio que conhecemos muito bem”, afirma Davies, com a desenvoltura de quem já trabalhou na sede da VTFH, em Londres, antes de vir para o Brasil.

Software da marca. Para explicar melhor este novo conceito, Simon Davies usa como exemplo a linguagem dos computadores: “Se já temos o melhor hardware, que são os caminhões, ônibus e equipamentos de construção produzidos em nossas fábricas brasileiras, agora passamos a oferecer também o melhor software, ou seja, um conjunto de serviços que os transportadores precisam para melhorar as condições de seu negócio, o que lhes proporcionará maior rentabilidade e competitividade”.

Sendo especialista neste ramo de atividade, graças ao conhecimento adquirido ao longo dos anos de suporte aos clientes na área financeira, “conhecemos os custos do setor e, por isso, temos condições de oferecer as melhores opções aos clientes. Nosso objetivo é lhes assegurar tranquilidade para que eles atinjam bons resultados. Queremos construir um relacionamento de longo prazo com eles. Para isso, precisamos que tenham sucesso no seu negócio”, explica o executivo.

“Custos por quilômetro são uma boa maneira de entender os custos de uma empresa. Assim, em vez de falarmos em prestações, como fazem os bancos da praça, nós podemos oferecer planos baseados em custos por quilômetro – e isto inclui a aquisição do veículo e seus custos de manutenção. Esta mudança de conceito pode parecer sutil, mas representa segurança e previsibilidade para o profissional de transporte. Só assim os clientes poderão planejar melhor o seu negócio. E, transformando custos variáveis em custos fixos, eles poderão conquistar novos negócios”, conclui.

Quatro áreas. A Volvo Serviços Financeiros atua em quatro áreas distintas (ver quadro acima), que se complementam, oferecendo varia-



Simon Davies explica para a imprensa o novo conceito que a empresa está introduzindo no mercado

ções específicas de acordo com as necessidades de cada cliente.

Os Planos de Aquisição são modalidades tradicionais de compra que, em se tratando de VSF, incluem planos de curto e longo prazos, nas linhas pré-fixados, dólar e Finame, com diversas variações, de forma a oferecer as melhores alternativas possíveis aos clientes da marca. São disponibilizados pela VSF através do Banco Volvo.

O Consórcio Nacional Volvo, já bastante conhecido dos clientes, é responsável por expressivo volume de comercialização de veículos da marca, constituindo-se em uma das mais seguras e simples formas de aquisição de um Volvo. Diferencia-se do mercado por sua reduzida taxa de administração e garantia de entrega pela Volvo e sua rede de concessionários. As assembleias, realizadas

mensalmente, são transmitidas via satélite, em canal exclusivo, para todas as casas da rede no país.

A Volvo Leasing é a empresa que oferece contratos de arrendamento. Uma das modalidades a serem oferecidas é o Leasing Operacional.

A Volvo Administração e Serviços é o braço voltado para Planos de Manutenção aos veículos da marca. Oferecerá aos clientes planos de manutenção preventiva e plena, permitindo a terceirização destes serviços com quem mais entende da marca: a rede de concessionários Volvo. Atende a uma tendência moderna pela qual os frotistas se concentram cada vez mais em seu negócio, que é transportar, enquanto a marca assegura a disponibilidade dos veículos, reduzindo custos com estoque, mão-de-obra, treinamento e áreas ocupadas nos imóveis dos clientes. ◆

Volvo Serviços Financeiros*

Histórico	1992
Patrimônio Líquido	R\$ 27 milhões
Funcionários	65
Concessionários	73
Veículos Financiados desde 1992	10.800 até abril de 99
Carteira	R\$ 583 milhões

* Denominação para as empresas:

Banco Volvo (Brasil) S/A, Volvo Leasing (Brasil) S/A, Consórcio Nacional Volvo Ltda. e Volvo Administração e Serviços Ltda.



Volvo cria sistema inédito para veículos usados

Os Seminovos Volvo não são usados como os outros: são os **Vikings**, caminhões que possuem griffe e vantagens parecidas com as dos novos, como garantia, confiabilidade, e disponibilidade operacional.

A Volvo do Brasil sai na frente mais uma vez, criando projeto para veículos usados a fim de oferecer vantagens para os clientes que optarem pelos Seminovos Volvo. “A presença da Volvo no mercado brasileiro tem se caracterizado por suas iniciativas pioneiras. Neste caso não é diferente. Estamos, mais uma vez, nos antecipando a uma tendência de mercado que já é uma prática bem sucedida em outras partes do mundo onde atuamos, como os Estados Unidos e a Europa”, afirma o Diretor de Marketing de Caminhões da Volvo, Nilton Meira.

Naqueles mercados, segundo Nilton Meira, leasing operacional e contratos de locação cresceram como alternativas de composição de frota para os transportadores. Esta prática já começa a acontecer no Brasil e logo será uma alternativa bastante comum. Com isso, as fábricas passam a dispor de um fluxo razoável de veículos em excelentes condições de uso, à medida em que vencem os contratos de leasing, que podem ser por um, dois ou mais anos. Estes veículos são revisados a partir de critérios definidos pela fábrica e colocados no mercado novamente como veículos seminovos.

No Brasil, os seminovos podem ser veículos que os concessionários recebem como parte de pagamento de veículos novos ou oriundos do encerramento de contratos de leasing, conforme explica Celso Castro responsável pelos Seminovos da Volvo. “Com o tempo, haverá predominância de veículos oriundos de contratos de leasing operacional”, afirma.

Vantagens do novo. Os Seminovos Volvo chegam ao mercado com a *griffe Viking*, que lhes confere status de veículos aprovados pela fábrica. Em outras palavras, um seminovo que possui a logomarca *Viking* apresenta pelo menos quatro vantagens para seu comprador: 1ª) é veículo revisado a partir de critérios definidos pela fábrica; 2ª) possui garantia de três meses ou 50 mil quilômetros para o tremde-força; 3ª) as duas primeiras trocas de filtros de óleo e óleo do motor são gratuitas; e 4ª) um deslocamento gratuito de unidade de atendimento em campo do Voar – Volvo Atendimento Rápido.

A revisão do veículo é feita por concessionário da marca obedecendo a rigorosos padrões definidos pela Volvo, que estabelece a necessidade de verificação de itens vitais, entre eles motor, caixa de câmbio, eixos traseiros, sistema elétrico e sistema pneumático, só para mencionar alguns. “Outra vantagem muito importante para o cliente é a garantia de procedência do veículo”, observa Celso Castro, explicando que “no mercado de usados, não é raro encontrar veículos de procedência duvidosa, oriundos de roubos, ou até mesmo verdadeiros franksteins, com cada parte vinda de um cami-



Conheça os Seminovos Viking da Volvo no site da marca na Internet

www.volvo.com.br



nhão diferente e carregada de muitas. Isso não acontece, em hipótese alguma, com os seminovos que possuem a marca **Viking**, assegura Castro.

Os seminovos são veículos com cinco anos ou menos de idade, "que o cliente pode comprar e sair rodando sem preocupação", segundo Celso Castro. Além destas qualidades, eles ainda contam com facilidades para financiamento na hora da compra. A rede de concessionários os está disponibilizando através da Volvo Serviços Financeiros, que oferece os melhores planos de aquisição. A Volvo Serviços Financeiros também oferece a opção de aquisição através do Consórcio Nacional Volvo, uma forma simples de financiar os usados através de parcelas planejadas e com as melhores taxas de mercado e, claro, a garantia da fábrica, pois a Volvo Serviços Financeiros foi criada pela Volvo para dar total suporte aos clientes da marca em toda a América do Sul.

Sites de Seminovos Viking na Internet. Para facilitar ainda mais o acesso dos clientes aos seminovos **Viking**, a Volvo criou um site na Internet, em seu site na Internet. Em qualquer concessionário ou mesmo em seu computador pessoal, quem quiser comprar um Seminovo Volvo precisa apenas digitar www.volvo.com.br em seu navegador de Internet selecionar a opção **Seminovos Viking**, para conhecer quais os veículos disponíveis em toda a rede de concessionários.

Um mecanismo de busca permite escolher o tipo de caminhão (FH, NL, EDC), a configuração (4x2, 6x4, trator ou plataforma), antes de apresentar os modelos disponíveis, com fotos acompanhadas de informações como quilometragem, cor, ano de fabricação, localização (concessionário que está oferecendo) no Brasil e o nome do vendedor a ser contado. "Os clientes já reconheceram as vantagens deste novo sistema e a procura tem sido grande", revela Celso Castro.

"Trata-se de mais um sistema inédito que a Volvo está criando, visando atender as necessidades do mercado, porque a Volvo não poupa esforços para garantir a satisfação total dos seus clientes", ressalta Nilton Meira. ◆

"Com o sistema de Seminovos Volvo não existe nenhuma possibilidade de fraude". Os clientes, sabem que não estão comprando gato por lebre."

Francisco Garcia da Nórdica

Seminovos Volvo: vantagens para o cliente e concessionários

A comercialização de usados de forma profissional é uma tendência do futuro, que traz muitas vantagens para os clientes.

"O mercado brasileiro de veículos está prestes a atingir um ponto de maturidade, em que temos, um mercado de novos com alto nível de exigência e períodos cada vez mais curtos de renovação de frotas e um mercado de usados igualmente exigente, que deverá se profissionalizar cada vez mais como negócio", afirma o Diretor Comercial da ABRAVO - Associação Brasileira dos Distribuidores Volvo, Francisco Garcia.

Para ele, a criação dos Seminovos Volvo, vem ao encontro de uma tendência irreversível do mercado: "é uma oportunidade impar, de desenvolvermos uma rede de comercialização de seminovos para um mercado que sempre terá clientes". Estima-se que o mercado de caminhões usados do Brasil movimentará cerca de 60 mil unidades anuais.

Com a estruturação de um sistema de vendas definido entre fábrica e concessionários, passa a existir um segmento mais confiável deste mercado, muitas vezes assombrado por veículos de procedência duvidosa. "Com o sistema de Seminovos Volvo não existe nenhuma possibilidade de fraude", observa Francisco Garcia. Os clientes, segundo ele, "sabem que não estão comprando gato por lebre".

São Paulo é, certamente, o maior centro de comercialização de veículos usados do país. Por isso, ninguém melhor que os concessionários daquela região para avaliar o impacto da criação do sistema de Seminovos Volvo. A Vocal, concessionário da marca em São Paulo, concentra os negócios com esses veículos tanto em São Paulo como na sua filial de Campinas. "As vendas de usados cresceram significativamente após a criação dos Seminovos Viking. Os **Viking** são um sucesso" afirma Claudio Gagliano, gerente comercial da Vocal.

Cláudio Gagliano acredita que o volume de vendas de usados deverá crescer à medida em que o mercado compre as vantagens dos seminovos. "Os clientes já concordam em pagar mais por estes veículos, pois sabem que os veículos **Viking** possuem vantagens indiscutíveis", observa. Além disso, outro fator determinante do crescimento das vendas de usados é a opção de adquiri-lo pelo Consórcio Nacional Volvo.

Norton de Oliveira e Silva, Diretor da Lapônia, concessionário Volvo em Sorocaba e com revendas também no Rio Grande do Sul, também aposta no novo sistema de seminovos. "Todos os grupos econômicos da rede vão ter uma área de usados bem estruturada para dar total suporte aos clientes", afirma Norton. Segundo ele, o sistema de Seminovos Volvo vem atender uma solicitação da própria rede de concessionários que já vinha manifestando grande interesse. "Agora a Volvo desenvolveu um projeto completo, criando um novo negócio na rede, de forma integrada, com novos conceitos que se traduzem em vantagens para o cliente". ◆



Leif Johansson, da Volvo, e Jacques Nasser, da Ford: vantagem para as duas empresas

Volvo vende área de carros para Ford

A Volvo fechou em março, um acordo com a Ford Motor Company para a venda da sua divisão de automóveis, a Volvo Car Corporation. O valor acertado foi de 50 bilhões de coroas suecas ou 6,45 bilhões de dólares. A intenção de venda foi aceita por unanimidade no dia oito de março pelos 1,2 mil acionistas, que detêm 43 por cento da Volvo Cars.

A decisão dos acionistas foi aprovada pelas autoridades de uma série de mercados onde a Volvo e a Ford estão presentes. O processo demorou cerca de um mês.

A idéia principal da venda foi permitir que a Volvo se concentre totalmente em suas operações de veículos comerciais, dentre os quais se incluem caminhões, ônibus, equipamentos de construção civil,

motores marítimos e aeroespaciais. A marca Volvo passará a ser de propriedade conjunta, e a Ford terá o direito de usá-la nos carros de passeio, minivans, veículos esportivos e utilitários. A Volvo vai usar a marca para produtos comerciais e outros produtos.

Fortalecendo a identidade. A Volvo Cars vai manter e fortalecer sua própria identidade e seus negócios dentro da família Ford, que tem 364 mil funcionários no mundo inteiro, sem incluir os 26.500 funcionários da Volvo Cars. A Ford Motor Company é proprietária hoje de marcas poderosas como a Jaguar, Aston Martin e Mazda.

Segundo Jacques Nasser, Presidente e Chefe Executivo da Ford, “a Volvo é um complemento perfei-

to para a família de marcas da Ford, em âmbito global. A Volvo desfruta de uma reputação de classe mundial quanto à segurança, qualidade, durabilidade e responsabilidade ambiental – atributos que assumem a cada dia maior importância para os clientes e se coadunam com a nossa visão de terceiro milênio para a Ford”.

“A proposta de venda da Volvo Cars para a Ford vai trazer vantagens muito importantes para ambas as companhias. Por sua parte, a Volvo poderá concentrar a sua administração e recursos financeiros para se tornar um participante global e líder no setor de produtos comerciais, em benefício dos acionistas e dos clientes da Volvo”, finaliza Leif Johansson, Chefe Executivo da Volvo. ◆

Como **Conservar** o seu carro

Irv Gordon é o dono do Volvo P1800 de 1966, nomeado no final do ano passado pelo Guinness Book de Recordes como o “Carro Com Mais Alta Milhagem”. O carro tem 1.671.000 milhas (2.688.600 quilômetros) rodadas. Ninguém melhor do que Gordon para dar conselhos sobre a conservação de um carro.

Segundo Irv Gordon, existe uma série de dicas que qualquer pessoa pode usar para fazer com que a experiência de dirigir o carro seja ainda melhor. Os conselhos de Gordon para ajudar o seu carro a durar mais são os seguintes:

1. Compre um carro de qualidade e de que você goste. Para chegar a 1 milhão de milhas rodadas, você vai despendar mais de 33 mil horas dirigindo a uma média de 30 milhas por hora. Se você não gostar de estar no carro, você nunca vai conseguir chegar a essa distância toda.

2. Troque seu óleo e filtro regularmente. Se existe alguma atividade de manutenção que vai fazer estender a vida do motor de seu carro, esta é ela. Se considerarmos o custo relativamente baixo de óleo e filtros, este é o seguro mais barato que o seu carro jamais terá.

3. Use peças genuínas. Isso não quer dizer que não existam peças de boa qualidade no mercado paralelo, mas como vamos saber se essas peças são realmente boas? Parece lógico que as pessoas que criaram o seu carro possam fazer mais pesquisas na seleção das peças do que você poderia pagar. As peças genuínas podem ser mais caras, algumas vezes, mas elas são definitivamente compatíveis com o seu carro.

4. Use só uma marca de óleo. Isso assegura uma qualidade uniforme e nenhuma surpresa! As surpresas são legais em festas de aniversário, mas você não as quer debaixo do capô de seu carro.

5. Dispense alguns minutos semanalmente fazendo um check-up no carro. Avalie se existe deterioração nos cintos e mangueiras. Também veja se as conexões elétricas estão ajustadas. Essas são as origens mais comuns de problemas na estrada. Esses itens são simples, mas cruciais.

6. Lave seu carro regularmente. Use um sabão suave e lave o automóvel com suas próprias mãos.

7. Faça um polimento pelo menos duas vezes por ano. O valor de um polimento vai muito além do aspecto visual, ele garante uma camada de proteção contra oxidação e ferrugem.



Fotos Volvo Car

Não tenha medo de dirigir seu carro.

“Os carros parecem deteriorar com mais facilidade quando eles ficam mais tempo parados do que rodando.”



8. Desenvolva um bom relacionamento com seu revendedor. Ele é seu parceiro durante todo o trajeto. É claro que ele vai ter lucro sobre o trabalho que faz. Mas se souber que você é um cliente sério e fiel, vai dar ajuda e o conselho que precisar e quando precisar.

9. Use uma marca de gasolina proveniente de uma rede grande de combustível. O ideal seria que a gasolina tivesse a mesma qualidade em todos os lugares, mas isso dificilmente acontece. Os postos que vendem volumes maiores de gasolina parecem sofrer menos em relação à contaminação da água. A água no combustível pode ser um problema sério!

10. Quando o carro indicar que tem um problema, ouça este aviso. Nenhuma empresa oferece um automóvel que se cura sozinho. Se o carro desenvolver uma condição que você não acha que seja correta, considere isso e conserte o problema rapidamente. Quanto mais esperar, maior será o potencial do estrago.

Gordon não acredita que exista nenhuma mágica em fazer um carro durar mais. “É só uma questão de se fixar nas coisas básicas”, teoriza. O estado do Volvo P1800 de Gordon é uma prova viva dessa teoria. O último conselho do recordista é: “Não tenha medo de dirigir seu carro. Os carros parecem deteriorar com mais facilidade quando ficam mais tempo parados do que rodando.” Seguindo seu próprio conselho, Gordon está se aproximando dos três milhões de quilômetros rodados.

Uma aventura na Terra do Papai Noel

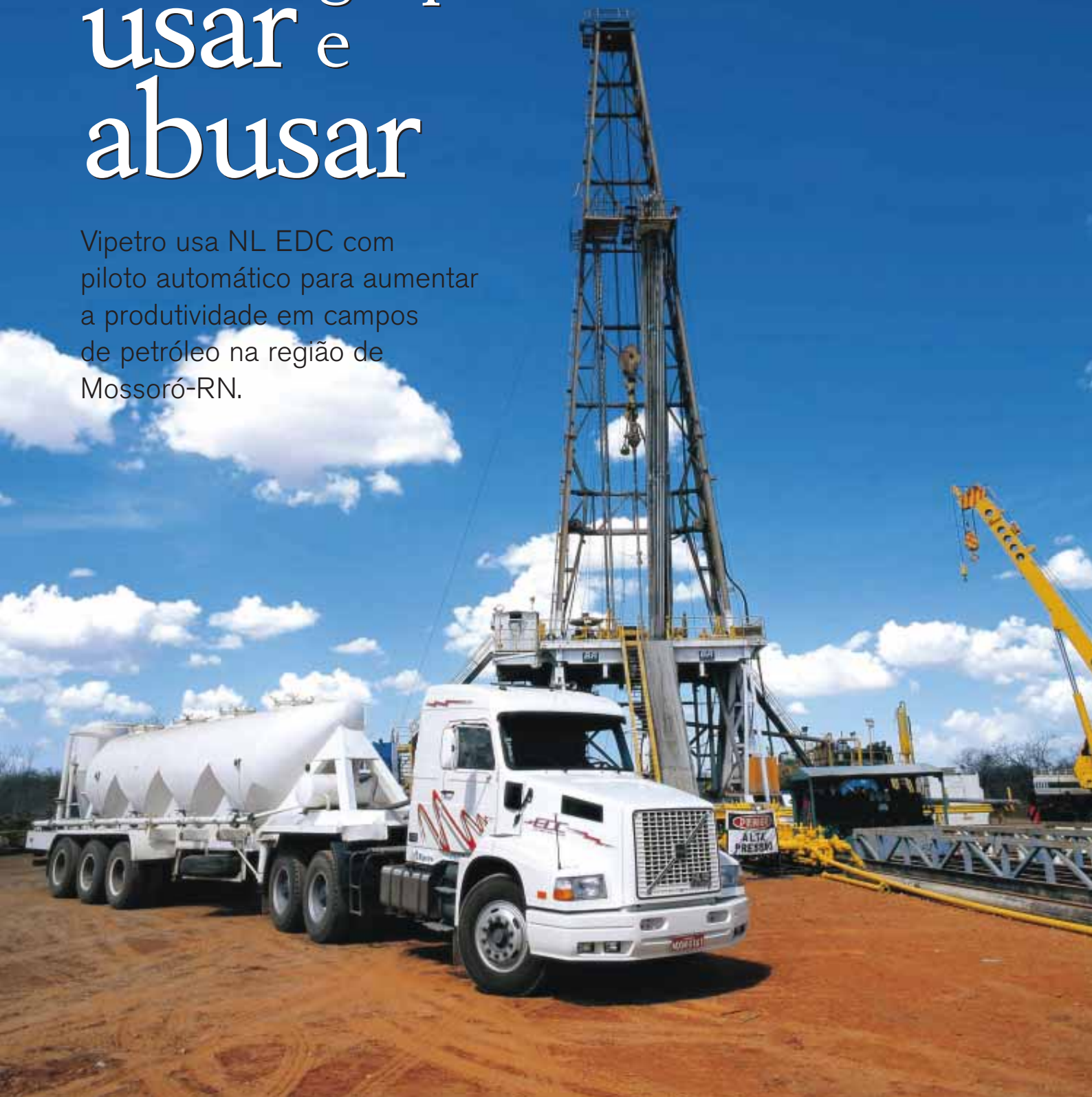
Um grupo de oito jornalistas brasileiros especializados em automóveis viveu uma aventura no começo de mês de fevereiro.

O cenário foi a cidade finlandesa de Sirkka, situada a cerca de 120 quilômetros acima do Círculo Polar Ártico – ou 200 quilômetros ao norte do local onde vive o Papai Noel. A temperatura chegou a -33°C, clima ameno se comparado aos -52°C que tinham feito da região destaque nos noticiários do mundo inteiro na semana anterior.

Convidados pela Volvo Car Corporation, os jornalistas foram conferir de perto a performance do Volvo S80 em pistas congeladas. Um test drive de 200 quilômetros pela região e um teste especial sobre um lago congelado comprovaram, entre outras coisas, a eficácia do DSTC, novo sistema de tração e estabilidade do Volvo S80. Derrapagens, muita neve e uma apetitosa carne de rena deram o tom da aventura.

Tecnologia para usar e abusar

Vipetro usa NL EDC com piloto automático para aumentar a produtividade em campos de petróleo na região de Mossoró-RN.



Usando e abusando da tecnologia dos caminhões Volvo EDC, a Vipetro Ltda., de Mossoró-RN, participa ativamente da prospecção e exploração de um dos maiores campos petrolíferos terrestres do país, em Canto do Amaro, na Bacia do Potiguar. Como prestadora de serviços para a

Petrobrás, a Vipetro faz a montagem e desmontagem do aparato industrial necessário para perfurar cada poço de petróleo que, após a prospecção, é cimentado e selado para posterior exploração.

É uma tarefa complexa que se repete continuamente em toda a região

compreendida pela bacia petrolífera local, onde se busca encontrar os melhores pontos de perfuração para obter o petróleo ao menor custo possível. O trabalho da Vipetro, além de montar e desmontar os equipamentos, é transportá-los de um poço para outro, bem como transportar e injetar o

cimento que vai deixá-lo selado, caso não seja produtivo, ou pronto para a exploração.

“Vilmar viu o petróleo”. Assim, a empresa atua, na verdade, em duas áreas distintas – construção civil e transporte – aproveitando a sinergia entre elas como fator de competitividade. Cerca de 80% de seu faturamento provém das atividades de construção civil, ou seja, montagem e desmontagem de plataformas de exploração, e outros 20% do transporte de cimento e dos equipamentos necessários para este trabalho.

Seu proprietário, Francisco Vilmar Pereira, diz que a vocação para o transporte “está no sangue”, pois vive sentado em cabines de caminhão desde criança, quando seu pai era motorista, nos idos de 1967. O pai chegou em Mossoró em 1958, “fugindo da seca”, e acabou se estabelecendo por ali. Francisco Vilmar, hoje com três filhos, resume sua história com a frase “Vilmar viu o petróleo”.

De fato, ele viu no petróleo uma grande oportunidade de negócios, e tratou de se especializar e investir em equipamentos que pudessem atender às rigorosas especificações da Petrobrás. Com uma frota de 11 cavalos-mecânicos Volvo, utiliza cerca de 30 semi-reboques nas mais variadas configurações para o transporte dos diferentes equipamentos. Possui plataformas, graneleiros, baús, pranchas baixas, porta-contêineres, carga seca, além dos silos para transporte de cimento. Alguns são usados também para atender outros clientes, além da Petrobrás, que respondem por cerca de 10% de suas atividades.

Manutenção com especialistas. Quatro silos cimenteiros e quatro pranchas baixas têm sua operação administrada exclusivamente pela Petrobrás, trabalhando 24 horas por dia no campo petrolífero de Canto do Amaro, em Mossoró. A quilometragem não é alta, pois os veículos rodam em tra-

Fotos: Ilo Cornelisen



Vipetro “usa e abusa” da tecnologia Volvo nas plataformas da Petrobrás

jetos curtos de uma plataforma para outra, mas o ritmo de trabalho é intenso, o que requer uma manutenção preventiva cuidadosa, segundo Francisco Vilmar.

Cliente da marca desde 1993, Vilmar prefere deixar a manutenção por conta do concessionário local (Göttemburgo Veículos). “Não vale a pena manter mecânicos e estoque de peças na empresa, além do que é muito melhor deixar esse serviço com gente especializada no assunto, que é o concessionário”, explica. “Nem trocas de óleo, eu faço aqui.

Prefiro trocar lá, no concessionário, e rodar tranquilo por 15 mil quilômetros”. Tenho uma frota nova, que prefiro confiar à própria Volvo que, aqui em nosso estado, tem um serviço de manutenção muito sério, bem feito”.

Seus caminhões mais novos, os NL EDC, operam no transporte e aplicação de cimento nos poços de petróleo,

que chega a 4000 toneladas mensais. Além do transporte em si, uma tarefa dispendiosa é injetar o cimento nos poços, trabalho feito com a ajuda do motor do caminhão através de tomada de força. “O veículo trabalha muito parado, funcionando em rotações elevadas como motor estacionário, para injetar cimento”, explica Vilmar.

“Usando e abusando”. Até bem pouco tempo atrás, ele precisava de um ajudante para controlar a rotação do motor e outro para monitorar a aplicação do cimento. Hoje, ele dispensa o ajudante que controlaria a rotação do motor, graças aos novos recursos dos NL EDC: “usamos e abusamos da tecnologia. Em vez do ajudante, colocamos o veículo para operar no piloto automático, colocando no computador a necessidade de tomada de força, e deixamos ele trabalhar sozinho, enquanto o motorista acompanha a aplicação do cimento”. Além da redução de um funcionário, nesta tarefa, “economizamos também em combustível, pois os motores eletrônicos tem uma relação de consumo de combustível muito boa”, afirma Vilmar.

Como empresário sempre atento às novas soluções de transporte, diz que “a tecnologia é sempre bem-vinda. Estes novos caminhões trouxeram muito mais conforto para o motorista, mais facilidade para operar o veículo, e também mais vantagens para a empresa, com um consumo de combustível muito. A empresa ganha, e o motorista também”. ♦



Francisco Vilmar

“Nem trocas de óleo, eu faço aqui. Prefiro trocar lá, no concessionário, e rodar tranquilo por 15 mil quilômetros”

JAT inova

A Jat Transportes, de Poços de Caldas-MG, apresenta um novo conceito de transporte rodoviário de veículos de cargas leves, médios e pesados zero quilômetro. No novo sistema, um dos veículos funciona como cavalo mecânico de outras unidades que são tracionadas usando as próprias rodas do eixo traseiro, enquanto a cabine fica presa à quinta roda.

A Jat, que opera o sistema

com o apoio de outras duas empresas, a Transtassi e a Rodopços, acredita que este novo conceito resulta em economia de combustível, motoristas, além de pedágio, entre outros itens. Mais informações podem ser obtidas com a empresa, pelo telefone (035) 721-0505, ou por correspondência para seu endereço: Rua José de Carvalho, 100 - Jardim Planalto - CEP 37701-312 - Poços de Caldas - MG.



VTC conquista Prêmio Sueco da Qualidade

A Volvo Truck Corporation foi a vencedora do Prêmio Sueco da Qualidade 1998, na categoria empresas de grande porte. O prêmio, conferido pelo Instituto Sueco de Qualidade - SIQ, visa "estimular e contribuir para uma tendência positiva de melhoria da qualidade em todos os setores da sociedade sueca", e é conferido anualmente a todas as empresas de pequeno e grande porte que registram os melhores avanços relacionados à qualidade.

"Dentro da estrutura de uma organização global de grande porte, a companhia conseguiu implantar um processo metódico de melhorias que permeia todos os aspectos de suas operações. A Volvo Trucks é um excelente exemplo das tendências de qualidade". Estas foram as palavras de encerramento do júri que conferiu à Volvo o Prêmio Sueco da Qualidade 1998.

O Prêmio Sueco da Qualidade é uma ferramenta que as empresas podem utilizar para descrever e analisar suas operações para identificar pontos fortes e potenciais de aprimoramento interno. Os critérios do Prêmio Sueco da Qualidade vêm sendo usados na Volvo há vários anos, com o objetivo de fornecer informações essenciais sobre as operações da companhia. Todas as unidades da VTC no mundo foram avaliadas pelo sistema. A fábrica da Volvo do Brasil contribuiu significativamente para a conquista. A Volvo do Brasil tem ISO 9001 em todos os seus processos.



lto Cornelisen

Tróleibus articulados em SP

A qualidade e robustez dos chassis de ônibus Volvo chega também aos tróleibus de São Paulo que, desde junho do ano passado, contam com 10 novas unidades dos articulados Volvo com motorização elétrica. O emprego dos novos articulados adquiridos pela empresa Metra,

confere mais conforto e maior capacidade de transporte ao sistema de tróleibus da capital paulista. São Paulo é a capital com maior número de ônibus articulados do país, contando hoje com frota de 351 unidades, sendo que a maior parte delas, ou seja, 240, são da marca Volvo.

1º B7R do Paraguai

A Garcia Transporte y Turismo Ltda., de Cidade del Leste, é a primeira empresa do país a adquirir os modernos ônibus B7R fabricados pela Volvo do Brasil. Tradicional frotista Volvo, com 15 veículos em sua frota, a Garcia opera no transporte rodoviário entre Padre Juan Cabalero, Concepción, Salto del Guayra, e outras cidades. Faz também serviço de turismo receptivo e traslado e excursões de turismo nacionais e internacionais, atendendo acordo com a TAM no aeroporto Guarany.

"Sempre gostamos muito da marca Volvo", afirma seu presidente, Francisco Segundo Gar-



Viepetro

cia, que possui em sua frota chassis dos ônibus B10M e B12B que "não troco por nada". Conheceu o B7R em um "Encontro de Transportistas" realizado em seu país, e decidiu experimentá-lo. O resultado prático foi "uma maravilha", segundo Garcia, que considera o B7R "incomparável em relação a qualquer outro do seu tamanho".

Figueiredo vai de Rodotrem

A Transportadora Figueiredo Ltda., de Paraopeba-MG, já conta com oito caminhões Volvo em sua frota, que utiliza para o transporte de carvão vegetal para clientes da região, como a Siderúrgica Manesmann.

Cliente da Treviso Betim, concessionário para a região de Belo Horizonte, seu proprietário, Mário Antônio Figueiredo, desenvolve soluções específicas



Treviso

para otimizar o transporte, aumentando a capacidade de carga dos veículos, como este NL12 EDC 360 com semi-reboque duplo, na versão rodotrem.

REDE ON LINE

Montecal

A Nórdica Veículos, de Curitiba, entregou para o Sr. Antônio Darci Motim (foto), proprietário da Montecal Indústria e Comércio de Cal Ltda., o primeiro FH12 brasileiro vendido na região de Colombo-PR. A Montecal vem investindo cada vez mais em veículos da marca, contando atualmente com seis caminhões Volvo em sua frota de dez unidades.

Ebony

Apostando no potencial do mercado uruguaio, o importador local, Ebony, inaugurou em novembro de 1998 sua nova sede própria, em moderníssimas e amplas instalações.

Estrategicamente localizada em local mais favorável ao acesso de seus clientes, na rua Veraciertto, 2874, em Montevidéu, conta com instalações apropriadas para comercializar e prestar serviços aos caminhões, ônibus, automóveis e equipamentos de construção da marca. A inauguração da nova casa contou com a presença de representantes da Volvo do Brasil e até mesmo do presidente uruguaio, Juan Maria Sanguinetti.

Treinamento na Rivesa

A equipe de vendas da Rivesa (foto) participou do programa de treinamento sobre o FH12, ministrado pela equipe de treinamento da Volvo do Brasil. O programa, que se desenvolve em duas etapas, teve sua primeira fase entre setembro e dezembro e a segunda nos meses de março e abril, envolvendo todos os 73 concessionários brasileiros, além de 18 casas dos importadores da marca no Mercosul e Chile.



Itto Cornelsen

B12B na Nordeste

Com frota de 92 ônibus, a empresa de transporte Nordeste, de Natal-RN, já conta com 70 unidades da marca, sendo 18 B12B, empregados no transporte intermunicipal e interestadual de passageiros. Além do transporte intermunicipal entre Natal e Mossoró, faz



as linhas interestaduais entre Natal e Fortaleza, João Pessoa, e Campina Grande, transportando 440 mil passageiros por ano. A média mensal, de 30 mil passageiros, cresce substancialmente durante o verão, chegando a 80 mil passageiros.

Rentabilidade com EDC

A Transpel Ltda., de Natal-RN, é uma empresa especializada em transporte e comércio de combustíveis, atuando no chamado transporte revendedor retalhista, ou "TRR", que chega a transportar cerca de 3 milhões de litros de combustíveis por mês. Já conta com nove caminhões Volvo em sua frota de 13 pesados e pre-

tende continuar investindo na marca. "Do EDC para cá, a mudança é sensível, principalmente no bolso. É o caminhão do mercado brasileiro que nos dá mais rentabilidade", afirma Cláudio Lima, proprietário da Transpel. A empresa distribui combustíveis nos estados do Rio Grande do Norte, Alagoas e Maranhão.

JL na rota da modernidade

Atenta ao irreversível processo de modernização do transporte rodoviário de cargas, a Transportadora JL, de Triunfo-RS, investe constantemente em modernas tecnologias, contando

com 80% de sua frota equipada com sistemas de rastreamento via satélite. "Os clientes estão usando o estoque em cima do caminhão", afirma José Carlos de Oliveira Farias, proprietário

O significado da marca Volvo

O símbolo da marca Volvo desperta a curiosidade de clientes e admiradores, que freqüentemente nos escrevem perguntando sobre seu significado. A marca surgiu da necessidade de se atribuir um símbolo aos primeiros veículos fabricados. Para isto, foi escolhido o símbolo do aço, em alusão ao aço sueco, utilizado para construir o primeiro veículo Volvo. Uma escolha acertada, tendo em vista a fama de resistência e durabilidade resultantes da boa tempera do aço sueco, reconhecida já nas primeiras décadas de nosso século.

Assim, a Volvo logo ficou conhecida como a "marca do aço" e "marca de marte", já que o ícone também simboliza Marte, o deus romano da guerra e era aplicado sempre na grade do radiador dos seus veículos. Para padronizar a forma de fixação do símbolo, foi colocada uma faixa diagonalmente nas grades dos radiadores. Assim o símbolo evoluiu naturalmente para a faixa diagonal, hoje reconhecida por todos como marca oficial da Volvo. Na verdade, é hoje uma das mais fortes marcas da indústria automotiva mundial.

Itto Cornelsen



da JL, explicando o uso crescente de logística integrada entre clientes e transportadores, com o emprego de transportes em regime de "just-in-time".

A modernização tecnológica da JL também se faz notar em sua opção na hora de renovar a frota, pois já conta com nove caminhões Volvo – sendo que as aquisições mais recentes contemplaram um FH12 e três EDC Gold – em sua frota de 17 cavalos mecânicos. A empresa chega a transportar a média de 10 mil toneladas mensais em produtos para o pólo petroquímico de Triunfo. Nos próximos meses a JL deverá receber certificações de qualidade como a BVQI e a ISO 9002.

Lapônia com FH12 em ritmo de safra

Concessionário faz pós-venda exclusivo para usineiros e põe à prova o FH12 brasileiro nos canaviais do interior paulista.

É na época do ano que vai de março a novembro que acontece uma grande movimentação na região produtora de cana de açúcar e álcool combustível do interior paulista, um dos maiores centros sucroalcooleiros do país.

É nesta região que se encontram algumas das maiores usinas processadoras de cana-de-açúcar do mundo, notadamente nos arredores de Ribeirão Preto, São Manuel e municípios vizinhos. Só a Usina de Barra Bonita possui capacidade instalada para processar doze milhões de toneladas de cana ao ano.

Além de mobilizar milhares de trabalhadores, essa atividade demanda transporte 24h por dia, em regime rigoroso. Por isso, os caminhões 6x4 são os preferidos, com volume de vendas cada vez mais expressivo, nos últimos anos. Os robustos caminhões NL, já conhecidos dos produtores de cana, agora ganham a companhia dos igualmente valentes FH12 380, passando a integrar a paisagem no campo e nas estradas onde predomina esta atividade.

Atenção especial. Atentos à importância desse mercado, concessionários como a Lapônia, de Ribeirão Preto, dedicam atenção especial a seus clientes, aproveitando o período da entressafra para as manutenções preventivas e reformas mais demoradas, e elabora planos de ação para a época da safra, buscando alternativas que não apenas correspondam mas, se possível, ultrapassem as expectativas dos clientes.



Na época da safra, os caminhões rodam 24 horas por dia para abastecer as usinas

Uma dessas alternativas é o horário estendido de atendimento no pós-venda, que tem a vantagem de fazer com que a mesma equipe comece e termine o reparo no mesmo dia, com aproveitamento total das horas disponíveis dos mecânicos. Esse regime reduz ao mínimo o tempo de parada dos veículos, aproveitando ao máximo seu tempo de trabalho na safra.

Outras medidas de reforço no atendimento aos usineiros acabam de ser adotadas: a Lapônia São Manuel criou seu próprio Voar-Safra, uma equipe de pós-venda com veículos e ferramental de plantão, exclusivamente dedicada aos usineiros, à espera do primeiro pedido de socorro para se embrenhar nos canaviais, a qualquer hora do dia ou da noite.

“Na palhada”. Não é pra menos: o regime da safra é severo e não dá folga. Os veículos rodam dia e noite, só parando para a troca de motoristas e o reabastecimento. Uma parada inesperada para algum reparo pode custar caro e quebrar o ritmo da colheita. Não é raro as manutenções corretivas acontecerem no

próprio campo, ou “na palhada”, como dizem no jargão do canavial.

Outro diferencial significativo adotado pela Lapônia foi a contratação de um instrutor exclusivo para os veículos 6x4, com a missão de treinar motoristas, multiplicar instrutores entre os clientes, acompanhar a performance dos caminhões no campo e solucionar problemas rápidos e de menor complexidade.

De abril a novembro, o instrutor Paulo Roberto de Oliveira está acompanhando “full time” a demonstração dinâmica de um FH12 6x4 brasileiro, em quase todas as usinas do estado de São Paulo. Cada etapa de trabalho gera um relatório minucioso, que registra consumo, volume de carga, quilometragem percorrida e uma série de outros dados que servem de parâmetros para os usineiros, ajudando-os a dimensionar corretamente seus veículos, na hora da renovação da frota. Além de comprovar, naturalmente, que o FH12, já consagrado nas rodovias, também esbanja raça e tecnologia no trabalho pesado do campo. ♦





Concurso

Prezados Senhores,
Sou apaixonado por caminhões e ônibus Volvo e quero parabenizar toda a equipe da revista Eu Rodo pelo ótimo desempenho mais uma vez apresentado na edição nº 83, que traz artigos interessantes, muito bem elaborados e acompanhados por fotos de muito bom gosto, em especial o "Lançamento do Ônibus B7R".

Sugiro que a Volvo promova algum tipo de concurso para que alguns leitores possam fazer parte do mailing e receber regularmente a revista Eu Rodo.

Parabéns pelos 21 anos da empresa no Brasil. Estou certo de que a chegada da Volvo serviu para dar um puxão de orelhas no mercado no sentido de melhorar a qualidade dos caminhões e ônibus produzidos no país.

Estou mandando esta foto que tirei durante o evento de apresentação do EDC na Gotemburgo. Ficaria honrado de ver publicada na revista Eu Rodo.

Alexandre M. Costa Lopes
Maceió - AL

Rodotrens e B7R

Srs. Editores:

Realmente, é cada vez mais comum ver pesados Volvo puxando rodotrens, como se constata nas fotos da pág. 32 e 35 da edição nº 83 da Eu Rodo.

O B7R é realmente um ônibus que está fazendo muito sucesso entre os passageiros, devido à maciez e suavidade de

sua suspensão a ar, que só se compara com a do B12. Um nível de conforto extremamente (e sensivelmente) mais elevado, que a concorrência está longe de alcançar.

Continuem com suas brilhantes reportagens, como aquelas sobre seus clientes na América do Sul e sobre seus produtos pelo mundo.

Aproveito para lhes enviar uma foto do FH12 da transportadora Transcagê que traciona um rodotrem na região de Patrocínio (MG).

Sérgio Maurício C. e Silva
Esplanada - MG

Mendoza & Minalba

À Eu Rodo,

Adorei todas as matérias da revista: a estréia da nova linha FH na Europa, a reportagem com a Transgama e a melhor que eu achei foi a reportagem com a Mendoza (Argentina), a terra do vinho. Que coisa estupenda! Continuem assim.

Por que não fazem uma reportagem aqui na Minalba, empresa que tem muito Volvo novo, que acabou de comprar?

Marcos Paulo da Silva
Campos do Jordão - SP

Futura caminhoneira

Olá, turma da Eu Rodo!

Meu nome é Sirlei Schüssler, mas todos me chamam de Mana. Moro em São José do Cedro - SC, há um ano, e trabalho no Posto Cedro há nove meses, como frentista. Sou apaixonada por carretas e meu sonho é ser carreteira, viajar por esse mundo afora, mas antes falta aprender a dirigir. Quer dizer, saber eu sei, pois já peguei alguns carros e caminhões onde trabalho. Só falta pegar uma carreta.

Peguei o endereço de vocês numa Eu Rodo que um caminhoneiro me deu e quero aproveitar para parabenizá-los pelas ótimas matérias

Desenhos

Caro Editor da Eu Rodo,
Meu nome é Emerson Fraga de Almeida. Tenho 17 anos e escrevo para vocês para lhes enviar este desenho, que gostaria de ver publicado. O desenho mostra que Volvo é eficiente no transporte de cargas e passageiros.



Emerson Fraga de Almeida
Itaoca Pedra - Cachoeiro do Itapemirim - ES

publicadas. Aproveito também para sugerir a vocês que façam uma matéria sobre mulheres que passam a maior parte de suas vidas em cima de um caminhão, carreta, e quais os problemas, dificuldades enfrentadas por serem mulheres.

Um grande abraço de sua mais nova amiga e fã.

Sirlei Schüssler - Mana
São José do Cedro - SC

Trio elétrico



Caros Editores,
Tenho 26 anos, sou casado, tenho duas filhas e moro em uma casa simples. Sou tão apaixonado pela revista Eu Rodo que pedi ao dono da empresa em que trabalhava alguns exemplares que ele já tinha lido, e ele me deu. Por um azar do destino fui demitido, mas levei comigo esta paixão.

Depois de um mês e meio, tive a idéia de construir um mini-trio elétrico. Desmantei um microsystem que tinha e levei quase um mês para construir o primeiro FH12 Globetrotter, pois me faltam algumas ferramentas. Gostaria de pedir que vocês me mandassem mais algumas revistas, folhetos, etc., com mais fotos do FH12 Globetrotter,

para me auxiliar nas minhas miniaturas.

Estou mandando uma foto do trio elétrico que eu construí, para publicação.

Márcio L. do Nascimento
Paulista - PE

Custo-benefício

Prezados Senhores,
Somos uma pequena empresa e gostaríamos de adquirir mais veículos da marca, os quais têm apresentado uma ótima relação custo-benefício.

Solicitamos mais informações sobre os ônibus B7R, B10M e B12, bem como seus respectivos valores e possibilidade de venda direta pela fábrica.

Agradecemos desde já sua atenção.

Carlos W. O. Vieira
Cia Bragança de Transportes
Terezina - PI

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:
vtc14.volvo@memo.volvo.se

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



EDC GOLD.

AGORA COM MAIS UM ITEM NÃO DISPONÍVEL NA CONCORRÊNCIA:
O MODELO DE CAMINHÃO PESADO MAIS VENDIDO DO ANO.



COLUNA DE DIREÇÃO COM AMPLA REGULAGEM



MOTOR COM GERENCIAMENTO ELETRÔNICO



ALTURA INTERNA DA CABINE MAIOR QUE 1,78 m

EQUIPAMENTOS	NL12 EDC 360	CONCORRÊNCIA*
Motor com gerenciamento eletrônico	Standard	Não disponível
Sistema de diagnóstico eletrônico	Standard	Não disponível
Piloto automático	Standard	Não disponível
Bloqueio do diferencial	Standard	Opcional
Tanque de combustível de alumínio	Standard	Não disponível
Ar-condicionado integral	Standard	Opcional
Coluna de direção com ampla regulagem	Standard	Não disponível
Altura interna da cabine maior que 1,78 m	Standard	Não disponível
Porta-objetos sob a cama com separadores	Standard	Não disponível
Faróis de segurança "luz do dia"	Standard	Não disponível

*Na mesma faixa de potência.



O EDC Gold recebeu o Prêmio Lótus 1999, concedido pela editora Lótus Comunicação, que o elegeu Caminhão Pesado do Ano, com base no volume de vendas do ano anterior. Por isso, se você quiser seguir rumo ao sucesso, vá com quem já é, comprovadamente, especialista no assunto. Vá de EDC GOLD.

O SEU SUCESSO É O NOSSO COMPROMISSO.

VOLVO