

Volvo

Eu Roddo

PUBLICAÇÃO DA VOLVO DO BRASIL VEÍCULOS LTDA. ♦ 1999 ♦ ANO XV ♦ Nº 87

**Show da VCE
na M&T Expo**

**B7R é sucesso
no Nordeste**

**Volvo Penta e
Intermarine**

**Programa
Volvo
de Segurança
no Trânsito**



Nova Linha H conquista o Brasil

BEM-VINDO AO SÉCULO XXI. O MELHOR CAMINHÃO DO MUNDO A



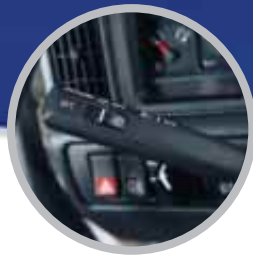
NOVO MOTOR D12C
MENOR ATRITO INTERNO,
CONSUMO CERCA DE
4% MENOR QUE A
VERSÃO ANTERIOR E
NOVO GERENCIAMENTO
ELETRÔNICO. DUAS
OPÇÕES: 380 cv / 1850 Nm
E 420 cv / 2000 Nm.



**NOVO FREIO MOTOR
VEB-390**
O MAIS POTENTE DO
MERCADO, COM 390 cv DE
POTÊNCIA DE FRENAGEM.
100% MAIS POTENTE QUE
O DOS CONCORRENTES
EM ALGUMAS FAIXAS DE
ROTAÇÃO.



**EXCLUSIVO
COMPUTADOR
DE BORDO**
SISTEMA DE INFORMAÇÃO,
GESTÃO E DIAGNÓSTICO
PARA O MOTORISTA,
O FROTISTA E O
MECATRÔNICO DA SUA
CONCESSIONÁRIA VOLVO.



PILOTO AUTOMÁTICO
NA MESMA ALAVANCA,
SELEÇÃO DA
VELOCIDADE DE
CRUZEIRO E
CONTROLE DA
ROTAÇÃO DO MOTOR
PARA AQUECIMENTO E



**DEFINITIVAMENTE,
A MELHOR CABINE
DO MERCADO**
A MAIOR ALTURA INTERNA
DO MERCADO: 1,93 m NA
CABINE GLOBETROTTER.

INDA MELHOR.

A VOLVO FEZ O QUE PARECIA IMPOSSÍVEL: TORNAR AINDA MELHORES OS CAMINHÕES QUE JÁ ERAM OS MELHORES DO MUNDO.

COM ELES, VOCÊ VAI *REDUZIR SEUS CUSTOS DE TRANSPORTE, GARANTIR A PONTUALIDADE DAS SUAS ENTREGAS E AGREGAR VALOR À IMAGEM DA SUA EMPRESA.*

MAS ISSO NÃO É TUDO. A VOLVO OFERECE A SEUS CLIENTES A "PROPOSTA VOLVO", O MAIS COMPLETO PACOTE TOTAL DE SERVIÇOS PARA VOCÊ TER SUCESSO NO SEU NEGÓCIO. VENHA CONHECER A NOVA LINHA H E PREPARE-SE PARA ENTRAR NO SÉCULO XXI.



A MELHOR ÁREA DE DESCANSO DO MERCADO

CAMA PRINCIPAL: 2,00x0,71 m (LARGURA CONSTANTE EM TODA A EXTENSÃO). CAMA SECUNDÁRIA: 1,90x0,65 m (ÁREA EQUIVALENTE À DA CAMA PRINCIPAL DOS OUTROS CAMINHÕES).



VOLANTE COM A MELHOR AJUSTABILIDADE DO MERCADO

ALTURA REGULÁVEL (130 mm) E INCLINAÇÃO EM QUALQUER POSIÇÃO (ATÉ 20°). PODE SER REBATIDO CONTRA O PÁRA-BRISA.



AS CABINES MAIS SEGURAS DO MUNDO

AS ÚNICAS SUBMETIDAS AO EXCLUSIVO "TESTE DE BARREIRA" DA VOLVO. ALÉM DE PROJETADAS COM O CONCEITO "CÉLULA DE SOBREVIVÊNCIA", TÊM CINTOS DE SEGURANÇA DE TRÊS PONTOS E PÁRA-BRISA LAMINADO.



EIXOS TRASEIROS

QUATRO OPÇÕES: RAEV91 (CMT = 57 t), RAN471 (CMT = 70 t), CTEV87 (CMT = 65 t) E CTN372 (CMT = 100 t).



SUSPENSÃO

MOLAS PARABÓLICAS (PATENTE VOLVO), SEMI-ELÍPTICAS OU A AR (COM SISTEMA PARA BAIXAR OU ELEVAR OS FOLESES).

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 41 317 8633 PABX • Fax 41 317 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: Newlaser ♦ **Impressão:** Gráfica e Editora Posigraf ♦ **Tiragem:** 30.000 exemplares ♦ Filiada à Aberje.

Ito Cornelsen



B7R no Ceará

Empresários do Ceará optam pela performance e economia do B7R, e quem sai ganhando são os usuários e turistas da região.

Pág. 17

Ito Cornelsen



Linha H já faz parte da paisagem brasileira

De Norte a Sul, nas mais diversas aplicações, os novos caminhões NH e FH12 mostram sua superioridade em desempenho e conforto para o motorista.

Pág. 7

Intermarine & Volvo Penta

Com o arrojado design italiano e a confiabilidade sueca dos motores Volvo Penta, a Intermarine coloca-se na vanguarda em embarcações de lazer.

Pág. 30

Ito Cornelsen



Consórcio Volvo



Escolha certa

Clientes explicam porque preferem o Consórcio Nacional Volvo.

Pág. 20



Julio César Souza

Volvo Equipamentos de Construção na M&T Expo

Produtos da Volvo Equipamentos de Construção dão um verdadeiro show durante a M&T Expo, o maior evento do setor na América do Sul.

Pág. 12

Entrevista	5
Quedas do Iguaçu	22
Ônibus Eletra	24
Programa Volvo de Segurança no Trânsito	16
Volvo On Line	32
Cartas	35

Ernani Cruz Laender, Diretor Superintendente da Cesa Transportes

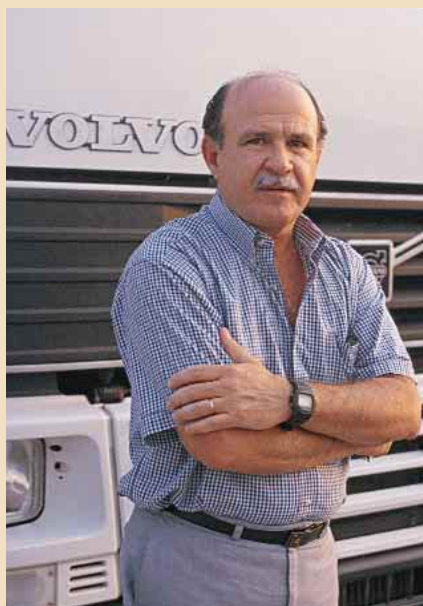
Globalização chegou às estradas

Figurando no ranking das dez maiores empresas de transportes do país – que é liderado pela TAM e inclui gigantes como Ferrovias Centro-Atântica, Rio-Sul e Grupo Júlio Simões, entre outros – a Cesa Transportes, de Pedro Leopoldo-MG, é uma empresa voltada para a modernidade, que contabiliza seus 833 funcionários como "patrimônio humano". Com receita anual de R\$ 75 milhões, em 98, e capital social de R\$ 22,5 milhões, opera uma frota de 360 veículos pesados e médios para atender clientes como Acesita, Petrobrás, CSN, Usiminas, além de Brahma, Cica, Gessy Lever e Nestlé – estas últimas através da Cesamar Logística, que tem escritório central em Belo Horizonte-MG. Seu Diretor Superintendente, Ernani Cruz Laender, dá a receita do sucesso em uma fórmula simples: investir em recursos humanos, gestão administrativa, eficiência operacional e produtos de tecnologia avançada. Mais do que manter o foco no cliente, é preciso trabalhar com o foco do cliente, sugere, advertindo que a globalização já chegou ao setor de transporte.

Eu Rodo - Como o Sr. avalia a situação econômica do país, hoje?

Ernani Cruz Laender - *A economia brasileira vive um momento que merece muita atenção. Precisamos de mais agilidade na condução e implementação das medidas que levariam ao crescimento, ou seja as propaladas reformas como a tributária, do judiciário etc. As coisas caminham muito lentamente, na área oficial, enquanto os diferentes setores da economia buscam fazer seus próprios ajustes de custos, aumentando o nível de eficiência para compensar a dificuldade de repassar custos. Entretanto, a verdade é que, a despeito*

lto Cornelsen



“... diferentes setores da economia buscam fazer seus próprios ajustes de custos, aumentando o nível de eficiência para compensar a dificuldade de repassar custos.”

dessa demora, há indicativos de que as coisas tendem a melhorar. Parece que a virada do milênio está induzindo as pessoas e empresas a se prepararem para um novo patamar, e isto faz as coisas acontecerem. No nosso caso, por exemplo, tivemos faturamento recorde, nos últimos dois meses, comparado a igual período de qualquer outro ano de nossa história.

Eu Rodo - E o segmento de transportes, especificamente, como se comporta neste contexto?

Ernani - *Todos estão tendo que trabalhar com margens cada vez menores. Os aumentos de custos do início do ano afetaram muito o setor, pois não pudemos repassá-los. Hoje não temos apenas que gerir os negócios, em busca de mais clientes, como antes, mas cada vez mais temos que nos direcionar para um gerenciamento maior de custos em busca do constante aumento da produtividade. Isto envolve investir mais em recursos humanos, capacitar as pessoas que trabalham na empresa, e buscar as tecnologias mais apuradas para os produtos, além de manter uma administração eficiente da operação. A empresa que não se prepara para isso está pondo em risco a sua sobrevivência.*

Eu Rodo - Muitas transportadoras estão se transformando em empresas de logística. Isto é uma tendência?

Ernani - *Levamos a logística tão a sério que temos uma empresa só para cuidar disso, que é a Cesamar Logística. Mas não devemos misturar as coisas. A Cesamar Logística tem como foco de seu negócio o foco do cliente, e não no cliente. Temos que conhecer toda a operação do cliente, seus fornecedores e clientes, e formar parcerias com eles para melhor atender às necessidades de todos, nos diversos sentidos em que flui a cadeia produtiva.*

Já o negócio de transporte tem o foco no

cliente, ou seja, nossa missão é fazer sua mercadoria chegar ao lugar que ele necessita no prazo certo e em perfeitas condições. Isto envolve não apenas desenvolver e aplicar os melhores recursos, utilizar os produtos mais avançados em sua área de domínio principal – no nosso caso o transporte rodoviário – mas também dominar e atuar nos outros modais, ou seja, o transporte aéreo, ferroviário, fluvial, marítimo, etc. Enfim, o cliente não quer saber se sua mercadoria viajou por terra, pelo ar, pelo mar, rio ou trilhos. O importante é que ela chegue na hora certa, sem avarias, e a um custo extremamente competitivo.

Eu Rodo - No caso do transporte rodoviário, que é seu forte, qual é o papel do motorista?

Ernani - O motorista é o maior representante nosso junto ao cliente. Ele faz a diferença. É ele que nos ajuda a conhecer mais profundamente nossos clientes, pois está em campo, em contato direto com os nossos clientes e também com os seus clientes e parceiros. Ele sabe os detalhes de onde, como, quando e para quem entregar cada produto para qual o transporte foi contratado. Costumo dizer que, muitas vezes, o nosso motorista deve conhecer nosso cliente melhor do que o próprio cliente. E por isso procuramos dar aos motoristas a atenção que eles merecem, através de treinamentos, por exemplo. Ele é um profissional especializado que conduz caminhões com computadores de bordo e atua como um relações públicas da empresa. Ele é a nossa cara, lá fora.

Eu Rodo - O Sr. acha que as entidades do setor estão cumprindo sua missão a contento?

Ernani - Creio que sim. Acho que estamos bem representados, com entidades como a NTC. Mas também acho que sempre é bom lembrar a importância delas no sentido de fazer as coisas acontecerem mais depressa. Volto a me referir aos ajustes que mencionei no início. É verdade que não devemos nos referir às entidades na terceira pessoa, afinal, nós fazemos parte delas e devemos atuar junto com elas. Se elas funcionam bem ou mal, a responsabilidade é nossa. As empresas devem participar.

Eu Rodo - A privatização das rodovias e o pedágio têm contribuído para melhorar as condições das rodovias. O pedágio é justo?

Ernani - Acho que podemos afirmar que as condições das rodovias melhoraram, após a implantação do pedágio, e nós ganhamos com isso. Não dá para quantificar esse ganho. Na verdade, foi o que deixamos de perder com manutenção, consumo de pneus e menos acidentes, como efeito de as estradas terem melhorado. Só no caso dos acidentes, por exemplo, os custos costumam ser elevadíssimos, sem falar nos danos físicos e nas vidas. Vidas não têm preço. Mas acho que seria conveniente rever os critérios do pedágio. Não entendo, por exemplo, por que cobrar conforme o número de eixos, se quanto mais eixos tiver o veículo, mais bem distribuído está o peso da carga e, portanto, menos danos vai provocar na estrada. Acho que este critério deve ser repensado e revisto.

Eu Rodo - O Sr. aprova o novo código de trânsito? O que diz das reivindicações de penalidades diferenciadas para motoristas de caminhão?

Ernani - O novo código de trânsito representa um grande avanço, para nossa sociedade. Creio que houve redução de acidentes, e isto já é um grande mérito. Concordo que o motorista não deve ser responsabilizado pelo excesso de peso, na balança. A multa e os pontos devem ser de responsabilidade do embarcador. Mas não vejo por que ele mereça diferenciação na pontuação e multas em relação aos demais aspectos, como excesso de velocidade e outros. Acho que, ao contrário, ele como profissional, não deve errar jamais. Que nós, amadores, venhamos a cometer infrações, esporadicamente, pode ser compreensível – ainda que não justificável – mas o motorista profissional tem a obrigação de não errar. Afinal, esse é o negócio dele: dirigir bem.

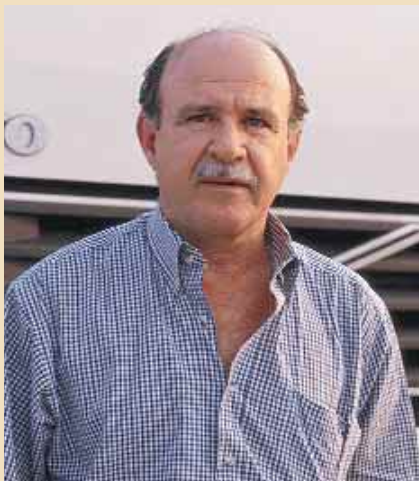
Eu Rodo - Questões como esta surgiram na greve dos caminhoneiros. Qual sua avaliação daquele movimento?

Ernani - Temos grandes lições a tirar da greve dos caminhoneiros. A primeira, é a força e a importância da categoria. O governo parece que estava insensível demais em relação à categoria: houve aumentos de 60% no diesel, em um período de tempo muito curto, além dos aumentos de pedágio... e até as empresas de transportes estavam com "a água pelo pescoço", tentando sobreviver aos aumentos. Imagine os caminhoneiros autônomos... Ninguém gostaria que a greve acontecesse, nem da forma como aconteceu, mas creio que o governo passou a respeitar o setor um

pouco mais do que antes. Isto foi uma grande lição.

Eu Rodo - O que levou sua empresa a optar pela compra de 50 novos caminhões FH12?

Ernani - Acho que as empresas de transportes devem buscar cada vez mais um maior nível de eficiência. A chamada globalização já chegou ao setor, e exige cada vez maior produtividade, menores custos operacionais, enfim, a competitividade é pra valer. Além de treinar recursos humanos e gerir bem a operação da frota, temos que dispor do que há de mais avançado em termos de veículos de transporte. E, pelos estudos que fizemos do mercado, bem como pela referência de outros transportadores, constatamos que a Volvo tem o que há de melhor em tecnologia de caminhões pesados. Toda essa eletrônica embarcada, que permite monitorar melhor a frota e ajuda o motorista a tirar o melhor proveito do veículo, é muito importante nesse momento em que cada variável de custo e eficiência deve ser controlada com extremo rigor. A Volvo nos deu a melhor resposta, nesses aspectos. E também ficamos satisfeitos com a maneira como as negociações foram conduzidas, com agilidade e seriedade. E creio que nossos clientes ficam satisfeitos ao saber que seus produtos são transportados com o melhor caminhão do mundo. ♦



“Nossos clientes ficam satisfeitos ao saber que seus produtos são transportados com o melhor caminhão do mundo.”



**"O VOLVO É MUITO
ECONÔMICO, E O
CONFORTO NOTA 10".**

**Daniel Rufino,
da Transportadora PR**



Fotos Ito Cornelsen

NH ou FH. De Norte a Sul a melhor opção em pesados

A nova linha de caminhões Volvo já faz parte da paisagem brasileira, com os imponentes NH e FH cruzando o país de Norte a Sul garantindo maior rentabilidade para as empresas e despertando a paixão de motoristas que não os trocam por nada.



Pequenas, médias e grandes empresas são unânimes em afirmar que os novos caminhões H são os melhores do mercado. E os motoristas que dirigem os novos veículos, não querem mais trocar de caminhão. Conforto, segurança, desempenho, economia de combustível, controle da frota, são itens mencionados por todos, como pontos de destaque da Nova Linha H.

Nas mais diversas aplicações, rodando em todo o território nacional, eles comprovam na prática o que foi anunciado durante a campanha de lançamento. O computador de bordo impressiona, não apenas pelas múltiplas opções de controle de frota e suporte ao motorista, como também pela facilidade de operação e compreensão.

Volvo é paixão. Jorge José Butzge, diretor proprietário da Sobratol Transportes Rodoviários, de Toledo-PR, é um apaixonado pela marca Volvo. Conhece caminhões desde 1971, quando ingressou na atividade transportadora com o pai, Rainildo Butzge. Em 1982 adquiriu seu primeiro Volvo. Mais tarde, em 1984, fundou sua atual empresa.

“Nem consulto os concorrentes”, confessa Jorge Butzge, que se orgulha de ter sido pioneiro ao introduzir cada novidade da marca, em sua região. Com 12 caminhões na frota – todos Volvo – atende, com o pai, às necessidades de transporte da Sadia desde o início de suas atividades na região, em 1971. Com oito caminhões NL, um EDC, um FH – o primeiro da região – não podia deixar de ser o primeiro a trazer para Toledo os novíssimos NH.

“O conforto foi o que causou melhor impressão. E a segurança, não tem igual. O visual é do século 21! O NH é um caminhão que veio para liderar, pois não tem concorrente no mercado”, resume o experiente



transportador, que não esconde sua admiração pela marca: “para mim, Volvo é Paixão”.

“Patrão com o motorista”. Igualmente pioneiro em sua região, Ari Antônio Mezzomo que divide, com o irmão Luís, a sociedade da Trans Mezzomo, de Cascavel, foi o primeiro a comprar Volvo na cidade, também em 1982. “O primeiro faixa preta da região foi o meu”, lembra, referindo-se à linha intercooler, lançada em 1985.

Dono de lojas de material de construção e fabricante de pré-moldados em concreto, tem na Trans Mezzomo um importante braço de suas empresas, respondendo pelo transporte de matéria prima e entrega de produtos para seus clientes. Otimiza a utili-

zação da frota prestando serviço para terceiros, dos quais grande parte são seus clientes e parceiros de negócios nas outras atividades.

Possui frota de 39 caminhões, 15 dos quais pesados – 14 Volvo. São veículos com aplicações bastante diversificadas, que transportam grãos, durante a safra; ração, frangos, artefatos metalúrgicos, e pré-moldados em concreto. No transporte graneleiro está convencido de que a tendência irreversível é para os chamados bitrens, com dois semi-reboques que permitem maior capacidade de carga com menor custo por tonelada/km. Já vinha operando com esse tipo de composição tracionada por um caminhão NL EDC, e acaba de colocar um NH no mesmo tipo de configuração: “acho que o futuro do transporte de grãos é por aí”.

Seus veículos operam em uma vasta região que vai de Porto Alegre a Mato Grosso, mantendo a média entre 10 e 15 mil quilômetros mensais. Tem como política a renovação da frota e espera “renovar tudo com NH”. Para ele, “o NH é o caminhão do futuro, por sua potência, tecnologia e confiabilidade. Com o computador de bordo eu sei exatamente o que o motorista anda fazendo, e isto me dá certa tranquilidade. É um dos pontos mais importantes, para mim. É como se o patrão estivesse junto com o motorista, no caminhão”.

“Dá status”. Desestimulado com a situação econômica do país, Darvi Bombonato, de Toledo, também atende a Sadia, mas encontrou motivação para interrom-



Trans Mezzomo: “O NH é o caminhão do futuro, por sua potência, tecnologia e confiabilidade”.



“O TREM DE FORÇA DA VOLVO É REALMENTE O MELHOR DO MERCADO

Luíz Carlos Marquezini,
da Happening



per um longo período de compra de caminhões usados para investir em um FH da nova linha Volvo. “Não dá para se empolgar devido à situação do mercado, mas estou contente com meu novo caminhão”, revela.

Quebrou a rotina com o novo FH, pois sabe que é o caminhão ideal para seu tipo de operação. Nele, devido à sua cabine avançada, consegue colocar maior volume de carga: 28 pallets BTR. “É a medida exata para o transporte palletizado”, sustenta. Para Darvi, o FH também é o melhor em conforto e dirigibilidade, tendo conquistado a preferência dos motoristas. “O motorista do FH é que gosta do caminhão novo. Diz que ele dá mais status para a empresa”.



Sobratol: “O conforto foi o que causou melhor impressão. E a segurança não tem igual”!

Dormindo no NH. A Serluma Transporte, com 13 caminhões Volvo na frota de 21 pesados, acaba de adquirir 4 NH12 Top Class, para o transporte granelero. A opção pela configuração com cavalos mecânicos deve-se à possibilidade de melhor utilização da frota nas entressafras da cana, quando os veículos são empregados em outras aplicações, como carga fracionada, incluindo o próprio açúcar industrializado, além de grãos, entre outras. “Basicamente, vai com açúcar ou grão, saindo de Sertãozinho, e volta com o fracionado”, explica Sérgio Paschual, diretor operacional da Serluma.

Na época de safra, cada caminhão roda 24 horas por dia, 17 mil quilômetros por mês, transportando de 50 a 60 mil tonela-

das por safra. “É uma operação dura e a um custo baixíssimo. Por isso temos que aproveitar ao máximo a capacidade e o desempenho dos veículos”, explica Sérgio.

Mas os NH Top Class chegaram na entressafra, e começam a operar no transporte granelero. Com cavalos-mecânicos 6x2 e semi-reboque com rodas de alumínio, comportam 30.720 kg de carga por viagem. “Tive de autorizar o aumento da velocidade, de 90 para 100 km/h, pois se não o fizesse, os motoristas não chegavam a engatar a sexta marcha”, explica o diretor operacional.

Quando a reportagem de Eu Rodo visitou a Serluma, fazia pouco tempo que os novos Top Class haviam sido incorporados à frota, tendo feito apenas três viagens cada. E seus motoristas estavam realmente empolgados com a novidade: “tem um que faz dois dias que dorme dentro do caminhão, aqui no pátio, para evitar que alguém o pegue para manobrar”, conta Sérgio Paschual.

“Pela sua redução de custos, acho que com esse novo veículo vou ter uma frota de alta qualidade, além de fazer uma bela propaganda junto aos clientes pois, chegando neles com veículos dessa qualidade e com essa imponência, com certeza eles ficam seguros quanto à forma como sua carga é transportada”, argumenta. “Vamos ter um controle maior sobre o veículo, pois estamos usando muito bem o novo sistema de computador de bordo. Até mesmo os motoristas, estão me surpreendendo com a desenvoltura em relação a este novo recurso”.



Bombonato: “O FH é o melhor em conforto e dirigibilidade”



“COM O COMPUTADOR DE BORDO, É COMO SE EU ESTIVESSE VIAJANDO JUNTO, DENTRO DO CAMINHÃO.”

Humberto Armbruster,
da Transtito

em relação a outras configurações”, explica.

Com o novo NH, está fazendo a média de 3.0 km/l, considerada excelente. “Os motoristas gostaram muito. Eu mesmo já rodei com ele e percebi como é macio, sem ruídos, e com excelente acabamento. E o motorista é fundamental no nosso

negócio. Temos que dar a ele o melhor possível. E nisso, o NH é perfeito. Se pudesse faria a frota inteira com ele, agora mesmo. Daí esfriava a cabeça de uma vez. Esse caminhão tem sangue bom”, arremata Rufino.

“Viajando junto”. O transporte e a distribuição de combustíveis são também a especialidade da Transtito que, instalada nas imediações de Limeira-SP, possui um centro de distribuição com capacidade para 1 milhão de litros de combustíveis, além de garagem para seus 16 caminhões, 11 dos quais pesados.

Huberto Armbruster, proprietário da

NH na cana. A Happening Empreendimentos, Importação e Exportação é outra empresa que atua no transporte de cana na região de Sertãozinho, utilizando a mesma frota para levar produtos acabados, como o açúcar, para indústrias alimentícias como a Nestlé, Bauducco, Lacta, Santista, entre outras. Seguindo o mesmo conceito, também utiliza veículos na configuração cavalo-mecânico com quinta roda o que permite diversificar a aplicação dos veículos, que, na cana, operam com dois rebocues em regime de “bate-e-volta”. Ou seja, enquanto um conjunto é carregado, o cavalo trator leva outro carregado para a usina e, ao voltar, deixa o conjunto vazio e engata noutro já carregado, pronto para nova viagem.

A Happening possui frota de 11 caminhões, todos Volvo, sendo sete EDC, dois FH e dois NH. “Começamos com a Volvo em 1993 e somos fiéis à marca, pois tem o melhor caminhão para esse tipo de operação”, explica Luís Carlos Marquezini, diretor de operações. “O trem de força Volvo é realmente o melhor do mercado”, conclui.

Operando num raio de 70 km das usinas, seus veículos operam 24 hs por dia durante os oito meses da safra.

“Os caminhões NH apresentam uma relação de consumo de combustível, o que é muito importante nesta operação onde precisamos ter os custos rigorosamente controlados para nos mantermos competitivos”, avalia Marquezini.

“Sangue bom”. A Transportes PR, de Guarulhos, é especializada em distribuição de combustíveis. Opera para a bandeira Petro Nova, de Guarulhos-SP, que tem capacidade para 3 milhões 500 mil li-

tros, e utiliza 12 pesados na frota de 17 caminhões, para transportar a média de 8 milhões de litros por mês entre Guarulhos, Presidente Prudente e Paulínia.

Depois de experimentar dois NL e um FH, o proprietário da PR, Daniel Rufino, não hesitou em comprar o novo NH Top Class. “O Volvo é muito econômico, e o conforto nota 10. Um caminhão que realmente não tem defeito. Os meus rodam 12 mil km/mês e, usando rodas de alumínio, consigo transportar 35 mil litros em uma carreta que passa zerada na balança, com ganho de 1200 kg



“PELA SUA REDUÇÃO DE CUSTOS, COM ESSE NOVO VEÍCULO VOU TER UMA FROTA DE ALTA QUALIDADE”

Sérgio Paschual,
da Serluma Transportes

Transtito, comprou seus dois primeiros NH antes mesmo de o novo veículo ser lançado comercialmente. Assim, possui os primeiro NH's de Limeira e, provavelmente, os primeiros do país nesse tipo de operação. Como também assume a bolêia de seus veículos sempre que precisa, fez questão de retirar um dos NH pessoalmente, na fábrica da Volvo em Curitiba, aproveitando para experimentá-lo durante a viagem até Limeira.

A Transtito carrega combustíveis em Paulínia para abastecer as regiões de São Paulo e Litoral, Limeira e Ribeirão Preto e Rio de Janeiro.

Para manter seu negócio em ritmo crescente, Huberto Armbruster revela que pretende comprar mais dois caminhões: que deverão ser os NH Volvo. Os dois primeiros que já experimentou rodaram mais de 20 mil quilômetros cada, com excelentes resultados. Com média de consumo entre 2.9 e 3.0 km/l, "o NH é realmente muito econômico. E o freio motor é muito bom, fazendo com que praticamente não utilize o freio convencional durante a viagem. Além disso, o computador de bordo oferece praticamente todas as informações que preciso para acompanhar o desempenho do motorista. E isto é muito importante, pois me ajuda a controlar, nas diferentes rotas, o tempo parado, a velocidade média, e uma série de outros fatores fundamentais. É como se eu estiver viajando junto, dentro do caminhão".



FH12 bi-trem:
"tudo nele é bom. Eu considero o verdadeiro Rei dos Caminhões".

"TENHO ORGULHO DE FALAR DA VOLVO, PORQUE É UMA MARCA QUE SE PREOCUPA MUITO COM O CONFORTO E A SEGURANÇA DO MOTORISTA"

José Roberto



FH12: só falta "o chuveirinho"

Quando um grupo de motoristas começa a conversar sobre caminhões, um deles acaba se destacando pelo seu nível de conhecimento mais aprofundado, revelando detalhes que não são comuns à maioria. E geralmente, ele manifesta preferência por uma determinada marca.

Este é o caso de José Roberto da Rocha, 48 anos, 30 de bolêia e mais alguns ao lado dela, quando ainda garoto, junto com o pai. E sua marca preferida não poderia ser outra senão a Volvo. Trabalhou na Esso durante mais de 10 anos, onde teve a oportunidade de lidar com praticamente toda a linha Volvo, desde os XH, os "faixa preta" intercooler, o "Volvo Power 280", o NL 340... etc. Desde 1987 está na Coca Cola, onde foi convidado para assumir a bolêia de um Volvo, quando a empresa comprava as primeiras unidades da marca, e hoje pilota um FH12 bi-trem.

Quando ainda estava na Esso, seu primeiro "faixa preta" completou 1 milhão 200 mil quilômetros sem abrir o motor a não ser para revisão dos bicos injetores aos 450 mil. Como prêmio por sua habilidade na condução do veículo, foi convidado para visitar a fábrica, onde fez test drive com caminhões novos e ganhou certificado de participação, além de diversas fotografias de sua visita a Curitiba – coleção que guarda até hoje como verdadeiros troféus nas paredes de sua casa.

"Melhorar o FH? Só se colocarem um chuveirinho, dentro da cabine, pra gente tomar banho!", brinca José Roberto, que se confessa "um volveiro" aficcionado e que "falo bem da marca porque conheço e estudo tudo sobre caminhões". Diz ter "orgulho de falar da Volvo, porque é uma marca que se preocupa muito com o conforto e a segurança do motorista". Para ele, o FH é imbatível: "tudo, nele é bom. Eu o considero o verdadeiro Rei dos Caminhões".



Transportadora DM: "os novos caminhões tem apresentado um desempenho satisfatório em todos os aspectos"



Expresso Figueiredo: "um frotista não se estabelece com sucesso sem amparo de sua marca"

Cargas siderúrgicas. Com frota de 120 caminhões Volvo, a Expresso Figueiredo, de Belo Horizonte, responde pela movimentação de 30 mil toneladas mensais de aço para clientes como Acesita, Mannesman, e Belgo Mineira. Seus veículos rodam 1 milhão 800 mil km, das fábricas para todo o Brasil. "O trabalho especializado com cargas siderúrgicas exige veículos bem dimensionados e ajustados à capacidade de carga. Fazemos, em média, 1.600 km (ida e volta) por viagem, e temos que garantir a entrega em no máximo dois dias com total segurança", explica José Júlio Silveira Figueiredo, diretor da empresa.

Padronizar a frota com os veículos Volvo foi uma opção decisiva, para empresa, pois "um frotista não se estabelece com sucesso sem amparo de sua marca", e a escolha teve como base "a qualidade dos produtos e principalmente, uma equilibrada e transparente postura comercial do concessionário (Treviso Betim)".



"OS FH12 CONFIRMAM O ESPÍRITO DE EVOLUÇÃO CONSTANTE DA VOLVO"

Claudionir Belmok



Em julho a Expresso Figueiredo adquiriu 20 novos FH12 380 versão 6x4, para trabalhar como bi-trem em carretas de três eixos, configuração que "permite equilibrar todo o conjunto, distribuindo bem o peso por eixo, o que é fundamental para a segurança, devido às características de nossas cargas", segundo Figueiredo.

Os motoristas apreciam muito o elevado nível de conforto da cabine, e vêm obtendo médias de consumo "melhores, a cada viagem". Destacam, entre outras qualidades, a potência e a segurança

nas descidas "por causa da força do freio motor VEB".

Aço e trigo. Transportar aço é também uma das atividades da Transportadora Belmok, de Alfredo Chaves-ES. Com frota de 57 caminhões, adquiriu recentemente 10 FH12 380, que utiliza no transporte de trigo para Vitória e Rio de Janeiro, de onde volta com bobinas de aço, chegando a transportar 300 toneladas mensais em cada trajeto. Claudionir Belmok, sócio e diretor da empresa, está satisfeito com os novos veículos, principalmente quanto à manutenção: "ain-



da não mexi em nada, e só a Luvep faz as manutenções preventivas".

A frota de 15 caminhões da marca também é usada no transporte de bebidas, uma vez que a Belmok também atua como distribuidor da Brahma para a região do Espírito Santo e Estados do Nordeste brasileiro, de



**"O CAMINHÕES DA LINHA H
CONSEGUEM SER
AO MESMO TEMPO MAIS
POTENTES E VELOZES.
SIMPLEMENTE NÃO TEM
OUTRO, NO BRASIL, PARA
ACOMPANHÁ-LO"**

Edmilson João dos Santos,
da Transportadora Santa Isabel



onde volta com carga geral. "Os quatro NL 10 já são bons, o primeiro EDC mostrou-se ainda melhor. E os FH12 confirmaram o espírito de evolução constante da marca", resume Claudionir.

No Mercosul. A Transportadora DM, de Porto Alegre, possui frota de 117 caminhões, operando com semi reboques sider e também carga geral (carga seca), para atender ao fluxo de produtos industrializados entre Minas Gerais, São Paulo, Rio Grande do Sul e os países do Mercosul, principalmente Argentina e Uruguai. Depois de experimentar 13 bravos N10 e N12, que mantém na frota, adquiriu outros 23 NL10 e 12, e agora partiu para os novos FH12 380 que, com as carretas sider, permitem maior capacidade de carga.

Características como baixa manutenção e elevada disponibilidade contribuíram para que participação dos veículos da marca na frota da empresa crescesse, nos últimos anos, chegando hoje a 57 unidades, como informa o gerente de frota da DM, José Marcelo Ribeiro Dossa. "Os novos ca-

minhões têm apresentado um desempenho satisfatório, tanto em economia como em manutenção", afirma José Marcelo, apesar de reconhecer que ainda estão no início da operação, já que foram incorporados à frota no início de setembro.

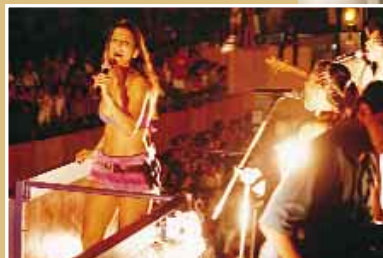
A DM faz a manutenção dos N e NL em suas próprias oficinas, mas prefere deixar as revisões de manutenção preventiva dos novos FH12 para a Dipesul. "O ponto forte dos novos veículos é o computador de bordo, que nos permite ter um controle muito bom da frota, a cada viagem, além do diagnóstico eletrônico que tira qualquer dúvida sobre o seu funcionamento". Os motoristas "só têm elogios para os FH12, tanto pelo conforto como, principalmente, pela potência que, além de maior velocidade média, proporciona mais segurança para eles, nas retomadas e nas ultrapassagens".

Doce tarefa. Com o início da safra de cana-de-açúcar, em novembro, a Transportadora Santa Isabel, de Maceió, tratou de reforçar sua frota, que hoje soma 22 caminhões Volvo, sendo os mais novos dois NH12 380 e um NH12 420 Top Class. No período da safra, que vai de novembro a março, a Santa Isabel chega a transportar 1 milhão e

600 mil sacas de açúcar, de Campo Alegre ao terminal de exportação de açúcar do cais do porto de Maceió, num trajeto de 80 km.

Para esta "doce tarefa", destina oito caminhões, enquanto o restante da frota é utilizado no atendimento da demanda de carga geral – principalmente fracionada – de outras transportadoras para as quais trabalha, como a Rápido Cometa, Júlio Simões, Supri cel e Rodoviário Schio, fazendo a rota de São Paulo/Rio de Janeiro até as capitais nordestinas, como Aracaju, Maceió, João Pessoa, Natal, e Fortaleza, além de cidades como Campina Grande e Feira de Santana.

Em operação há 90 dias, os três novos NH12 já deram mostras de seu potencial: estes novos NH superam todas as expectativas", afirma Edmilson João dos Santos, Gerente de Manutenção da Santa Isabel. Agradam tanto aos motoristas, pelo conforto ao dirigir, como aos proprietários, já que "o consumo de combustível é bem menor". E o NH12 420 Top Class "consegue ser ao mesmo tempo mais potente e veloz e também muito mais seguro devido ao freio motor e o ABS. Simplesmente não tem outro, no Brasil, para acompanhá-lo", sustenta Edmilson. ♦



Na festa do Fortal, em Fortaleza, o caminhão do trio elétrico tem que se manter em funcionamento durante todo o tempo, mantendo rotação ideal para a geração da energia utilizada por toneladas de equipamentos de som pesado, e impulsionando o veículo pela avenida. A confiabilidade do equipamento é decisiva na hora da escolha do caminhão que conduz a banda, durante a festa, noite adentro. O design também é importante. Ivete Sangalo comprou um Volvo para o seu trio elétrico chamado Madeira. Muitas bandas também preferem a Volvo. No Fortal o NH também carimbou a avenida, puxando a festa.



Na M&T Expo,

um show à parte

Com dois lançamentos – carregadeira L220D e escavadeira SE 130 LC3 – e demonstrações práticas dos produtos realizadas diariamente no stand externo, a Volvo foi o destaque da feira.



A Volvo marcou em grande estilo sua presença na M&T Expo, realizada em São Paulo no mês de agosto. Um verdadeiro show foi a demonstração prática dos produtos da marca, realizado diariamente no estande externo da Volvo Construction Equipment South America, onde os visitantes podiam acompanhar de perto a agilidade e força das escavadeiras, carregadeiras, caminhões articulados e motoniveladoras da Volvo, em diversas aplicações, comandadas pela equipe de engenharia de vendas da Volvo.

As demonstrações, que aconteciam ao ar livre em uma área externa de 1250 mil metros quadrados, também podiam ser vista no stand interno da Volvo, através de uma transmissão simultânea das imagens em um video wall. Ali os clientes também puderam conhecer de perto, em exposição estática, todos os produtos da marca: escavadeiras, carregadeiras, motoniveladoras, caminhões articulados fora-de-estrada, e os novos caminhões NH, e além de motores marítimos e industriais da Volvo Penta.

Mas as principais atrações da Volvo estavam sendo lançadas durante o evento: a L220D, de grande capacidade, que completa a linha de carregadeiras para os mercados brasileiro e sul americano, e a escavadeira SE130 LCM3. As novas máquinas despertaram grande interesse entre os clientes, e também junto ao grupo de jornalistas que participaram da entrevista coletiva organizada no estande interno da Volvo na abertura da M&T Expo.

Carregadeira Volvo L220D. Baixo consumo de combustível, alta produtividade, conforto e ergonomia, e reduzido nível de emissão de poluentes são os pontos al-



Julio César Souza

Com uma das maiores áreas da feira, Volvo deu um show, apresentando novidades no estande interno e demonstração de produtos na área externa

tos da nova L220D. Seu motor de elevada potência atinge alto torque a baixas rotações. A cabine fechada, ou Care Cab, oferece proteção contra capotamento (ROPS) e queda de material (FOPS). É pressurizada, equipada com ar condicionado e ar quente, com dupla filtragem que evita transferência de pó para seu interior, possui grande área envidraçada, para melhor visibilidade, baixo nível de ruído, volante com regulagem de inclinação e altura, e seu sistema hidráulico, servo-assistido permite que seus controles sejam acionados com as pontas dos dedos.

O assento é anatômico e com seis regulagens, equipado com cinto de segurança. Todos estes fatores de ergonomia e segurança convidam o operador a permanecer mais tempo dentro dela, reduzindo ao mínimo a fadiga e aumentando, conseqüentemente, a sua produtividade.

A nova L220D conta ainda com o avançado sistema computadorizado Con-tronic, que monitora todas as funções vitais do equipamento, como motor e trans-



Julio César Souza

missão, chegando a prevenir eventuais falhas do próprio operador, evitando que provoquem danos ao equipamento. Com uma única ferramenta pode-se checar, entre outras coisas, rotações do motor, temperaturas, pressões, tensões do sistema elétrico, testes de continuidade da corrente elétrica etc.

A carregadeira Volvo L220D, permite utilização de vários tipos de implementos, o que lhe confere grande versatilidade, com troca, por exemplo de caçamba por garfos, braços de manuseio de cargas etc. As bombas hidráulicas de pistões axiais de fluxo variável proporcionam alto desempenho do sistema hidráulico, além de economia e durabilidade dos componentes. Outras características da L220D: serviabilidade,

Fotos Ito Cornelien



Os novos equipamentos da Volvo, a SE130 e L220D foram os grandes destaques da M&T Expo.

cinematismo TP (configuração de braço de elevação, proporcionando alta força de desagregação), boom suspension system, eixos com freio em banho de óleo, sistema hidráulico servo-assistido, sistema de direção hidrostática com linha sensora e transmissão Power Shift com APSII, de elevada resistência e fácil operação.

Escavadeira Volvo SE 130 LCM3.

Esta foi outra grande novidade da Volvo na M&T Expo, com çaçamba para até 640 litros, motor de 107 hp e peso de operação de 13,2 a 14 toneladas. Possui duas bombas de pistões axiais de deslocamento variável, movimentos independentes e simultâneos do equipamento de escavação, que são controlados pelo "modo de trabalho com sensor automático".

A escavadeira SE 130 LCM3 possui cabine ergonômica e pressurizada, com baixo nível de ruído, ar condicionado e aqueci-

mento com ar filtrado, amortecimento hidráulico assento ajustável e controles que podem ser deslocados individualmente para melhor acomodação do operador.

Seu equipamento de escavação é robusto, com solda robotizada. Tem como característica a operação com elevadas forças de desagregação, penetração e elevação para duras condições de escavação, sendo preparada para receber grande número de equipamentos opcionais.

O motor diesel de quatro cilindros, refrigerado a água, com injeção direta, turbo e aftercooler, especialmente desenvolvido para uso em escavadeiras, permite à SE 130 LCM3 operar em qualquer local, contribuindo para uma apreciável economia de combustível, com baixo nível de ruído, menor desgaste e maior durabilidade. Possui auto-desacelerador, que reduz a rotação automaticamente para baixas rpms quando os pedais e alavancas não forem acionados.

O sistema hidráulico, denominado "modo de trabalho com sensor automático" foi concebido para elevada produtividade, alta capacidade de escavação, elevada precisão nos movimentos e excelente economia de combustível. O sistema de fluxo combinado, a prioridade da lança, a prioridade do braço e o sistema de regeneração do fluxo da lança e do braço são funções que otimizam significativamente a operação da nova escavadeira da Volvo SE 130 LCM3. ◆



Júlio César Souza

Oswaldo Tuacek,
diretor presidente
da Volvo
Construction
Equipment South
America

Silvio Aurichio



Volvo Construction Equipment South America agora está em Curitiba

Desde meados de julho, os 50 funcionários da Volvo Construction Equipment South America sediados em Campinas estão atuando agora nas instalações da Volvo em Curitiba. A mudança faz parte de uma reestruturação do Grupo Volvo em toda a América do Sul, e vai proporcionar "inúmeras vantagens para os clientes", segundo o diretor-presidente da Volvo Construction Equipment, Oswaldo Tuacek. Uma das principais será o acesso aos serviços financeiros oferecidos pela marca, explica o executivo.

Na verdade, a unificação ocorreu no início de 1999, com a centralização do estoque e distribuição de peças de reposição, através do C-3, o Centro Global de Distribuição de Peças da Volvo Parts, localizado na Cidade Industrial de Curitiba, junto à fábrica de caminhões e ônibus. Com esta mudança, todos os clientes da marca têm acesso aos componentes dos produtos Volvo através de um eficiente sistema de entregas que funciona 24 horas por dia durante o ano todo.

Outra vantagem é que as carregadeiras, escavadeiras, caminhões articulados e motoniveladoras da Volvo – poderão ser adquiridos via consórcio ou leasing, além de outras opções de financiamento oferecidas pela Volvo Serviços Financeiros. "A união administrativa proporcionará sinergia entre as nossas áreas de negócios", afirma o presidente da Volvo do Brasil, Ulf Selvin.

Oswaldo Tuacek lembra que não haverá alterações na base industrial dos equipamentos da Volvo em Pederneiras-SP. A partir do próximo ano começa a fabricar ali dois modelos de motoniveladoras e, em futuro próximo, as escavadeiras.

Novo telefone. Com a mudança de sua administração para Curitiba, os contatos com a Volvo Construction Equipment South America devem ser feitos pelo telefone **(41) 317-7604.**



Fotos Ito Cornelsen

B7R na Terra do Sol

A versatilidade e o desempenho dos ônibus B7R agradam empresas e usuários do transporte rodoviário de passageiros e também o exigente mercado de turismo, no Ceará.

O Nordeste brasileiro constitui um dos grandes mercados para chassis de ônibus que reúnem as características do B7R, ou seja, chassi de 16 toneladas e motor de 7 litros com potência de 230 ou 285 cv. Outras aspectos, como o quadro do chassi com longarinas retas, potência e especificação de componentes standard para instalação de ar condicionado, suspensão de tecnologia mais avançada, totalmente a ar, e um sistema de freios com maior capacidade, foram introduzidas no veículo por sugestão do próprio mercado, através das pesquisas e clínicas realizadas pela engenharia da Volvo antes do lançamento do produto.



Ipu Brasília:
trajetos que variam de 270a 590 Km.

Itamaraty Viagens e Turismo:
B7R, o que há de melhor em transporte rodoviário

E, ao que tudo indica, a política de ouvir o mercado durante a concepção de um novo produto resultou em benefício para todos, principalmente frotistas e usuários do sistema de transporte de passageiros. Uma primeira amostragem desse resultado foi colhida pela reportagem de Eu Rodo em visita ao Ceará, onde algumas das maiores empresas de transporte rodoviário e de turismo já utilizam o B7R há cerca de um ano.

Versatilidade. Seja no transporte rodoviário de passageiros, em linhas regulares onde tem de vencer os rigores da Serra da Ibiapaba, a “Serra Grande”, ou no serviço de receptivo e tour pelas paradisíacas praias do Ceará, transportando turistas com alto nível de exigência, o B7R mostrou ser um veículo feito sob medida para as necessidades dos transportadores daquela região, permitindo oferecer serviços de alta qualidade com elevado desempenho e baixo consumo de combustível, além da assistência técnica com o padrão de atendimento da rede de concessionários Volvo, já reconhecida como uma das melhores do mercado.

A Ipu Brasília, por exemplo, é uma das empresas que utiliza o B7R no transporte rodoviário. Os novos B7R vieram somar-se à frota de 18 Volvo (B10M) em um total de 25 ônibus utilizados pela empresa para atender as linhas regulares que mantém entre Fortaleza, Sobral, Camucim, Tianguá e São Benedito, com trajetos que variam de 270 a 590 quilômetros.



Petrônio Nunes da Silva, da Expresso Serrano:
“O B7 agrada ao passageiros, pelo nível de conforto proporcionado”

Na serra. “Colocamos o B7 para um teste rigoroso, vencer a Serra da Ibiapaba, conhecida também como Serra Grande, que tem 12 quilômetros de curvas e rampas íngremes como em nenhuma outra serra brasileira”, observa o Diretor Presidente da Ipu Brasília, Antônio Carlos de Lima. Além de

agradar os passageiros pelo elevado nível de conforto e segurança, os novos veículos apresentam “excelente relação de consumo de combustível, principalmente considerando que o ar condicionado fica ligado o tempo todo”, segundo o empresário.

A Expresso Serrano Ltda, que também faz transporte rodoviário de passageiros em linhas regulares, atende principalmente os usuários das linhas que ligam Fortaleza a Viçosa, última cidade antes da divisa com o Piauí, com paradas em todas as cidades que ficam no caminho. Com frota de 18 veículos, é o caso da empresa que aguardava pelo lançamento de um ônibus Volvo nessa faixa de mercado.

Os B7R incorporados à frota entre o final do ano passado e início deste, fazem o trajeto que soma 720 Km – ida e volta – passando, da mesma forma, pela Serra Grande. O proprietário, Petrônio Nunes da Silva, considera seu desempenho satisfatório, e “do agrado dos passageiros, pelo nível de conforto proporcionado”.

Turismo. Já a empresa Horizonte, que possui cinco unidades da marca na frota de 20 ônibus, atua tanto no transporte rodoviário como no de turismo receptivo. Seu primeiro B7R faz a linha Fortaleza- Itapipoca, com extensão de 170 quilômetros, mas sua configuração permite também atender a área de turismo.





Horizonte:
translado aeroporto/cidade e passeio pelas praias



Fretocar:
turismo pelo litoral, viagens longas e transporte de funcionários

“O B7R está agradando os empresários daqui porque, além de ter potência para subidas de serra, como é o caso da Ipu Brasília e da Serrano, oferece alto nível de conforto, por sua suspensão a ar e dimensionamento para ar condicionado, o que permite atender o segmento de turismo, que é um dos pontos fortes de nosso mercado”, explica Mário Sávio Barreto, da Apavel – concessionário da Volvo em Fortaleza.

O serviço de receptivo e turismo pelo litoral cearense é a especialidade da Organização G. Neves e Cia Ltda, a Gertaxi, que já conta com 40 veículos Volvo na frota de 95 ônibus. Comprou seus primeiros B7R no início de 1999, para atender a este segmento, equipados com carroceria Marcopolo GV 1000 Luxo. A configuração do B7R, com motor traseiro e longarinas retas, permite colocar 50 lugares com elevado nível de conforto, com ar condicionado, TV e videocassete.

Ar-condicionado. Satisfeita com o desempenho de seus 40 Volvo B10M, versão 4x2 e 6x2, a empresa não hesitou em experimentar os novos B7R. “Os turistas pagam caro pelos pacotes de viagem que os trazem até aqui, e nada mais natural do que oferecer para eles o que há de melhor em transporte rodoviário”, argumenta Eugênio Luiz Neves da Silveira, diretor administrativo da Gerta-

xi. Mesmo reconhecendo que ainda é cedo para uma avaliação precisa, ele mostra-se satisfeito com o desempenho dos novos B7R.

Economia de combustível também é o ponto forte identificado pela Itamaraty Viagens e Turismo Ltda, que possui dois ônibus – um B10M e um B7R para atender a demanda de receptivo e turismo no litoral cearense. “O turista, principalmente o do Sul, só quer saber de ar condicionado ligado o tempo todo”, conta Jane Mary Guimarães Maya que, com o irmão Jackson José Guimarães, administra a empresa voltada exclusivamente para o turismo.

Além do receptivo de aeroporto, seus veículos percorrem os cerca de 190 quilômetros que separam Fortaleza de Aracati, onde fica a famosa praia de Canoa Quebrada - a mais distante – considerada ponto de visita obrigatória para quem visita o litoral cearense. Com carrocerias Busscar de 48 poltronas, seus veículos priorizam o conforto, sem dispensar itens como ar condicionado, TV, videocassete, frigo-bar etc. “O B7 tem um nível de consumo excelente, mesmo com o ar condicionado em funcionamento ininterrupto”, constata a empresária, satisfeita.

Economia. A empresa adquiriu 6 B7R em outubro do ano passado e está completando um ano em operação na linha que faz a ligação rodoviária entre Fortaleza e Crateús, com 450 quilômetros de extensão. Nesse trabalho, a principal característica é o regime de operação praticamente ininterrupto, com paradas apenas para as manutenções preventivas. “É em linhas assim que o B7R mostra seu potencial para o transporte rodoviário de médias distâncias”, observa Mário S. Barreto, pois reúne características de um pesado com as vantagens competitivas de um médio”.

A versatilidade do B7R também pode ser comprovada em empresas como a Fretocar, que além de receptivo, turismo pelo litoral e em viagens mais longas, também faz o transporte de funcionários. Os resultados obtidos pela empresa com o novo ônibus têm sido tão satisfatórios que, após experimentar as duas primeiras unidades, adquiridas em novembro de 1998, decidiu investir em outras duas, em fevereiro deste ano. ◆



Gertaxi:
B7R de 50 lugares com elevado nível de conforto



Por que o Consórcio Nacional Volvo é melhor?

Cada vez mais os clientes estão optando pelo consórcio como forma de adquirir caminhões. Alguns começaram praticamente junto com o Consórcio Nacional Volvo e não pararam mais. Outros descobriram esta opção de compra recentemente, e a adotam como forma de renovar constantemente sua frota de veículos. A reportagem de *Eu Rodo* foi a campo ouvir alguns dos principais clientes do Consórcio Nacional Volvo sobre esta opção, comprovando sua conveniência para grandes e pequenas empresas de todo o país.

A Plácido e Silva Transportes, de Itapeva, interior de São Paulo, opera no transporte de matérias-primas como madeira e cimento, das áreas de extração até as fábricas, atendendo clientes como a Suzano, a VCP e a Eucatex. Natal Antônio Plácido, diretor da empresa, conta que “estamos com o CNV desde o início de nossa empresa, em 86, e hoje temos 37 cotas”. Optando sempre pelos planos de 100 meses, prefere tirar seus veículos por lance: “geralmente esperamos que a cota já esteja com 30% das mensalidades pagas, e aí completamos o valor para

Clientes explicam porque preferem o Consórcio Nacional Volvo: menores taxas, flexibilidade para negociar, e renovação programada da frota são os pontos fortes deste sistema, que pretendem continuar usando “até que inventem algo melhor”.

chegar aos 50%, para retirar por lance, o que consideramos mais vantajoso do que aguardar o sorteio”.

Parabólica em casa.

Sempre que podem, os diretores da Plácido e Silva acompanham as assembleias do Consórcio Nacional Volvo nas reuniões promovidas pela Lapônia de Sorocaba. “É bom, porque ali encontramos os colegas de outras empresas,



“Renovar a frota através do CNV já se tornou uma rotina, para a Plácido e Silva, onde 80% da frota de 58 caminhões Volvo foram adquiridos por esta modalidade de compra”

Natal Antônio Plácido

geralmente com um churrasco e muita descontração". E quando isto não é possível, utilizam sua própria antena parabólica para sintonizar a TV executiva da Embratel e acompanhar a assembléia dentro da empresa. Renovar a frota através do CNV já se tornou uma rotina, para a Plácido e Silva, onde 80% da frota de 58 caminhões Volvo foram adquiridos por esta modalidade de compra.

Para o empresário Agnel Bonicontró, da Transpetro, de Sinop-MT, "o Consórcio Nacional Volvo tem várias vantagens: começa no relacionamento com a revenda Volvo, como a Trescinco aqui de Cuiabá, onde a gente se sente em casa. Depois tem a taxa de administração que é a mais barata do mercado. E, como é um negócio assinado pela fábrica, a gente fica mais tranqüilo".

Já tem NH. Com oito caminhões Volvo na frota de 10 pesados, que utiliza no transporte de combustíveis, a Transpetro começou a optar pelo consórcio em 98 e já recebeu dois veículos novos em 99 – um por sorteio e outro por lance. "É uma maneira de manter minha empresa moderna e atualizada, pois, mal a Volvo lançou sua nova linha e eu já tenho dois NH na frota", conclui Bonicontró.

A Transportadora Irmãos Zechel, de São Manuel-SP, compra caminhões da marca desde 1983, e utiliza o Consórcio Volvo desde 1986. Com frota de 26 caminhões, todos Volvo, opera em segmentos diversificados, como o transporte de argila com basculantes, carnes em containers e gás em tanques, rodando entre Rio Claro e Barra Bonita com argila, Mato Grosso do Sul e Santos com carne, e levando gás de Paulínia e Araçatuba para Ribeirão Preto e Goiânia..

Parcelas iguais. Atualmente conta com 17 cotas, das quais já recebeu 7 caminhões – um NH – e considera que "o CNV é a alternativa certa para comprar caminhão, muito melhor do que qualquer financiamento, pois a parcela permanece praticamente no mesmo valor durante todo o plano, e a gente conta com a facilidade de



Assembléia itinerante, muita descontração e transparência



negociar com o concessionário da nossa região (Lapônia São Manuel), onde somos muito bem tratados", conta Luiz Zechel. Acompanhando as assembléias do CNV mensalmente na Lapônia, prefere tirar seus veículos por lance "porque as parcelas permanecem no mesmo valor" e mantém, assim, sua frota com idade média de dois anos.

Especializada no transporte de calçados da região do Vale dos Sinos, no Rio Grande do Sul, para todo o Brasil e também países do Mercosul, a Rodosino, de Curitiba-PR, possui frota de 30 caminhões pesados em um total de 180 caminhões de todas as categorias. Utiliza os pesados para longas distâncias e os médios e leves para entregas urbanas. Com 23 Volvo FH12 e um NH que faz parte do programa de testes da engenharia da Volvo, a Rodosino considera o Consórcio Volvo a opção ideal para adquirir pesados:

"A Volvo facilita as negociações, de

acordo com as necessidades do cliente. Uma vez precisamos comprar 10 cotas, e o negócio só foi possível porque pudemos oferecer nossos caminhões usados como entrada. Mesmo quando já temos as cotas, damos o usado como parte do lance e conseguimos retirar o novo", conta Hamilton Evaristo Alves, da Rodosino. "Além disso – acrescenta – é uma forma automática de renovar a frota". Sobre seus planos futuros, resume: "pretendemos continuar comprando pelo Consórcio Nacional Volvo, pelo menos até que inventem alguma coisa melhor".

"Poupança Forçada". A Transportes Carvan, de Campinas-SP, adquiriu seu primeiro Volvo pelo consórcio em 1994 "bem na época da Copa do Mundo", lembra o proprietário Orlando Carlos Fávoro. Nos anos seguintes conseguiu renovar e ampliar sua frota, que conta com seis pesados, graças ao Consórcio Volvo: "é uma forma de poupança forçada, muito melhor do que entrar em outros financiamentos. E o pessoal da Volvo aqui em Campinas (Vocal) tem um espírito de parceria verdadeiro, mostrando sempre boa vontade em ajudar a gente. Isso é muito importante, para empresas do nosso porte."

Rodando de Paulínia para o interior paulista com fertilizante a granel ou ensacado e retornando com a safra de grãos para as indústrias de Campinas ou o Porto de Santos, Fávoro mantém seu negócio "com muito trabalho" e, apesar do preço do frete, que continua "praticamente o mesmo de dois anos atrás", tem conseguido renovar e ampliar sua frota – cujo veículo mais antigo tem cinco anos – contando hoje com dez caminhões Volvo. ◆



"A Volvo facilita as negociações, de acordo com as necessidades do cliente. Uma vez precisamos comprar 10 cotas, e o negócio só foi possível porque pudemos oferecer nossos caminhões usados como entrada".

Hamilton Evaristo, da Rodosino

Cidade “roda” com veículos e equipamentos Volvo

os preferidos de empresas e transportadores autônomos de Quedas do Iguaçu, onde existe a maior reserva de araucária do planeta.



Quedas do Iguaçu, no Oeste Paranaense, é o maior produtor mundial de araucária, contando com a maior área de reflorestamento de araucária angustifolia do planeta, num processo de produção racional e ecologicamente correto, considerado modelo em ocupação do solo. É ali que se encontra o complexo industrial da Araupel S/A, com matriz em Porto Alegre, que possui 53 mil hectares de terras na região, entre mata nativa e reflorestamentos, além de um complexo industrial que inclui unidades de processamento e beneficiamento de madeira e fábrica de papel e celulose.

Uma das principais características da cidade, claro, é sua economia fortemente ligada a esse empreendimento, que mobiliza grande quantidade de colaboradores em diversas áreas de atividade. E, naturalmente, o transporte é uma das mais intensas, pois a produção de madeira e celulose demanda trabalho em diversas frentes, seja na coleta nas áreas de plantio e corte para as unidades de produção, no transporte de cavacos para as usinas geradoras de energia, ou ainda no transporte de madeira beneficiada para os corredores de exportação.

“**Cidade Volvo**”. Mas Quedas do Iguaçu possui ainda outra característica marcante: sua vocação natural para utilizar veículos da marca Volvo em todo o processo de movimentação de cargas e materiais, para atender as necessidades da Araupel. Sem que a empresa tenha exercido qualquer influência para que isto acontecesse, Quedas do Iguaçu acabou se tornando uma das cidades com maior número de veículos Volvo “per capita” do país, o que a torna uma espécie de “Cidade Volvo”.

“Todo nosso trabalho com transporte é terceirizado e, por coincidência, em todos os segmentos, nossos fornecedores operam com caminhões Volvo”, revela Laury Paulo Giacomet, da Araupel.

A própria Araupel utiliza uma carrega-



deira Volvo L90C, da Volvo Equipamentos de Construção, adquirida junto ao concessionário Link. A empresa emprega três carregadeiras para a operação com toras e cavacos, nos caminhões que os transportam até as unidades de produção. A L90C é a primeira da marca, em operação há quase um ano, e tem apresentado resultados tão satisfatórios que a Araupel já planeja adquirir novas unidades Volvo. “É uma máquina muito ágil, que permite a troca de implementos sem parar de operar”, comenta Laury Giacomet.

Carregadeira L90C. O operador da L90C, José Airton de P. Camargo tem 20 anos de experiência com esse tipo de equipamento e trabalha na Araupel há 10, sendo a primeira vez que experimenta uma máquina Volvo. “O desempenho dela é muito superior a qualquer máquina que já operei”, afirma, acrescentando que “é muito



confortável, pois não tem tempo ruim para ela: no calor uso o ar condicionado e no frio, principalmente à noite, uso o ar quente. Nesta região tanto o inverno quanto o verão são muito rigorosos”. Destacando sua força e mobilidade, José Airton conta que “em duas laçadas eu tiro a carga de um caminhão

trucado” e conclui: “não troco de equipamento de jeito nenhum”.

Izidio Roque dos Santos Ribeiro, encarregado de manutenção dos equipamentos observa que além do conforto para o operador, que a torna mais produtiva, a L90C apresenta excelente performance “e com custo de manutenção bem menor que o da concorrente”.

Super Caminhão. O cavaco resultante do corte e desbaste da madeira é aproveitado pela Araupel para queima na produção da energia que movimentam as diversas unidades do complexo industrial. Por isso, o transporte desse cavaco torna-se uma atividade estratégica para o bom funcionamento da empresa em Quedas do Iguaçu.

FH: Uma beleza! Já o transporte da madeira beneficiada é feito por containers de 40 pés de comprimento, o que faz da Araupel uma das 70 maiores empresas exportadoras do país neste tipo de modal. De Quedas do Iguaçu sai uma média de 80 containers por mês, carregados de madeira já cortada em forma de molduras e painéis de portas e janelas, e componentes de escadas para interiores residenciais, tudo em araucária. Trata-se, na verdade, de portas, janelas e escadarias pré cortadas, prontas para montagem no local da construção – nos Estados Unidos e Europa.

A responsável por esse tipo de transporte é a Transportes Joviwan, que atende a Araupel há 11 anos, contando hoje com frota de 11 caminhões, cinco dos quais

trocos rodados. Uma beleza”, conta Vitor Laurindo Machado. Além de quatro NL, ele possui também um FH12 380, o mais novo da frota, que está com 600 mil quilômetros rodados. “Até hoje, só precisei trocar as unidades injetoras, com 450 mil quilômetros”, relata, acrescentando que “se contar lona de freio e tudo mais, não gastei mais de 10 mil reais, nestes cinco anos de uso sem parar. Uma beleza!”. Por provocação, ele sempre oferece outro caminhão para o motorista do FH, mas “ele diz que só troca se for por outro FH”.

Paixão contagiante. Um grande número de empresas e transportadores autônomos também atendem a Araupel no transporte de toras, das áreas de plantio e



Transportar cargas e movimentar materiais é algo que, em Quedas do Iguaçu, se faz com veículos Volvo: cavacos, madeira beneficiada ou toras, rodam em caminhões da marca, que são carregados com as máquinas L90C. E a paixão da cidade já contagia também a cidade vizinha de Espigão Alto do Iguaçu, cuja prefeitura usa as motoniveladoras Volvo Champion para abrir e manter estradas.

Todo o transporte de cavaco da empresa é feito pela Transportadora Julitago, que utiliza caminhões Volvo nesta tarefa. Além de levar o cavaco para as unidades da Araupel, a Julitago entrega parte excedente do produto para outros clientes em Francisco Beltrão e Mangueirinha, num raio de 150 quilômetros.

“Três caminhões é tudo que necessito”, explica Lauro Parteka, proprietário da Julitago, que transporta cavaco há 12 anos. Cada caminhão transporta 60 metros cúbicos por viagem, fazendo entre oito e nove viagens por dia. “O Volvo é um super caminhão. Me dá uma economia de 10% em relação aos outros”. Lauro Parteka comprou seu primeiro EDC em março deste ano, e está especialmente satisfeito com seu desempenho: “por sua velocidade média e alta capacidade de subida, ele é o mais produtivo da frota”.

Volvo. Com esta frota, a Joviwan faz 86 viagens mensais para os portos de Paranaíba, Itajaí e São Francisco do Sul – já que toda a produção da Araupel destina-se à exportação. “Das 86 viagens, consigo até 27 retornos (com carga), e só não consigo mais devido à necessidade de voltar rápido, para ter caminhões à disposição da Araupel nos prazos certos”, explica o proprietário Vitor Laurindo Machado. Mas ele espera poder otimizar a utilização da frota com a aquisição de mais quatro novos Volvo, até o final do ano, o que lhe daria mais flexibilidade para esperar por fretes de retorno – geralmente cimento, farinha e adubos para atacadistas da região de Quedas do Iguaçu.

“Quando comecei a comprar carreta pesada, comprei logo três NL. Fui mexer pela primeira vez no meu primeiro NL 360 quando ele já tinha 870 mil quilôme-

trocos para as unidades de beneficiamento da empresa. Nesse trabalho, onde a resistência dos caminhões é mandatória, a opção pelos Volvo acabou sendo uma consequência natural do elevado nível de exigência da operação, fazendo com que praticamente todos só utilizem os caminhões da marca, como a Trans Otolakoski, que possui frota de 11 unidades – todas Volvo, e já planeja comprar seus primeiros NH.

Mas a verdadeira “paixão” da cidade pela marca já está contagiando até os municípios vizinhos, como acontece em Espigão Alto do Iguaçu que, desde meados de julho deste ano, conta com uma motoniveladora Volvo Champion, da Volvo Construction Equipment, que chega a ser notícia de destaque no jornal “Expoente do Iguaçu”, de Quedas do Iguaçu, onde é mostrada “trabalhando na melhoria da malha viária” da região. ◆

Vale do Iguaçu conquista clientes com **Aerobus B10M**

Qualidade no atendimento e criatividade fazem da Vale do Iguaçu uma empresa de ônibus que concorre com o transporte aéreo de passageiros.

Para melhor atender a seus exigentes passageiros, a Viação Vale do Iguaçu, de Pato Branco, adotou uma estratégia inovadora, serviços exclusivos e detalhes diferenciados que conferem aos seus usuários o mesmo status dos passageiros de aviões. Desde a escolha dos ônibus mais apropriados para o tipo de percurso realizado, até a criação de salas vips, a empresa não poupa esforços e vai além dos padrões convencionais de criatividade, chegando a embarcar e desembarcar seus passageiros fora da rodoviária de Curitiba – para onde convergem todas suas linhas – em uma exclusiva e confortável sala VIP, a poucos quarteirões do terminal de passageiros da paranaense.

Ligando o sudoeste e oeste do Paraná à Curitiba, a Vale do Iguaçu tem linhas de 500 a 700 quilômetros de extensão, em estradas geralmente planas, com exceção de alguns pequenos trechos de serras. A maior parte de seus usuários reside nas cidades de Francisco Beltrão, Pato Branco, Santo Antônio do Oeste, Capanema e Dois Vizinhos. Há uma grande parcela de estudantes, que vão à capital e voltam praticamente toda semana. Mas também há um grande número de pessoas que viajam a negócios, com a mesma frequência.

Público exigente. Não bastasse o perfil desse tipo de público, altamente exigente, as linhas da Vale do Iguaçu enfrentam a concorrência de outras duas empresas. Por isso “o atendimento superior é fundamental”, afirma o seu diretor geral, Jones Antonio. Para se superar constantemente, a Vale do Iguaçu realiza pesquisas periódicas com os passageiros, onde identifica detalhes importantes para atendê-los melhor.

A Vale do Iguaçu não tem passageiros, e sim clientes. E seus ônibus não são

ônibus comuns, e sim o que se prefere chamar de “Aerobus”: da frota de 25 veículos, 23 são Volvo B10M 6x2, todos com ar condicionado e calefação, além, naturalmente, da confortável suspensão a ar.

Pioneira na introdução do conceito de salas VIPs no transporte rodoviário, oferece este serviço em cada uma das principais cidades onde embarcam e de-

sembarcam seus passageiros, no interior do Paraná. Mais do que simples salas de espera, entretanto, são verdadeiros centros de serviços especializados para o tipo de usuário que atende: poltronas confortáveis e ar condicionado são os pontos comuns em relação às demais salas oferecidas por outras empresas. Mas há ainda vestiários para homens e mulheres, banheiros com chuveiros quentes, sala

Fotos Ilo Cornelsen



de leitura, televisão, fraldário e até assistência médica emergencial, se necessário.

Pesquisas. A realização constante das pesquisas de bordo permitiu identificar a necessidade de implementar detalhes, solicitados pelos passageiros, que fazem a diferença, como uma campanha, na porta de comunicação com a cabine do motorista, para que o mesmo possa destravá-la quando o passageiro queira entrar. Ou a sinalização luminosa, especialmente útil à noite, para indicar se o banheiro está ocupado ou livre, evitando que o passageiro se desloque até lá inutilmente.

Assim surgiram também outras soluções igualmente criativas e práticas, co-



Estrutura para conforto dos passageiros que podem até alugar automóveis e tomar banhos



mo a instalação de um guarda-roupas no compartimento de bagagem, para que as roupas a serem usadas pelos passageiros durante o dia, após a viagem, permanecessem em bom estado, ao final da longa viagem. Este item, aliás, faz parte de uma das exigências do perfil de passageiros de suas linhas, muitos deles pessoas que vão à Capital para tratar de negócios. Para eles, a Vale do Iguaçu oferece

também um serviço extra: a locação de automóveis, para uso em Curitiba e região metropolitana, que pode ser feita dentro da sala vip, junto à ValeTrês, locadora do mesmo grupo empresarial. Assim, o passageiro pode usar o veículo durante o tempo em que permanecer na cidade, devolvendo-o na mesma sala vip pouco antes de embarcar de volta para seu local de origem.

As pesquisas são feitas continuamente, em duas formas básicas: a pesquisa espontânea, através de formulários sempre à disposição dos passageiros que podem encaminhar suas sugestões e críticas a qualquer momento, ao final de cada viagem. Outra pesquisa é realizada mensalmente, por um funcionário da empresa que entrevista os passageiros de uma determinada linha, obtendo respostas a um questionário mais minucioso.

Cliente em foco. “Desde que a empresa foi criada, em 1985, nossa preocupação maior sempre foi com a satisfação do cliente”, explica o Diretor Geral Jones Antonio. Para ele, isto é mais importante do que procurar saber o que a concorrência está fazendo.

“Desta forma, mesmo sem nos preocuparmos com a concorrência, permanecemos sempre à frente dela”, completa. Isto justifica porque boa parte dos seus passageiros são médicos, advogados, promotores, comerciantes e outros profissionais que certamente poderiam viajar

500 ou 600 quilômetros de avião, mas preferem passar a noite em seus “Aerobuses” e chegar ao destino com segurança na manhã seguinte, cumprindo horários programados sem o risco de atrasos de vôos e aeroportos fechados que muitas vezes acabam provocando o cancelamento de compromissos assumidos durante toda uma manhã, quando não do dia todo.

O maior indicador do sucesso da Vale do Iguaçu é, sem dúvida, a preferência de seus clientes, nas linhas onde enfrenta a concorrência de duas outras empresas: “nas épocas de feriadões, por exemplos, os usuários só começam a lotar os ônibus da concorrência depois de toda nossa frota estar lotada”, informa o diretor. Em épocas de fluxo normal, a Vale conta com a preferência de cerca de 60% dos passageiros, nas linhas em que opera. ♦



Jones Antonio,
Diretor Geral da Vale do Iguaçu

“A Vale do Iguaçu não tem passageiros, e sim clientes. E seus ônibus não são ônibus comuns, e sim o que se prefere chamar de “Aerobus”: da frota de 25 veículos, 23 são Volvo B10M, todos com ar condicionado e calefação”.

rios só começam a lotar os ônibus da concorrência depois de toda nossa frota estar lotada”, informa o diretor. Em épocas de fluxo normal, a Vale conta com a preferência de cerca de 60% dos passageiros, nas linhas em que opera. ♦

Por um trânsito mais humano

Iniciando uma nova etapa na luta por um trânsito mais seguro, o Programa Volvo de Segurança no Trânsito aposta nas novas gerações e investe em educação.

Educação para o trânsito é o enfoque principal da nova etapa do Programa Volvo de Segurança no Trânsito, iniciada em outubro, uma contribuição da empresa para redução dos acidentes que matam milhares de pessoas nas ruas e estradas brasileiras a cada ano.

Inaugurando uma nova fase da maior campanha institucional em prol da segurança no trânsito, já desenvolvida no Brasil, o Programa Volvo de Segurança no Trânsito – PVST – enfatiza a educação das novas gerações de motoristas e pedestres como forma de humanizar o trânsito. Para isso, o Programa vai desenvolver inúmeras atividades envolvendo a sociedade. Uma delas é o Prêmio Volvo, que entre as sete categorias a serem premiadas nacionalmente (ver box), terá duas dedicadas ao tema: escola e estudante. Além disso, o Programa estará disponibilizando a partir do próximo ano materiais educativos para escolas. Outra importante ação do PVST em 2000 será a realização de um Fórum Internacional para discussão das questões do trânsito brasileiro em busca de soluções para a violência no trânsito.

“Sensibilizar a sociedade para a gravidade da situação do trânsito no país e, junto com ela, buscar soluções para reduzir o número de acidentes é o principal objetivo do Programa Volvo”, afirma o presidente da Volvo do Brasil, Ulf Selvin. A educação, segundo ele “é a melhor maneira de mudar o comportamento, preparando os motoristas e pedestres para uma convivência mais humana”.



Batalla sem fim. Lançado em 1987, o Programa Volvo de Segurança no Trânsito é a mais duradoura campanha em prol da vida. Lado a lado com a comunidade, mobilizou milhões de pessoas em torno da causa, contribuindo para a redução dos acidentes. O PVST



Ulf Selvin, Presidente da Volvo e Carlos Morassutti diretor de assuntos corporativos no lançamento das novas ações do PVST

realizou ao longo desse período inúmeros eventos nacionais e internacionais, como conferências e simpósios, produziu vídeos, desenvolveu cursos de direção defensiva, entre outras atividades. A criação de um novo Código de Trânsito e a adoção da obrigatoriedade do uso do

cinto de segurança foram campanhas permanentes. O Programa também trabalhou para a criação do Ano Brasileiro de Segurança no Trânsito e junto com Rede Globo, Shell e Itaú, fundou o Instituto Nacional de Segurança no Trânsito.

A preocupação da Volvo não é recente. Desde 1927, quando a empresa foi criada na Suécia, seus fundadores, Assar Gabrielson e Gustav Larsson, já afirmavam que mais do que construir veículos era preciso contruí-los para que fossem muito seguros, pois são feitos para transportar pessoas. Mais do que produzir veículos seguros, a Volvo quer contribuir para reduzir os acidentes no Brasil "Queremos ajudar a diminuir os acidentes, que fazem tantas vítimas a cada ano", afirma Selvin.

Para essa batalha, a Volvo investiu mais de 5 milhões de dólares desde a criação do PVST e quer continuar a contribuir, desenvolvendo novas ações, como o prêmio Volvo, o desenvolvimento de materiais educativos e um fórum internacional. Ações que visam buscar soluções para a gravidade dos acidentes de trânsito no Brasil. ♦

Ações do Programa Volvo de Segurança no Trânsito

10 Edições do Prêmio Volvo – 5.000 inscrições; 03 Simpósios Sul Americanos; 09 Simpósios Nacionais; 22 Simpósios Regionais; 03 Seminários Nacionais para: Jornalistas, Professores, Magistrados; 08 Reuniões da Câmara Técnica de Segurança no Trânsito; 08 Palestras no exterior; 1.000 Palestras no Brasil; 05 Cursos Práticos de Direção Defensiva; 02 Cursos em convênio com o Senai; 55 Publicações (Livros e Anais); 15 Boletins Técnicos; 17 Vídeos Produzidos; 50 Vídeos adquiridos no exterior; 20.000 cópias (de vídeo) distribuídas gratuitamente; 1.000 Kits de direção defensiva; 80.000 Motoristas treinados.

Prêmio Volvo

O Prêmio Volvo de Segurança no Trânsito edição 2000 é dividido em sete categorias, cabendo a cada uma delas um prêmio a nível nacional:

As categorias

Cidade: O Prêmio Volvo de Segurança no Trânsito contemplará a cidade brasileira que se destacar pelo conjunto de medidas, em diversas áreas – legislação, educação, engenharia de tráfego, etc – que resultem na redução comprovada do número de acidentes e vítimas do trânsito.

Escola: será premiada a escola, de primeiro grau, que desenvolver o melhor programa de ensino para educação no trânsito aos seus alunos. Conquistará mais pontos a escola cujo programa vier a obter melhores resultados práticos na comunidade em que atua.

Estudante: poderão participar do Prêmio Volvo estudantes de quinta a oitava séries, com trabalhos pessoais sobre a questão do trânsito, sejam redações ou monografias mais complexas, desde que contenham reflexões sobre o tema, preferencialmente acompanhadas de sugestões sobre como reduzir o número de acidentes e vítimas.

Empresas: empresas de qualquer ramo de atividade que desenvolvam programas ou campanhas internas de segurança no trânsito também serão premiadas de acordo com o aspecto inovador, o grau de abrangência e/ou os resultados obtidos pelos referidos programas/campanhas, sejam entre os funcionários, entre os usuários de sua frota ou até mesmo em relação à comunidade em que atuam.

Imprensa: a categoria imprensa vai premiar as melhores reportagens ou série de reportagens publicadas sobre o tema. Serão aceitos trabalhos veiculados em qualquer tipo de mídia: jornais, revistas, televisão e rádio, produzidos no período de 1º de janeiro de 1999 a 15 de março de 2000.

Motoristas: motoristas profissionais também poderão participar do Prêmio Volvo, com idéias que contribuam para reduzir o número de acidentes e vítimas. Para esta categoria, exige-se apresentação de cópia da carteira de habilitação profissional, categoria D e E.

Geral: a categoria geral abre a possibilidade de participação ampla de qualquer interessado na questão do trânsito, sejam pessoas físicas, ONGs, entidades de classe, órgãos governamentais, profissionais liberais, políticos, etc.

Regulamento e inscrições

Para inscrever trabalhos e concorrer ao Prêmio Volvo, os interessados devem entrar em contato com o Programa Volvo de Segurança no Trânsito – AV. Juscelino Kubitschek de Oliveira, 2600 – CIC, - CEP 81260-900 – Curitiba-PR. O telefone para contato é 0xx41 317-8296 e o fax é 0xx41 317-8403. Informações detalhadas também podem ser obtidas via internet, visitando-se o site da Volvo – www.volvo.com.br



& Intermarine & Volvo Penta: emoção



“Além dos aspectos como segurança, economia, desempenho, é realmente a marca “Powered by Volvo Penta” que dá mais status a um barco”.

Gilberto Ramalho

Um dos mais conceituados fabricantes brasileiros de embarcações de lazer, a Intermarine tem na parceria com a Volvo um de seus pontos fortes. O selo especial “Powered by Volvo Penta” está presente em mais de 65% das embarcações que produz. Com tecnologia de última geração e em dia com o que se faz de mais arrojado em lanchas de 30 a 60 pés em todo o mundo, tem na pós-venda um de seus pontos fortes, através dos Serviços Intermarine Assistance.

Após 30 anos no ramo de autopeças, com a empresa Univel, e a fábrica de carrinhos de bebê Hércules, o empresário Gilberto Ramalho decidiu lançar-se também no setor náutico, aceitando o desafio de reerguer a empresa Náutica Intermarine, em 83, quando esta se encontrava em sérias dificuldades financeiras. Acreditando na experiência acumulada com as duas empresas bem sucedidas que conduzia, até então, apostou em uma estratégia voltada para o cliente e investiu forte na modernização dos produtos, vencendo as dificuldades de um mercado nacional cada vez mais competitivo, principalmente, após a chegada das embarcações importadas.

Competitividade. Hoje a Intermarine computa a invejável soma de mais de 2500 unidades produzidas nos seus 30 anos de existência, e fabrica cerca de 120 embarcações de 38 a 55 pés por ano, desfrutando do respeito e admiração de seus fiéis clientes e também de concorrentes nacionais e estrangeiros. Sua linha de produtos compreende oito modelos de lanchas, sendo quatro cabinadas e quatro off-shore.

Fotos Ilo Comelsen



e lazer com griffe

Aliando o arrojado design italiano à confiabilidade dos motores Volvo Penta, Intermarine produz embarcações brasileiras com padrão de qualidade internacional.



“As lanchas importadas atingiram principalmente, o segmento do mercado nacional da faixa até 30 pés, pois não necessitam de modificações para nosso uso. Já os barcos maiores precisam ser adaptados para nossa realidade, com alterações como a dimensão da popa, que nos importados é muito pequena para um país tropical. Além disso, sua comercialização é difícil, pois são vários importadores vendendo diferentes modelos para um mercado restrito, e muitas vezes sem redes de revenda estruturadas e com assistência técnica complicada”, avalia o empresário.

Parceiros de peso. Com visão de estrategista, não foi difícil para Gilberto Ramalho perceber que poderia agregar suas vantagens competitivas às qualidades dos fabricantes estrangeiros. Assim surgiu sua parceria com o estaleiro italiano Azimut que, após adquirir o estaleiro Benett, tornou-se o primeiro da Europa em faturamento. “Hoje temos com a Azimut uma parceria que nos permite importar barcos prontos. Somos o único estaleiro do mundo autorizado a fabricar seus produtos fora da Itália. Optamos por um meio termo: importamos um kit (móveis, janelas, portas, e todos os acabamentos em aço inox etc) e fabricamos aqui todas as partes de fibra de vidro, já com as especificações para o nosso mercado (tropicalização). Em resumo, podemos fabricar e comercializar toda a linha Azimut/Benett no Brasil.

E em termos de motorização, a preferência recai sobre a Volvo Penta. “Temos que oferecer aos clientes a melhor tecnologia que podemos encontrar em todo o mundo. E a Volvo é quem me-

lhor atende às nossas necessidades na faixa de 260 a 430 cv de potência, com excelente resultado em termos de manutenção e eficiente sistema de distribuição de peças de reposição. Além dos aspectos como segurança, economia, desempenho, é realmente a marca que dá mais status a um barco”, explica Ramalho, para quem o selo “Powered by Volvo Penta” é um importante “argumento de vendas”.

Intermarine assistance. A pós-venda da Intermarine contempla um espectro abrangente de serviços, desde consertos mais simples até lanchas de apoio e resgate, além, naturalmente, da garantia dos serviços realizados.

Possui pessoal treinado para efetuar revisões preventivas e manutenção dos motores Volvo Penta, para os quais também oferece peças de reposição. Faz revisões preventivas e manutenção em componentes elétricos e eletrônicos, pintura de fundo veneno, alinhamento, balanceamento de sistemas de propulsão, polimentos especiais, repintura, marcenaria, reparos em ferragens, acrílicos e sistemas hidráulicos.

Também faz troca e reforma de estofados, capotas, capas, além de limpeza e lavagem de tecidos, e ainda revisão em geradores e aparelhos de ar condicionado. Oferece carretas para transporte de todos os modelos de barcos produzidos e até serviço de despachante. Os clientes cadastrados da Intermarine podem contar com atendimento por terra e mar no litoral de Mangaratiba até Parati, e a rede de assistência está sendo ampliada para o Litoral Norte de São Paulo, Paraná e Santa Catarina. ◆

Volvo rumo ao novo Milênio

Os fundadores da Volvo, Assar Gabrielsson e Gustav Larsson, em 1927, quando o primeiro veículo da marca deixava a linha de montagem, realizaram o sonho de tornarem-se fabricantes de veículos. Fazer daquele negócio um sucesso era o novo desafio que tinham pela frente. Trabalharam e deixaram que a história se encarregasse de contar as grandes conquistas.

O desafio foi vencido. Na virada do milênio, o Grupo Volvo é um dos maiores fabricantes mundiais de veículos pesados. Das suas fábricas, hoje, saem os avançados caminhões e ônibus, os resistentes equipamentos de construção, os motores industriais e marítimos Penta e os sofisticados equipamentos para aviação, que também equipam foguetes espaciais.

E o ano de 1999 tem lugar de destaque na história de sucesso da Volvo. Depois de vender a área de automóveis no início do ano, anunciou neste segundo semestre a compra da Scania, criando um grupo líder mundial em veículos comerciais.

Caracterizada por uma competição intensa e crescente, a indústria mundial de caminhões passa por grandes transformações. A mudança do perfil dos consumidores, que estão se tornando cada vez menos numerosos e mais fortes e cada vez mais exigentes, têm sido os principais fatores dessa mudança. Reconhecida como líder em produtos e serviços, com a aquisição da Scania a Volvo fortalece ainda mais sua posição no mercado mundial, que está se tornando cada vez mais globalizado. "Volvo e Scania são duas das

Depois de vender sua divisão de automóveis, o Grupo Volvo concentra suas operações em veículos comerciais, adquire a Scania e fecha acordo de cooperação mundial com a Mitsubishi. Volvo e Scania serão empresas independentes e concorrentes entre si.

maiores fabricantes mundiais de caminhões, tanto em termos de imagem da marca, quanto em qualidade de produtos e serviços", afirma o presidente mundial da Volvo, Leif Johansson.

Mitsubishi. Ao mesmo tempo que anunciava a compra da Scania, a Volvo se preparava para fechar, em outubro, um acordo de cooperação mundial com a Mitsubishi. As empresas assinaram parceria e uma carta de intenções para a formação de uma aliança estratégica na área de caminhões e ônibus. Pelo acordo a Volvo está adquirindo 5% da Mitsubishi, que por sua vez está adquirindo 5% da Volvo.

O primeiro passo será a formação pela Mitsubishi de uma divisão de caminhões e ônibus, da qual a Volvo será dona de aproximadamente 20%. Segundo o presidente mundial da Volvo, as duas marcas já mantinham uma parceria em algumas áreas, mas agora reforçam suas posições, garantindo expansão das suas operações em todo o mundo. ◆



Volvo na Fenatran: Linha H, caminhões FM e 6x2

A Linha H da Volvo, agora com uma nova versão: caminhões 6x2, e os novos caminhões pesados FM10 e FM12, que acabam de ser lançados mundialmente, foram os destaques da Volvo na Fenatran 99 – Feira Nacional do Transporte, que se realizou no Parque Anhembi, em São Paulo, de 8 a 12 de novembro.

A participação da Volvo na Fenatran este ano foi totalmente inovadora, a começar pelo estande, construído para atender todos os segmentos de transportes. “Nosso objetivo foi atender aos clientes, de todos os ramos de atividade, de forma a oferecer-lhes soluções de transporte”, afirma Nilton Meira, diretor de Marketing Caminhões da Volvo do Brasil. Assim, pela primeira vez, uma montadora mudou o conceito de participação em feiras,



fazendo negócios, onde os clientes contavam com o apoio dos profissionais da re-

de de concessionários e da Volvo Serviços Financeiros.

Os caminhões FH12 e NH12 versão normal e Top Class, foram destaque. Mas os novos FM10 e FM12 também chamaram a atenção dos clientes, como novidade internacional da marca. A partir do próximo ano estarão sendo produzidos no Brasil, ampliando a linha de produtos da Volvo.

Eletra, o primeiro ônibus articulado híbrido do Brasil

Apresentado em São Paulo em outubro o Eletra, o primeiro ônibus articulado com motorização híbrida desenvolvido no Brasil. Trata-se de um veículo protótipo que combina um motor diesel e um motor elétrico.

O eletra é um veículo híbrido que vem sendo desenvolvido desde o início de 1999 através da parceria de quatro empresas: Volvo do Brasil, Auto Viação ABC, Transporta e a Marcopolo. Apesar de ainda se encontrar em fase de testes, já apresenta resultados positivos tais com excelente relação de consumo de combustível por passageiro transportado e reduzido índice de emissão de poluentes, que o coloca em dia com as exigências ambientais estabelecidas para entrar em vigor a partir do ano 2000.



“Trata-se de uma alternativa para o transporte urbano de passageiros, com grande flexibilidade, pois pode ser utilizado em qualquer lugar da cidade, diferentemente do trolebus que depende da instalação de linhas elétricas para alimentação de energia”, afirma Oswaldo Schmitt, di-

retor de ônibus da Volvo para a América do Sul.

No Eletra, um motor diesel de 10 litros e 285 cv de potência, trabalhando em regime de rotação contínua, responde pelo funcionamento do gerador que transmite a energia para o motor elétrico.



Acreditou na sorte e...

Ter um caminhão da linha H na frota tem sido o desejo de muitos transportadores, desde o lançamento, em junho de 1999.

Imaginem ganhar um NH. Pois Alessandra Brandão, de Perderneiras, interior de São Paulo é a feliz ganhadora de um NH 380, Globetrotter. Esposa de um cliente Volvo, convenceu o marido a fazer o teste com os novos caminhões da Linha H. Na concessionária Lapônia, em São Manoel, também interior paulista, insistiu e assumiu ela mesma a boléia do caminhão. Resultado: ganhou o caminhão da promoção de lançamento dos novos veículos Volvo.

O lançamento dos novos caminhões Volvo reuniu mais de três mil clientes na fábrica em Curitiba, onde além de conhecer todos os detalhes do novo produto, os clientes tiveram, também, a oportunidade de dirigir o NH e o FH. Teste que continuou na rede de concessionários, sempre valendo um caminhão NH. No último mês de outubro, durante assembleia do Consórcio Nacional Volvo, em Porto Alegre, Alessandra acabou sendo a ganhadora e junto com o marido, foi buscar o prêmio na fábrica.



Volvo On Line

Top de Marketing para o FH12

O sucesso de vendas do FH12, a partir de sua nacionalização, no início de 1998, rendeu à Volvo do Brasil o prêmio "Top de Marketing" da Associação dos dirigentes de Vendas do Brasil - ADVB, seção Paraná. Primeiro caminhão com injeção eletrônica no mundo, o FH12 foi lançado na Suécia em 1993 e começou a ser comercializado no Brasil no ano seguinte através de importações.

Desde então vem batendo recordes de vendas e aceitação no mercado. Começou a ser produzido no Brasil a partir de março de 1998, após investimentos de 50 milhões de dólares em uma moderna fábrica de cabines, e mais 60 milhões de dólares na nova fábrica de motores. O case "FH12, o melhor caminhão do mundo, agora fabricado no Brasil", vencedor do Top de Marketing, conta como foi o lançamento do FH12 produzido no Brasil, que trouxe de volta às estradas a dupla de caminhoneiros Pedro e Bino, protagonistas da série Carga Pesada, que tinha como atores Stênio Garcia e Antônio Fagundes. Os dois estrelaram o comercial de 30" veiculado



Fazer legenda

em rede nacional de televisão.

Com vendas crescendo em torno de 235 % ao ano, o FH12 conta, desde junho, com um parceiro de peso, o NH12. Juntos eles formam a nova linha H de caminhões Volvo. Desde o lançamento, mais de 1200 unidades dos novos veículos foram comercializadas no mercado sul-americano. "O Sucesso da Linha H faz da Volvo candidata ao próximo Top de Marketing", aposta o diretor de Marketing Caminhões da Volvo do Brasil, Nilton Meira.

Voar no Mato Grosso: em ritmo de aventura

A Trescincio, de Cuiabá, não poupa esforços para levar a termo o compromisso do Voar - Volvo Atendimento Rápido, de oferecer o melhor atendimento emergencial do mercado brasileiro de caminhões. Vencendo as longas distâncias de sua área de cobertura, seus funcionários não hesitam em atravessar estradas alagadas, nas épocas de cheias (foto), que se transformam em tortuosos lamaçais (foto). Sempre que



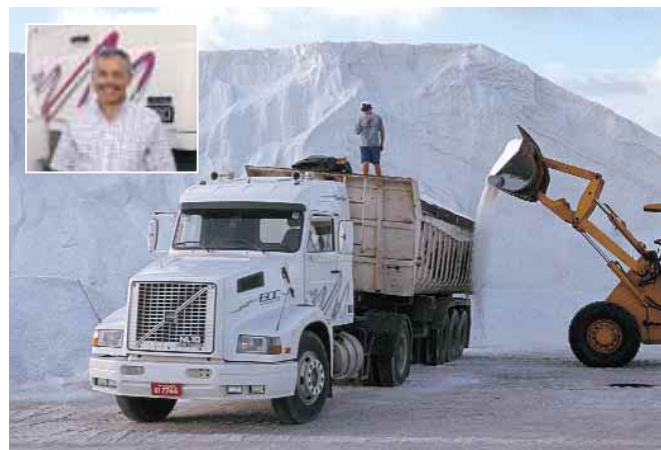
necessário, a Trescincio utiliza até mesmo aviões para chegar aos pontos de atendimento onde o acesso é difícil. O importante é estar junto ao cliente quando ele mais precisa. Este é o espírito do Voar.

Nova Kabi

Cresce a preferência de usuários de equipamentos especiais, como guinchos pesados e poliguindastes, por veículos Volvo. A confiabilidade e versatilidade dos caminhões da marca são fatores determinantes para este tipo de operação. A Kabi Indústria e Comércio, do Rio de Janeiro, possui tecnologia avançada, neste setor, e frequentemente implemen-



ta seus produtos em caminhões da marca, como o NL EDC da foto, com torre extensível pesada fornecida para o Auto Socorro Pégaso, de Belém-PA.



Mudança no bolso

"Do EDC para cá a mudança foi sensível, principalmente no bolso", afirma Cláudio Lima, diretor da Transpel Ltda, de Natal-RN, que já conta com nove unidades da marca na frota de 13 pesados. Operando no transporte e comércio de

combustível como TRR (Transporte Revendedor Retalhista), a Transpel distribui derivados de petróleo no Rio Grande do Norte, Alagoas e Maranhão. Para seu diretor, o Volvo "é um carro, dentro do mercado brasileiro, que mais nos dá rentabilidade".

Conquistando amigos

A Garitrans Transportes, de São Bernardo do Campo, dedica-se à distribuição de veículos novos em semi-reboques hidráulicos especiais. E a utilização de caminhões FH12 380 em sua frota tem favorecido a conquista de novos admiradores, como Márcio Enídio Siúves, de Pedro Leopoldo-MG, que lhes escreveu



mandando seus desenhos com o FH12 e semi-reboque carregado com chassis de veículos novos. Atendendo solicitação de seu diretor, Carlos Eduardo B. Leal, publicamos o desenho do Márcio nesta edição.



Mercúrio compra mais FH12

Com a recente aquisição de mais seis unidades dos caminhões Volvo FH12 junto à Dipesul, de Porto Alegre, a transportadora Mercúrio passa a contar com 12 unidades da marca. Na foto que registra a entrega das chaves dos seis FH12 (da esquerda para a direita) Luiz Gustavo Schmitz, gerente de Vendas da Dipesul, Luiz Orlando Fração, diretor de Operações da Mercúrio, Adir Luiz Fração, Diretor Presidente, e Da-



niel Leites, vendedor da Dipesul.

A Mercúrio possui certificação ISO-9002 e foi eleita a melhor transportadora rodoviária de cargas de 1998 pela revista Transporte Moderno, recebendo o troféu "Melhores do Transporte 1998". Com matriz em Porto Alegre, possui 71 filiais nas principais cidades do Centro e Sul do Brasil, além de uma filial no Ceará e outra em Buenos Aires, Argentina.

L180C para Tecflor



Desde julho a Tecflor Industrial S/A conta com uma carregadeira Volvo L180C

High Lift, equipada com garfo para tora, em operação em Posto da Mata, distrito de Nova Viçosa-BA, trabalhando no pátio da serraria, que utiliza eucalipto para fornecimento de matéria-prima para indústria de móveis. Na foto (da esquerda para a direita) os srs Peter Rogers, gerente de produção, Expedito, operador, e Jorge Pisani, gerente de suprimento.

49 Volvo para a Carris

Porto Alegre acaba de ganhar mais 49 ônibus Volvo, dentro de um processo de modernização do sistema de transporte urbano de passageiros de dar inveja a outras capitais brasileiras. Uma das mais tradicionais empresas de transporte urbano da cidade, a Carris, eleita a melhor empresa de transporte urbano de passageiros do País, come-

çou a colocar em operação, a partir de 18 de outubro, 42 novos Volvo B7R e 7 B10M articulados. Grande parte deles é equipada com ar condicionado, dentro do conceito dos "geladinhos", que estão fazendo escola na capital gaúcha, esbanjando conforto e segurança para os usuários do sistema de transporte urbano local.



50 anos em grande estilo

A empresa de ônibus Sulamericana, de Curitiba, comemora seus 50 anos em grande estilo, com a obtenção da certificação ISO 9002, que vem confirmar o elevado padrão de qualidade dos serviços oferecidos pela empresa. Novos veículos Volvo na frota proporcionam ainda mais conforto e segurança a seus clientes.



Poupa Ganha dá caminhão Volvo

"Ganhar um Volvo significa a conquista de uma nova vida, através da independência para gerir o próprio negócio", afirma Sílvio Leite, diretor do Grupo Meio Norte, responsável pelo Tele Bingo Poupa Ganha, que está distribuindo caminhões Volvo aos donos das cartelas contempladas.

"Até o final deste ano vamos sortear o total de 40 caminhões Volvo", afirma o empresário. Em cada sorteio são distribuídos

mais de 300 prêmios, entre caminhões, automóveis, residências e eletrodomésticos, além de prêmios em dinheiro. Caminhões Volvo e outros prêmios são entregues nos sorteios que acontecem em mais de dez estados das regiões Centro Sul, Nordeste e Sudeste brasileiras.



B12B da Viagens Costa para Di Camargo & Luciano

A dupla sertaneja Zezé di Camargo & Luciano não abre mão da qualidade, nas tournés que faz pelo Brasil para realizar seus shows em incontáveis cidades onde multidões de fãs os aguardam com ansiedade. Por isso, os cantores escolheram viajar com todo conforto a que têm direito, após cada apresentação, em um luxuoso ônibus Volvo B12B com car-



roceria Busscar de cinco estrelas (ar condicionado, videocassete, frigobar etc.) da Viagens Costa.



Desenhista

Venho através desta apresentar-lhes meu trabalho, editado em computador por minha pessoa. Sou desenhista há dez anos e tenho muita vontade de crescer no ramo. Gosto muito de caminhões Volvo, por isto venho presentear-lhes com meu desenho e, ao mesmo tempo, pedir-lhes que publiquem meu desenho na revista Eu Rodo. Desde já agradeço e fico à disposição de vocês para qualquer coisa.

Um abraço forte a todos que fazem a revista Eu Rodo. Grato,

Antonio Rossellmo de Britto Batista
Maracanãu-CE

História da Volvo

É com imensurável satisfação que venho parabenizar a revista Eu Rodo pela excelência editorial desta ferramenta de comunicação e marketing imprescindível a uma empresa do nível da Volvo.

De fato, o sucesso comercial dos produtos da marca, destacando os caminhões FH12 e NL EDC e, mais recentemente, os ônibus B7R, é uma prova incontestada da liderança tecnológica da Volvo e da utilização racional e competente dos instrumentos de marketing que, sem dúvida, vão garantir o sucesso também da nova linha H e demais produtos e serviços que a empresa oferece ao mercado.

Sou desenhista amador dos seus produtos e tenho acompanhado a evolução da marca há praticamente 15 anos, colecionando toda espécie de material que contenha alguma informação sobre a empresa. Por isto, gostaria muito de receber mais informações detalhadas sobre a nova Linha H (talvez uma edição especial de Eu Rodo). Isto me ajudará a dar continuidade a uma obra historiográfica encadernada (textos e desenhos) sobre a Volvo, que venho confeccionando manualmente há quase cinco anos.

Estou enviando, anexa, uma cópia de uma das páginas deste meu trabalho (desenho de minha autoria e texto elaborado a partir de dados da imprensa especializada e da própria revista Eu Rodo) que gostaria de ver publicada em uma das próximas edições.

Um abraço e votos de sucesso!

Allan Henderson Cardoso
Curitiba-PR



Comemorando o NH

A revista Eu Rodo me surpreende, a cada edição, com brilhantes reportagens que retratam a superioridade e a tecnologia de todos os produtos da Volvo, em especial o lançamento do NH.

Para comemorar este lançamento, envio, anexa, uma cópia (digitalizada) do desenho que fiz, de um NH, e ficarei amplamente satisfeito se o mesmo for publicado.

Agradeço desde já.

César Martins Silvério
Juiz de Fora-MG



Arte nas ruas de São Bento do Sul-SC

Desenho de Wilson Lopes, aluno do Colégio E. Celso Ramos Filho, de São Bento do Sul, em parede de proteção de uma construção na cidade, que é um importante pólo moveleiro do Estado de Santa Catarina.

Miniaturas motorizadas

Venho por meio desta encaminhar algumas fotos de miniaturas que confecciono em madeira sob escala 1:10. O Globetrotter da foto é equipado com rádio controle, com motor de 12 V, e faz manobras iguais ao modelo original: anda para frente, para trás, tem buzina e, o que mais se assemelha com o original é quando faz o "zerinho", manobra que leva o público ao delírio, feita por Aurélio Batista Félix, o criador da fórmula Truck.

Também confeccionei uma miniatura com motor a explosão, que chega a atingir 80 km/h. Aproveitei um chassi de um carro em escala de 1:8 e fiz as adaptações para o caminhão. Ficou um espetáculo.

Aproveito a oportunidade para solicitar alguns números que faltam para completar minha coleção da revista Eu Rodo.

Caso tenham disponível, gostaria de receber os desenhos em escala 1:10 da nova linha H, para que minhas miniaturas sigam rigorosamente a escala do produto.

Atenciosamente,

Mário Antonio Albertini
Regente Feijó- SP



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.

COLOQUE ESTE ADESIVO NO CARRO E O BRASIL NO CAMINHO DA SEGURANÇA. XI PRÊMIO VOLVO DE SEGURANÇA NO TRÂNSITO.

A VOLVO VAI PREMIAR AS MELHORES IDÉIAS, PROJETOS OU AÇÕES QUE TENHAM COMO OBJETIVO REDUZIR O NÚMERO DE ACIDENTES. O PRÊMIO VOLVO DE SEGURANÇA NO TRÂNSITO TEM SETE CATEGORIAS: **CIDADE, ESCOLA, ESTUDANTE, EMPRESA, IMPRENSA, MOTORISTA PROFISSIONAL E GERAL**, SENDO ESTA ÚLTIMA ABERTA A TODA A COMUNIDADE. OS VENCEDORES DE CADA CATEGORIA RECEBERÃO O **TROFÉU VOLVO DE SEGURANÇA NO TRÂNSITO**, UMA IMPORTÂNCIA EM REAIS EQUIVALENTE A **1.500 DÓLARES** E **UMA VIAGEM À SUÉCIA**. SERÃO CONSIDERADOS OS TRABALHOS DESENVOLVIDOS OU DIVULGADOS DE 1º DE JANEIRO DE 1999 A 15 DE MARÇO DE 2000. NÃO DEIXE DE PARTICIPAR. AJUDE A TORNAR O TRÂNSITO BRASILEIRO MAIS HUMANO.



MAIORES INFORMAÇÕES:

AVENIDA JUSCELINO KUBITSCHEK
DE OLIVEIRA, 2600 - CJC - 81260-900
CURITIBA - PARANÁ
TEL: (0XX41) 317-8296 - FAX: (0XX41) 317-8403
www.volvo.com.br

VOLVO

VOLVO

SERVIÇOS FINANCEIROS.

MUITO MAIS OPÇÕES PARA

VOCÊ SEGUIR

RUMO AO SUCESSO.

PLANOS DE AQUISIÇÃO VOLVO

Um verdadeiro leque de opções de financiamento elaboradas por especialistas na área de transporte, sendo a maneira mais eficaz de viabilizar a aquisição de um Volvo.

CONSÓRCIO NACIONAL VOLVO

A maneira mais segura de parcelar um Volvo, pois é garantido pela própria fábrica, tem a melhor taxa de administração do mercado, assembléias via satélite e planos de pagamento em até 100 vezes.

LEASING VOLVO

Contrato entre um arrendador e um arrendatário, funcionando como um aluguel. E, ao final do contrato, existem as opções de renovação do contrato, compra ou devolução do bem.

PLANOS DE MANUTENÇÃO VOLVO

Garantem serviços qualificados e peças genuínas, que mantêm a disponibilidade e o valor do seu investimento. Por um valor mensal fixo, a Volvo Serviços Financeiros cuida dos riscos e da burocracia. E você do seu negócio.

Linha Direta Cliente: (0XX41) 317-7797

O SEU SUCESSO É O NOSSO COMPROMISSO.

VOLVO
Serviços Financeiros

