

Volvo

Eu Roddo

PUBLICAÇÃO DA VOLVO DO BRASIL VEÍCULOS LTDA. ♦ 2000 ♦ ANO XV ♦ Nº 88

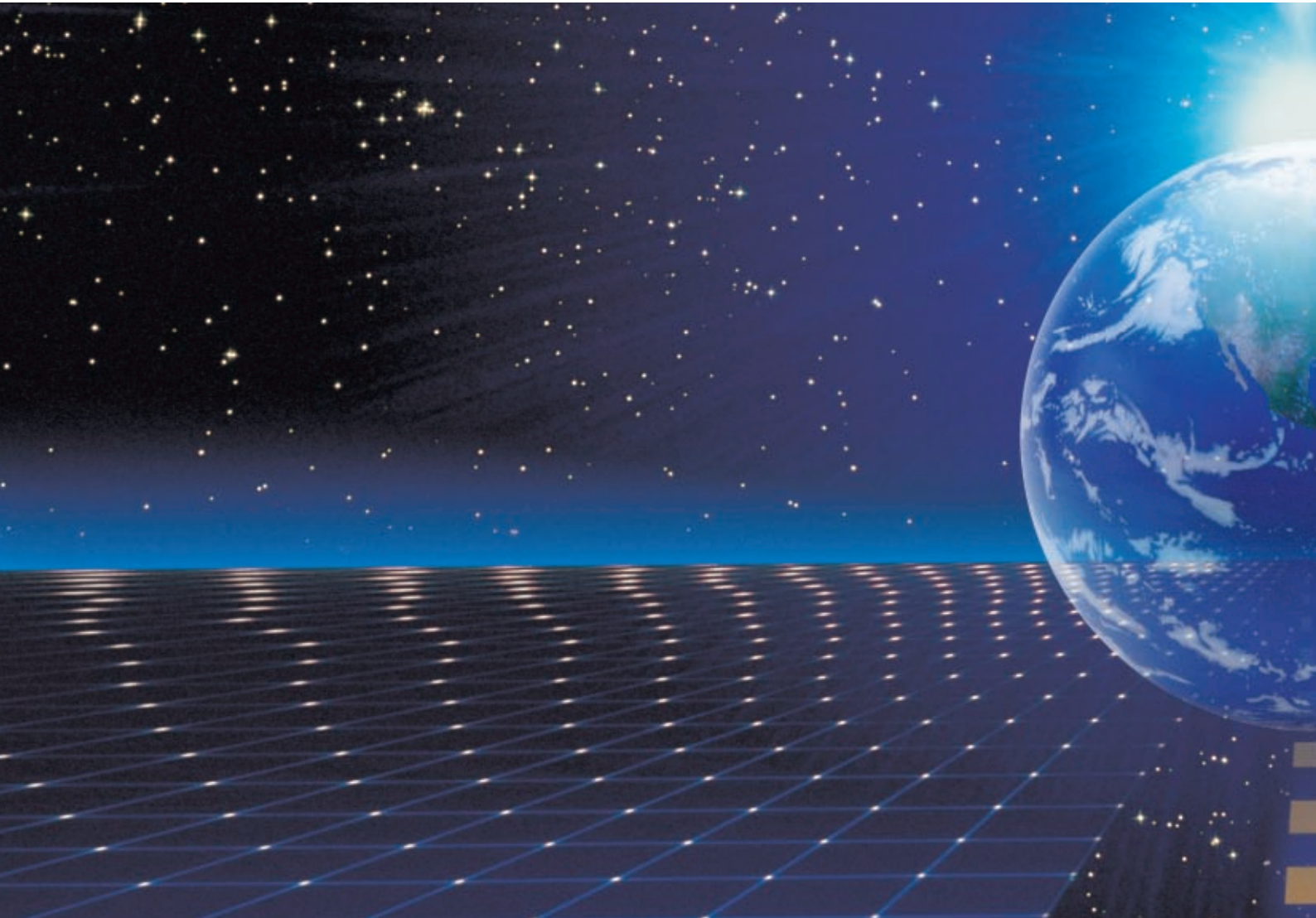


FH e NH:
os conquistadores

Estreia no Brasil
o B7R Piso Baixo



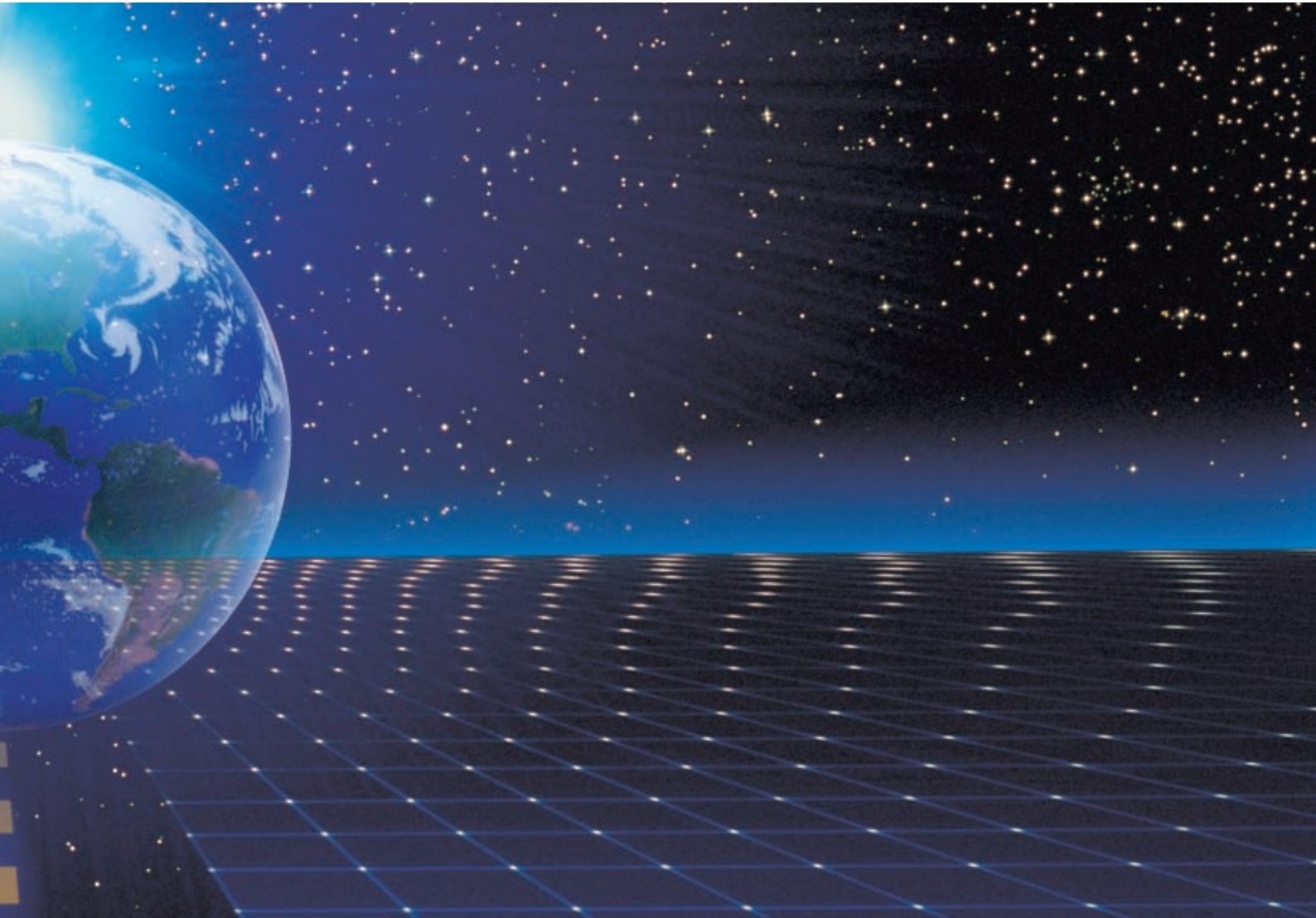
VOLVO. CONSTRUINDO O



O SEU SUCESSO É O NOSSO COMPROMISSO.

Em qualquer lugar do mundo a Volvo é sinônimo de futuro. Isso porque a marca simboliza os principais valores necessários para um desenvolvimento sustentado: qualidade, segurança e cuidado com o meio

FUTURO TODOS OS DIAS.



ambiente. E para estar sempre à frente a Volvo investe em novas tecnologias e oferece as mais modernas soluções em produtos e serviços para transporte. Volvo. Tudo o que você precisa para chegar ao futuro.

VOLVO

12
Aliança entre
Volvo e Renault

14
B7R Piso Baixo

16
Grupo
Cidade Azul

22
Carris: melhor
empresa de
transporte
público do País

24
Vikings
conquistam
mercado de
usados

26
NH12 380:
tecnologia que
atrai clientes

28
Planos de
Manutenção

32
Volvo On Line

34
Caixa Postal



FH12: o melhor caminhão do mundo

Pela segunda vez, o FH12 é eleito o melhor caminhão do mundo, pela imprensa especializada europeia. E os clientes confirmam, pela preferência.

Pág. 5

De herói de guerra à relíquia em ação



Verdadeira relíquia da história naval brasileira, o rebocador Laurindo Pitta conduz os turistas à Ilha Fiscal, no Rio de Janeiro. Com motor Volvo Penta.

Pág. 18

Passaredo: de olho no futuro



Colocando em prática hoje sua visão do amanhã, a Passaredo aposta em ônibus de alta tecnologia e aviões para criar o intermodal de terra e ar.

Pág. 20



Revista editada pela Volvo do Brasil Veículos Ltda.

Avenida Juscelino Kubitschek de Oliveira, 2600 - CIC
Cx Postal 7981
CEP 82260-900
Curitiba, PR
Telefone:
41 317 8633 PABX
Fax: 41 317 8403
www.volvo.com.br

Editor Executivo:

Solange Fusco

Editor

Responsável:

Valter Viapiana
(MTB 3418/13/29)

Redação:

Lutz Carlos Beraldo
e Valter Viapiana

Projeto Gráfico:
Saulo Kozel Teixeira

Foto de capa:

Ito Cornelisen

Fotos:

Ito Cornelisen e

Silvio Aurichio

Diagramação e

Editoração:

Tempo Integral

Editora Ltda.

Fotolitos:

Newlaser

Impressão:

Posigraf

Tiragem:

30.000 exemplares

Filiada à Aberje

Articulados Volvo em ação na Rodovia Anchieta

Foto Osvaldo Palermo



Reconstruir o trecho da Rodovia Anchieta destruído pelas chuvas do verão foi um desafio vencido com a ajuda dos caminhões articulados Volvo A25 e A25C.

Pág. 30



FH12

eleito o melhor
caminhão do mundo
pela imprensa
européia e...
pelos clientes



Pela segunda vez, o caminhão FH12 da Volvo conquista o prêmio "Truck of The Year", concedido pela imprensa especializada europeia. Ele não é só o melhor caminhão do ano 2000, está se consagrando também como o preferido dos clientes que buscam a melhor tecnologia em transporte de cargas.

Se ainda

havia alguma dúvida que o FH é o melhor caminhão do mundo, agora não há mais. O mais cobiçado e reconhecido prêmio da indústria mundial de caminhões é do Volvo FH12, que consolida sua

posição. Com a conquista do prêmio "Truck of the Year", recebido durante a Feira de Transportes de Amsterdã, na Holanda, na primeira semana de fevereiro, a Volvo é o primeiro fabricante mundial de caminhões a ganhar esse prestigiado prêmio cinco vezes. E o FH12 é o primeiro a ganhar duas vezes o prêmio de caminhão do ano.

Líder em economia

"Os numerosos testes realizados pela imprensa em toda a Europa mostraram que o Volvo FH12 não é somente um caminhão extremamente confortável e seguro de dirigir, mas também altamente rentável para os seus proprietários, pois é líder absoluto em economia de combustível em toda a Europa", afirmam os membros do júri do "Caminhão do Ano".

"Em todos os aspectos, a maioria dos jurados considera que o caminhão Volvo FH12 é no momento o melhor caminhão do mercado mundial, em parte pelo fato de ser o mais refinado e já testado caminhão do mundo, mas principalmente porque introduziu um novo conceito no transporte de cargas e mais de 150 mil unidades já foram vendidas até agora. Se os seus "irmãos" NH, FM e VN forem incluídos, esse



O presidente da VTC, Karl-Erling Trogen, recebe o prêmio "Truck of the Year" em Amsterdã

número atinge a extraordinária marca de 230 mil veículos vendidos", acrescenta o júri.

Lançado na Europa no final de 1993, o FH foi o primeiro caminhão mundial da marca. Desde então, conquistou

10 prêmios internacionais, entre os quais o "Truck of The Year 1994" (Europa), o "Pistão de Ouro" para o melhor motor (D12A), na Suíça, além de "Caminhão do Ano" na Polônia, em Portugal, na França e na Finlândia, em 1994, e "Caminhão do Ano" na Polônia e na África do Sul em 1995.

Presença mundial

Hoje os FH12 estão presentes em todos os mercados da Europa Ocidental, na maior parte dos países da Europa Oriental, em diversos países da Ásia, América do Sul, África e na Austrália.

O FH12 começou a ser importado pela Volvo do Brasil em janeiro de 1994, ano em que vendeu mais de 400 unidades – o dobro da previsão inicial. O sucesso das vendas em nosso país e na América do Sul levou a Volvo do Brasil a investir 50 milhões de dólares na construção de uma fábrica de cabines, para começar a produzir o FH brasileiro a partir de março de 1998.

Em 1999, a série FH12 englobou vários aprimoramentos. Além de um novo trem de força, passou a contar com um sistema eletrônico completamente novo e um computador de bordo sem concorrentes. Essa geração chegou ao mercado com a

O maior prêmio para a marca é o reconhecimento dos clientes: o FH12 mostra ser o caminhão ideal para empresas de pequeno, médio e grande porte, em diversos tipos de operação



A Scapini, de Lageado-RS, utiliza os FH12 para oferecer soluções personalizadas a clientes exigentes como Phillip Morris, Santhe e Parmalat

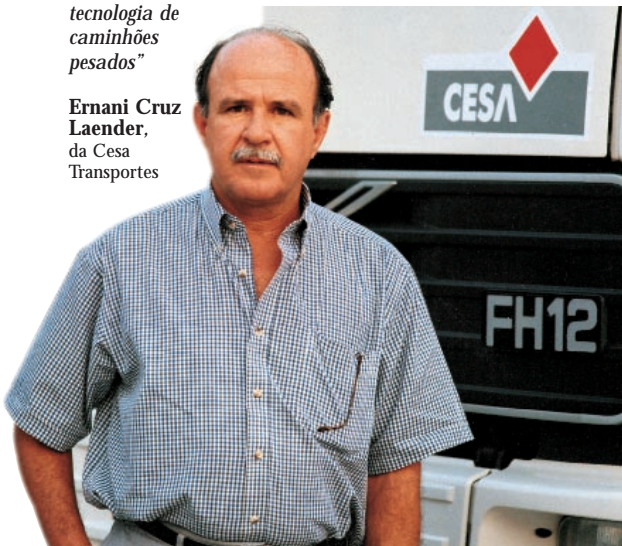
nova linha H, lançada pela Volvo do Brasil, formada pelos caminhões NH, de cabine convencional e FH de cabine avançada. Ao todo foram mais de 85 milhões de dólares em investimentos para desenvolver a nova linha de caminhões, além de outros 20 milhões de dólares em

uma nova linha de montagem para os motores eletrônicos D12C, de novíssima geração e 40 milhões de dólares na usinagem dos blocos para esse motor que agora passam a ser produzidos no Brasil.

‘Caminhão do Ano 2000’ na Europa é o mesmo que produzimos no Brasil para o mercado sul-americano”, afirma o Presidente da Volvo do Brasil, Ulf Selvin. “O FH12 e o NH12 são os caminhões que apresentam a mais avançada tecnologia

“A Volvo tem o que há de melhor em tecnologia de caminhões pesados”

Ernani Cruz Laender,
da Cesa Transportes



Prêmio é dos clientes

“Estamos extremamente orgulhosos pelo novo FH12 ter conquistado mais uma vez o título de “Caminhão do Ano”. Esse prêmio confirma que estamos trabalhando dentro dos valores certos para nossos clientes”, comentou o Presidente da Volvo Truck Corporation, Karl-Erling Trogen, ao receber o troféu em Amsterdã, no início de fevereiro, acrescentando que “os verdadeiros ganhadores desse prêmio são os clientes, que dia a dia confiam na eficiência dos caminhões FH12”.

“O FH12 ganhador do prêmio



Na Plácido e Silva; robustez no transporte fora-de-estrada

para o transporte de cargas em todo o mundo”, declara Selvin.

Frotistas querem o melhor

Mas o maior prêmio para a montadora está no reconhecimento dos clientes, na constatação de que seu produto é um elo vital na parceria de sucesso, contribuindo para que seus clientes atinjam os melhores resultados. “A globalização já chegou ao transporte de cargas, exigindo cada vez maior produtividade”, observa Ernani Cruz Laender, Diretor Superintendente da Cesa Transportes, de Pedro Leopoldo-MG.

A **Cesa Transportes** é uma das dez maiores empresas de transportes do país e optou, recentemente, pela compra de 50 caminhões FH12 380 depois de fazer vários estudos de mercado e constatar que “a Volvo tem o que há de melhor em tecnologia de caminhões pesados”.

Assim como ela, a **Marbo Logística Integrada**, empresa do Grupo Martins (uma das quarenta maiores empresas privadas do país, com faturamento anual de 1 bilhão de dólares), de Uberlândia, incorporou 30 cavalos mecânicos FH12 380, há um ano, “em função da experiência positiva que tivemos com a marca”, segundo Carlos Carrijo, Diretor de Logística da empresa. A Marbo já conta com 230 caminhões Volvo na frota de 550 cavalos mecânicos que movimenta 750 semi-reboques para atender clientes como Gessy Lever, Nestlé e outros grandes fabricantes de bens de consumo que vão de eletrodomésticos a computadores e medicamentos, em um total superior a 13 mil itens.

Grandes e pequenos

Seria necessária uma edição especial de *Eu Rodo* para citar todas as grandes empresas que passaram a optar pelos FH12, como a mineira **Expresso Figueiredo**, as gaúchas **DM**, **Mercúrio**, **Bertolini**, **Rodosino** além da **Transportadora Americana** e **Conventos**, as paranaenses **Buturi**,

VOLVO GANHA TESTE TRANSEURO

“Desafio do Milênio” contra todos os principais fabricantes da Europa

O Teste TransEuro é a prova comparativa mais longa entre cavalos-mecânicos. A 20ª edição foi especial de diversas formas: índice de produtividade para distinguir um único vencedor; os fabricantes escolheram o caminhão com o qual participaram; teve a maior participação de todas as provas até agora (8 fabricantes); e foi o “Desafio do Milênio”!



Concorrendo com sete marcas de caminhões o FH12 foi o melhor no Teste TransEuro

O Teste TransEuro é organizado anualmente por uma série de revistas de caminhões da Europa. Concorrendo com sete marcas de caminhões, o Volvo FH12 venceu a prova realizada no final de 1999. Os caminhões participantes percorreram uma distância de 1.800 quilômetros, entre Antuérpia, na Bélgica, e Milão, na Itália. O consumo de combustível, a velocidade

média e peso do chassi foram computados segundo uma fórmula de produtividade pré-determinada. O FH12 venceu o teste, destacando-se como o melhor no quesito consumo de combustível.

“Ficamos felizes e orgulhosos com a vitória no Teste TransEuro deste ano. Isso é mais uma prova da competitividade do FH. O nosso modelo FH vem fazendo grande sucesso com os clientes em todo o mundo. Desde o lançamento do modelo, em 1993, já vendemos 150.000 unidades em cerca de sessenta países”, diz Karl-Erling Trogen, Presidente da Volvo Truck Corporation.

Resultados do Teste TransEuro de 1999:

Caminhão	Índice	Consumo L/100/km	Velocidade média/km/h	Peso
Volvo FH12 420	85.23	36.67	78.07	7300
MAN F2000 460	84.16 – 1,3%	38.08	79.32	7240
DAF 480 95XF Space Cab	83.81 – 1,7%	37.76	78.55	7280
M-B Actros 400	83.67 – 1,8%	37.29	77.00	6980
Scania P124 420 “Euro3”	82.19 – 3,6%	37.89	76.96	7140
Renault Premium 400	80.30 – 5,8%	38.53	75.53	6800
Foden Alpha 2000 380	79.64 – 6,6%	38.72	75.36	6880
Iveco EuroTech Cursor 430	79.51 – 6,7%	39.78	77.33	7080



Na TA – Transportadora Americana, os FH12 são peça-chave de um eficiente sistema de logística a serviço dos clientes

Transpiotto, Rodomodal, Machiavelli, Coamo, Cimento Rio Branco, as paulistas **Sopro Divino, Frigorífico Bertin, Anacirema** e outras tantas por este Brasil afora. Mas seus atributos de avançada tecnologia, robustez e economia em todos os aspectos – de combustível à manutenção – também atraem pequenos e médios empresários e caminhoneiros autônomos como Joel Santana, da **J. Santana**, de Curitiba, que conta com um FH12 na frota de três Volvos.



Disponibilidade garante a eficiência das empresas de logística como a Irapuru

Também os pequenos empresários da **CEASA** de São Paulo usam o FH12 para buscar frutas na Argentina, Paraguai, Uruguai e Chile, como é o caso da Transportes **Sobral & Rocha**, que já tem seis FH na frota de 30 caminhões, a **Remoli & Cia**, que possui quatro FH12 na frota de seis caminhões, a **Difar Comércio, Importação e Exportação**, que conta com oito FH12 na frota de 12 caminhões, ou a **Haydarfruit Comércio e Importação**, com oito FH12 na frota de 15 caminhões.

Na verdade, só para mencionar os grandes empresários que possuem FH12, teríamos que contar com uma edição especial. E para mencionar os pequenos e médios seriam necessárias várias edições. Assim, procuraremos apresentá-los, aos poucos – grandes e pequenos – em diversas matérias, nas próximas edições, nos próximos meses, anos... ◆

A Transportadora **Mercúrio**, de Porto Alegre, utiliza os FH12 para o transporte de produtos industrializados entre as regiões Sul/Sudeste e os países do Mercosul



NH

A porta de entrada foi a Feira de Amsterdã, na Holanda. O NH foi o caminhão mais visitado entre todas as marcas e se transformou na maior atração da feira.

O mercado de caminhões da Europa é reconhecido como o mais competitivo do mundo. A disputa entre as marcas européias para conquistar a preferência dos clientes é muito acirrada. Muito mesmo! Mas um estrangeiro, desenvolvido no Brasil, feito em Curitiba, na fábrica da Volvo, mostrou que é bom de

briga. Estamos falando do NH12, cabine convencional, ou carinhosamente conhecido como "narigudo", que estreou na Europa no último mês de fevereiro, durante a RAI – Feira de Amsterdã, na Holanda. É nesta feira que as grandes novidades tecnológicas do mundo dos transportes são apre-

sentadas aos clientes do velho continente.

Ele chegou como debutante... E fez bonito na mais importante feira de tecnologia para transporte da Europa. Foi a primeira vez que um caminhão Volvo produzido no Brasil participou de um evento internacional do outro lado do Atlântico. Os primeiros comentários eram de espanto, afinal, que "pretensão" o NH querer disputar o mercado europeu, dominado pelos caminhões com cabine avançada.

Tão logo o pano que o cobria foi retirado, na abertura da feira, o

conquista a Europa



O presidente da Volvo do Brasil, Ulf Selvin, apresentou os novos NH brasileiros na feira de Amsterdã, na Holanda

espanto deu lugar ao contentamento. Principalmente para os clientes de aplicações como construção, madeira, entre outros, em que não é atingido o limite máximo de comprimento do veículo, que há muito esperavam por um caminhão com essa vocação. O resultado foi o NH se transformando na maior atração da feira. Mas não só atraiu visitantes, atraiu também compradores: 40 foram vendidos.

Plataforma global –

Lançado no mercado sul-americano em meados de 1999, o NH12 foi desenvolvido com base na família global de caminhões Volvo. Cerca de 90% dos seus componentes são comuns às séries FH e FM. É também um parente próximo do VN, disponível apenas no mercado norte-americano, onde tem sido um sucesso de vendas.

Parte de uma plataforma global de produtos, o NH12 está ampliando a área de atuação da Volvo do Brasil para além da

América do Sul. Os caminhões produzidos aqui já despertam interesse de clientes de todo o mundo. Somente para o Marrocos, na África, a Volvo está exportando cerca de 400 caminhões NH12.

Os primeiros caminhões – prontos para embarcar – foram embarcados no final do ano passado e começaram a ser montados no mês de março. E a Volvo quer atender, ainda este ano, outros países africanos. Os países do Oriente Médio também terão o NH12 produzido no Brasil durante o ano 2000.

Mas a principal meta é comercializar este produto na Europa. O primeiro passo nesse sentido já foi dado, com a apresentação do NH na Feira de Amsterdã, onde as vendas surpreenderam a própria Volvo. Alemanha, Espanha, França, Bélgica, Holanda, além de países do Leste Europeu e da Escandinávia são os mercados que mais têm demonstrado interesse pelo produto feito no Brasil. ◆

Volvo junta forças com Renault V.I./Mack

A Volvo e a Renault anunciaram a conclusão das negociações entre as empresas para a formação de uma aliança que cria o maior fabricante de caminhões pesados da Europa e o segundo maior do mundo. Pelo acordo, a Volvo troca 15% das suas ações por 100% das ações do negócio de caminhões da Renault.



Louis Schweitzer, CEO da Renault e Leif Johansson, CEO da Volvo, anunciam acordo entre as duas montadoras

Essa aliança duplicará os volumes do negócio de caminhões da Volvo e fortalecerá a presença global da marca, criando oportunidades para os clientes, funcionários e acionistas.

O negócio refere-se à divisão de caminhões da Renault, incluindo a Mack dos Estados Unidos. A divisão de ônibus da Renault não faz parte do acordo fechado entre as duas montadoras. Também não está incluída na transação a participação da Renault na Nissan Diesel do Japão.

Aliança Estratégica

Com a Renault V.I./Mack, a Volvo torna-se o maior fabricante de caminhões pesados da Europa e o segundo maior do mundo. A Volvo e Renault juntas passam a ter uma participação de mercado no segmento de caminhões pesados de aproximadamente 28% na Europa e 24% nos Estados Unidos.

No ano passado, a Volvo fechou acordo estratégico de cooperação na área de caminhões e ônibus com a Mitsubishi Motors Corporation. O negócio com a montadora

japonesa, combinado com Renault/Mack, cria condições para expansão global da Volvo, não só em mercados estabelecidos como em novos mercados.

Segundo Leif Johansson, Presidente mundial da Volvo, as duas marcas se complementam em termos de produtos e área de atuação. Com isso, a Volvo praticamente dobra sua participação nos Estados Unidos e fortalece sua posição no Sul da Europa e Norte da África. "O acordo agora fechado, mais o já existente com a



Mitsubishi, aumenta a competitividade da Volvo no segmento de caminhões médios e em motores diesel”, afirma.

Ainda segundo Leif Johansson, a Mack é o parceiro ideal para dar continuidade à expansão da Volvo no mercado de caminhões americano. “A Mack é uma das marcas mais fortes da indústria mundial e produz seus próprios motores, o que é muito importante para a Volvo. Pretendemos ganhar maior peso crítico em motores, o que nos permite fazer investimentos agressivos para melhor atender às exigências dos clientes e da sociedade”, afirma Johansson.

“Recebo a Renault como um grande acionista da Volvo. A Renault contribui para uma maior estabilidade e – com a sua competência industrial e experiência em caminhões – poderá dar uma contribuição positiva para o crescimento da Volvo. A diversidade que a Volvo ganha com essa aquisição é muito valiosa para o esforço de nos tornarmos um fabricante de veículos de transporte global, com liderança mundial”, ressaltou Johansson.

Para o Presidente da Renault, Louis Schweitzer, as duas marcas juntas vão permitir a longo prazo crescimento e lucratividade tanto para marca sueca quanto para

Renault, bem como para os clientes e funcionários. “A Renault, com sua participação na Volvo, desempenhará um importante papel no futuro da Volvo, garantindo, a longo prazo, a sua presença histórica no setor de caminhões sob condições ideais. A Renault está comprometida com uma estratégia global de rentabilidade e crescimento. Através da sua aliança com a Nissan, a aquisição da Dacia, e seu crescimento internacional, a Renault tornou-se um dos participantes-chaves na indústria automotiva internacional. O negócio de caminhões faz parte integrante dessa estratégica”, afirma.

Passo para o futuro

A possível integração da Renault V.I./Mack representa um passo importante em direção aos objetivos da Volvo de criar um grupo efetivo de empresas. “A possível integração Renault V.I./Mack fortalece a Volvo no sentido de criar valor agregado cada vez maior para concessionários e clientes”, afirma Leif Johansson.

“As três marcas – Volvo, Renault e Mack – serão mantidas separadas em suas redes de distribuição. A Volvo terá agora uma posição mais forte diante dos seus concorrentes, bem como uma substancial economia de escala em

seu sistema industrial. As operações da Volvo e Renault V.I./Mack referentes a trem-de-força, compras e desenvolvimento do produto serão fundidas a fim de conseguir maior sinergia possível. Esses fatores em conjunto ajudarão a criar melhores condições para crescimento e rentabilidade, bem como para criar valor agregado para os clientes”, afirma o presidente da Volvo.

Renault V.I./Mack

A Renault V.I., incluindo a Mack, é atualmente o quarto maior fabricante de caminhões do mundo, com vendas em 1999 que totalizam aproximadamente 70.000 caminhões pesados e 9.000 caminhões semipesados. A Renault V.I./Mack detém posições fortes nos mercados de caminhões na França e Sul da Europa, bem como na América do Norte. A participação da Renault V.I./Mack nos mercados de caminhões pesados chega a cerca de 13% tanto na Europa como na América do Norte.

Na Europa, a Renault V.I. recentemente investiu em programas de novos produtos relativamente a caminhões pesados e semipesados. Desde 1996, a Renault V.I. lançou novos caminhões pesados “Premium” e “Kerax” na Europa, e também o caminhão semipesado “Midlum”. ◆

Com o negócio com a Renault V.I./Mack, a Volvo torna-se o maior fabricante de caminhões pesados da Europa e o segundo maior do mundo



B7R PISO BAIXO: mais conforto no trânsito urbano

A Volvo é a primeira a produzir no Brasil ônibus com piso baixo. O embarque e desembarque de passageiros é feito praticamente no mesmo nível do meio-fio. Com portas largas e sem degraus, o B7R Piso Baixo chega ao mercado para garantir mais qualidade de vida aos usuários, principalmente idosos, crianças, deficientes...

Ele já circulou discretamente pelas ruas de Belo Horizonte, entre dezembro do ano passado e janeiro deste ano. Estava passando pelo mais difícil dos testes: a aprovação pelos usuários. Tirou nota 10 em todos os quesitos. Depois, em

Curitiba, foi apresentado para a imprensa, em janeiro, na Praça Rui Barbosa, um dos principais terminais do sistema de transporte urbano de passageiros da cidade. Retornou a Belo Horizonte, que é a primeira cidade do Brasil a criar

uma legislação obrigando a adoção de ônibus com piso baixo, onde vem recebendo constantes elogios dos passageiros. É tão inovador e eficiente que o início de sua comercialização, previsto para maio/junho próximos, está sendo aguardado com ansiedade por empresários do setor e por diversas cidades do Brasil e América do Sul preocupadas em oferecer mais qualidade de vida para os usuários de transporte urbano.

O B7R Piso Baixo, construído a partir do chassi do ônibus B7R, já consagrado no mercado, apresenta um sistema de "ajoelamento", que o faz abaixar, ao estacionar, ficando a apenas 30 centímetros do solo, ou seja, 15 cm acima da guia do meio-fio da calçada. Esse recurso, aliado às portas largas, de 110 cm, em ambos os lados, facilita o embarque e desembarque de passageiros e permite que o veículo opere em paradas situadas em ambos os lados das ruas onde trafega, resultando em maior velocidade média final.

Ônibus inteligente

O modelo apresentado em Curitiba, com carroceria Busscar,

possui duas portas no lado direito e duas no lado esquerdo. As portas frontal e central do lado direito não possuem degraus, com o piso do veículo ao nível do embarque, da mesma forma que a porta central do lado esquerdo. Apenas a porta traseira do lado direito possui degraus. Opcionalmente o veículo pode ter até cinco portas – duas no lado esquerdo e três no lado direito.

O sistema de nivelamento do B7R Piso Baixo é inteligente: com o ônibus em movimento, o piso fica a 370 mm do solo e, ao estacionar, baixa automaticamente para 300 mm, praticamente o mesmo de um automóvel. Quando em operação, pode ter seu piso elevado para até 420 mm, para vencer obstáculos como lombadas muito altas, por exemplo. O veículo “recusa-se” a andar se alguma porta estiver aberta, graças a um sistema de bloqueio de mobilidade conjugado às portas, evitando o risco de pessoas ficarem “penduradas” no lado de fora – cena freqüente em muitas cidades brasileiras – com risco de vida e acidentes de trânsito.

Facilidade de acesso

O fato de possuir acesso rebaixado e sem degraus torna o B7R Piso Baixo especialmente adequado para atender, por exemplo, deficientes físicos que usam cadeiras de rodas. Pensando nisso, o projeto contempla também dois lugares

para este tipo de usuário, em sua parte central, onde o embarque e o desembarque podem ser feitos sem dificuldades tanto pelo lado direito como pelo esquerdo, já que os dois acessos centrais não têm degraus.

“A Volvo é uma fábrica de soluções em transporte e tem vasta experiência no desenvolvimento de produtos inovadores para o transporte urbano de passageiros, sendo a única a produzir no Brasil veículos revolucionários como o biarticulado, por exemplo. Nossa preocupação maior é oferecer produtos que proporcionem qualidade de vida para os usuários a custos competitivos para os operadores, atendendo as normas de proteção ambiental brasileiras e mundiais”, afirma o Diretor de Ônibus da Volvo do Brasil, Oswaldo Schmitt.

Conforto e segurança

A caixa de câmbio automática de quatro velocidades e a direção hidráulicamente assistida resultam em maior comodidade para o motorista, reduzindo significativamente seu nível de *stress*, considerando que, em um veículo com câmbio manual, um motorista de ônibus chega a trocar de marchas mais de 6 mil vezes ao dia. “Motorista sem *stress*, significa mais segurança para os passageiros”, comenta Schmitt.

A suspensão, inteiramente a ar, associada ao retarder hidrodinâmico



Abaixando-se automaticamente ao estacionar, o novo B7R permite acesso mais fácil e rápido dos passageiros, o que melhora a velocidade média final das linhas onde opera

que atua reduzindo a velocidade do veículo momentos antes dos freios convencionais, tornam o novo ônibus especialmente confortável para os passageiros, evitando solavancos em cada parada. O B7R Piso Baixo possui ainda sistema de freios com regulagem automática. “É o freio mais potente do mercado em sua categoria, garantindo maior segurança operacional”, acrescenta Schmitt. Opcionalmente, o B7R Piso Baixo pode ser equipado com ar-condicionado.

Características

O novo B7R é um ônibus com capacidade para 18 toneladas, tem motor diesel de última geração de 230 cv a 2200 rpm e torque de 824 Nm entre 1500 a 1900 rpm. Possui eixo traseiro com diferencial ajustado às necessidades do transporte urbano, ou seja, com boa velocidade média e excelente capacidade de subida de rampas.

Pode transportar de 65 a 100 passageiros por viagem, conforme o *layout* escolhido pelo transportador: a carroceria pode ter as seguintes dimensões: 12 a 12,6 m de comprimento, 2,50 a 2,60 m de largura, 3 a 3,40 m de altura externa e 1,90 a 2,90 m de altura interna. O vão livre das portas é de 1,10 m, para facilitar o fluxo de passageiros. O número de assentos pode variar de 32 a 42, conforme o *layout* interno. Além de motor de 230 cv, o modelo Piso Baixo pode ser especificado com motorização de 285 cv, para atender cidades que exijam potência maior em função de inclinações decorrentes de uma topografia mais acidentada. ♦

PISO BAIXO É TENDÊNCIA MUNDIAL

Buenos Aires já definiu em legislação a obrigatoriedade de ônibus com pisos mais baixos, há cerca de dois anos. Belo Horizonte é a primeira cidade brasileira a adotar legislação semelhante. “Na verdade, sistemas semelhantes já são bastante utilizados em diversas cidades dos Estados Unidos e da Europa”, informa o Diretor de Marketing de Ônibus da Volvo, Oswaldo Schmitt.

Acrescenta que os ônibus com piso baixo “representam uma tendência mundial das cidades para que possam oferecer transporte de passageiros mais confortável e eficiente, estimulando as pessoas a deixarem de usar seus carros nos grandes centros, melhorando, conseqüentemente, o fluxo de trânsito, os níveis de poluição e a segurança dos usuários”.

Ao encomendar a primeira unidade, que ainda estava em fase de homologação quando esta reportagem foi concluída, Belo Horizonte “sai na frente, sendo a primeira cidade brasileira a definir em lei a exigência de ônibus com piso baixo. Mas essa tendência já se manifesta em diversas outras capitais e cidades de médio e grande porte de todo o país”, observa o executivo.

Grupo Cidade Azul:

O Grupo Cidade Azul, de Rio Claro-SP, é um bom exemplo de empresa familiar bem-sucedida: fundado pelos irmãos Mário e Júlio Sasaki, em 1962, compreende hoje as empresas Viação Cidade Azul, com frota de 100 ônibus, e a Expresso Limeira, com 150 caminhões, sendo administrada pelos filhos dos fundadores, Mark Sakae Sasaki e Ney Seith Sasaki.

Fundada como Viação Cidade Azul, desenvolveu-se no transporte intermunicipal de passageiros fazendo a ligação rodoviária entre Rio Claro e São Paulo, Limeira, Campinas, Santos, São Vicente, Praia Grande e Piracicaba. No transporte urbano, atende as cidades de Limeira e Iracemápolis. Faz ainda fretamento para empresas e escolas, como a Tigre, Agroceres, Sibelco e a Unimep, além de viagens de turismo para diversos pontos do país.

Cargas

No transporte de cargas, a Expresso Limeira deu um salto significativo ao adquirir a Rodotigre, empresa do grupo Tigre, de Joinville, que tem sua maior fábrica em Rio Claro e preferiu terceirizar a atividade transportadora para se concentrar em sua especialidade. Hoje opera Rio Claro, Camaçari-BA, Rio de Janeiro-RJ e Joinville-SC, onde estão as quatro fábricas da Tigre.

Em fevereiro de 1999, a Expresso Limeira adquiriu seu primeiro FH12 380, para avaliação dentro de seu plano de renovar toda a frota de caminhões adquiridos junto à Rodotigre. "Estamos muito contentes com o FH. Entrou em operação na linha de Rio Claro a Joinville e está apresentando óti-

500 voltas ao mundo por ano

Ao completar 38 anos de atividade, a empresa de Rio Claro-SP, fundada pelos irmãos Mário e Júlio Sasaki, comemora números dignos das mais tradicionais empresas de grande porte do país.

mos resultados. Ele é visivelmente mais econômico que o concorrente, com extraordinário conforto e baixa manutenção”, relata Celso Moraes, Diretor de Operações.

A atividade de transporte de cargas envolve, além dos produtos Tigre, a distribuição de cargas fracionadas e encomendas expressas. Nesta área atende também empresas como Agrocere, Fundação Tupy, Pincéis Tigre, Brascabos/Brasmotor, Edra, Crio e Três Fazendas, entre outras. Além da frota própria, a empresa conta com cerca de 550 agregados para movimentar cerca de 150 mil toneladas ao ano.

Passageiros

No transporte de passageiros, a empresa conta com frota de 100 veículos, sendo aproximadamente 50% Volvo. “Adquirimos o primeiro ônibus Volvo em 1982 e ele mostrou-se excelente operacionalmente e um produto de boa comercialização na hora da revenda”, avalia o diretor. Mais recentemente, a empresa comprou três unidades do B7R para operar entre Rio Claro e Limeira, sua linha de maior demanda, onde transporta

60% do volume de passageiros, fazendo 23 viagens diárias.

“Encontramos o carro perfeito para esta linha, com sua potência de 285 cv e excelente nível de conforto para os passageiros. São carros equipados com ar-condicionado, onde coloco 46 passageiros com poltronas *soft*, TV e tolete”, explica Celso Moraes, destacando que a empresa prima pela política de oferecer qualidade, conforto e segurança aos seus clientes. “Trato meus clientes com dignidade. Desde 1992 passamos a oferecer ar-condicionado nos veículos, pois os clientes estão cada vez mais exigentes e merecem ser tratados com respeito. Afinal, eles são a razão do sucesso da empresa”.

B7R: menos pedágio

O desempenho dos B7R tem sido “notável”, segundo os proprietários da empresa. Com a relação de consumo de 3,4 km/litro, tem ainda a vantagem de transportar 46 passageiros confortavelmente “somente com um eixo traseiro, com o que pagamos 30% menos no pedágio”. Oferecer transporte de passageiros com alto nível de conforto e segurança e custos



Mark Sakae e Ney Seith Sasaki:

“Temos em nossas linhas muita concorrência. Assim, é indispensável termos produtos de alta tecnologia para oferecer sempre o melhor para os clientes”

reduzidos é uma condição mandatória para a empresa, pois “temos em nossas linhas muita concorrência. Assim, é indispensável termos produtos de alta tecnologia para oferecer sempre o melhor para os clientes”, resume Celso Moraes.

Ao completar 38 anos de atividade, neste ano, o Grupo Cidade Azul é uma empresa familiar que pode se orgulhar de ser administrada profissionalmente com olhos voltados para o futuro. Com níveis excelentes de qualidade e atenta às mais modernas tecnologias em transporte de cargas e passageiros, exhibe números de fazer inveja a muitas empresas de médio e grande porte.

Veja alguns dos principais:

Com frota de 100 ônibus e 150 caminhões, contando com o suporte de 550 agregados, transporta 1 milhão e 700 mil passageiros e 150 mil toneladas anuais em cargas que somam mais de 30 mil carregamentos/ano, gerando mais de 100 mil notas fiscais. Ao todo, seus veículos rodam cerca de 20 milhões de quilômetros ao ano, ou seja, o equivalente a 500 voltas à Terra ou 52 viagens à Lua. ◆



Herói de guerra

O bravo rebocador Laurindo Pitta, construído no início do século, volta a brilhar nas águas do Rio de Janeiro transportando turistas e estudantes para a Ilha Fiscal, onde se realizou o último baile da corte imperial brasileira.

Uma das grandes atrações do roteiro histórico-cultural do Rio de Janeiro é a Ilha Fiscal, onde um palacete em estilo neogótico, recentemente restaurado e aberto à visitação pública, é a maior atração para turistas estrangeiros e um grande número de estudantes brasileiros de todas as regiões do País que visitam a capital carioca.

O palacete ocupa 1.000 metros quadrados da ilha. Projetado em 1881, pelo engenheiro Adolfo del Vecchio, foi inaugurado em 27 de abril de 1889 e destinado para quartel da guarda de fiscalização do porto, o que deu origem ao nome de Ilha Fiscal. Mas o gracioso palácio tornou-se famoso por ter abrigado, no Império, o último baile da corte, organizado pelo Visconde de Ouro Preto em homenagem à guarnição do encouraçado chileno Almirante Cochrane, em 9 de novembro de 1889.

Atualmente, ali podem ser admiradas obras de cantaria artística em granito fluminense, móveis de jacarandá e ébano, forrados em couro de Córdoba, o parquê do piso, o relógio central montado pela Krussman

& Co. e o maior brasão do Império, também executado em granito fluminense.

Mas, antes mesmo de conhecer a Ilha Fiscal, os visitantes têm o privilégio de passar por uma espécie de "túnel do tempo", cruzando a baía a bordo de uma das mais antigas embarcações brasileiras ainda em operação, o rebocador Laurindo Pitta, do início do século, que foi restaurado e hoje presta-se ao transporte de turistas, fazendo duas viagens diárias, de quinta-feira a domingo. Suas grandes e imponentes chaminés, que sugerem um jurássico motor a vapor, não passam de elementos meramente cenográficos, já que nesta sua nova fase a charmosa embarcação usa dois possantes motores Volvo Penta, para tranquilidade, conforto e segurança da tripulação e passageiros.

Herói de guerra

Rebocador de alto-mar, construído na Inglaterra, em 1910, por encomenda do governo brasileiro,

o Laurindo Pitta tem um currículo invejável, digno de ser comparado à história de um herói, com participação na 1ª Guerra Mundial, entre outras façanhas.

Em 23 de agosto de 1918, a força naval brasileira afundou um submarino alemão no estreito entre Dacar (Senegal) e o Arquipélago de Cabo Verde. Ao Laurindo Pitta coube realizar tarefas de apoio árduas, como a transferência de carvão e água destilada de um navio auxiliar para outros navios brasileiros. Sem esse estratégico suprimento energético, a força naval brasileira simplesmente não poderia operar.

A participação na 1ª Guerra foi o acontecimento mais importante de sua existência e, após regressar ao Rio de Janeiro, em 1918, passou a exercer tarefas de rebocador de porto para o Arsenal da Marinha e, depois, para a Base Naval do Rio de Janeiro. Outro fato memorável ocorreu em 1948, quando prestou socorro ao navio inglês Hopercross, com fogo a bordo, a 100 milhas ao largo de Cabo Frio.

Restauração

O Laurindo Pitta alcançou a década de 90 prestando serviços como rebocador, mas em 1997 estava "aposentado" por obsolescência de suas máquinas, atracado ao cais da Base Naval de Mocanguê,



resgata a história

no Rio, quando a Marinha decidiu restaurá-lo para fazer o transporte de visitantes entre o seu Espaço Cultural e a Ilha Fiscal.

Com o apoio e patrocínio da Liga dos Amigos do Museu Naval, a reforma geral do navio, orçada em R\$ 840 mil, ficou a cargo do Estaleiro Itajaí (EISA), em Santa Catarina, compreendendo as seguintes obras: reparo estrutural; reconstrução do passadiço, chaminés e mastro; substituição da madeira do revesti-

mento do convés; substituição dos motores principais e de geração de energia; revisão e substituição do sistema da máquina do leme, sistemas auxiliares, equipamentos de salvatagem, acessórios de casco, instalação de bancos para passageiros, recuperação da cantina e toldos; jateamento e pintura.

Coração novo

A cuidadosa restauração devolveu ao Laurindo Pitta o brilho e a imponência dos velhos tempos, com a diferença de torná-lo apropriado para sua nova missão, agora de conotação estritamente cultural. E ganhou a força de dois motores Volvo Penta, de 380 hp cada que, sem roubar a cena do personagem principal, atuam como coadjuvantes, conferindo ao rebocador um coração forte para garantir segurança e conforto aos passageiros e tripulantes. Por sua participação na restauração, a Volvo Penta foi homenageada com uma placa afixada na embarcação.

História da Marinha

O Laurindo Pitta é um dos protagonistas de uma segunda e importante parte da história da Marinha brasileira, que chegou a ser uma das maiores do mundo, logo após a Guerra do Paraguai, mas acabou "nafragando" junto com as crises do final do Império e início da República.

Seu nome homenageia o deputado fluminense Laurindo Pitta de Castro (1854-1904), um dos mais ferrenhos defensores do reaparelhamento da Marinha, no início do século XX, que resultou

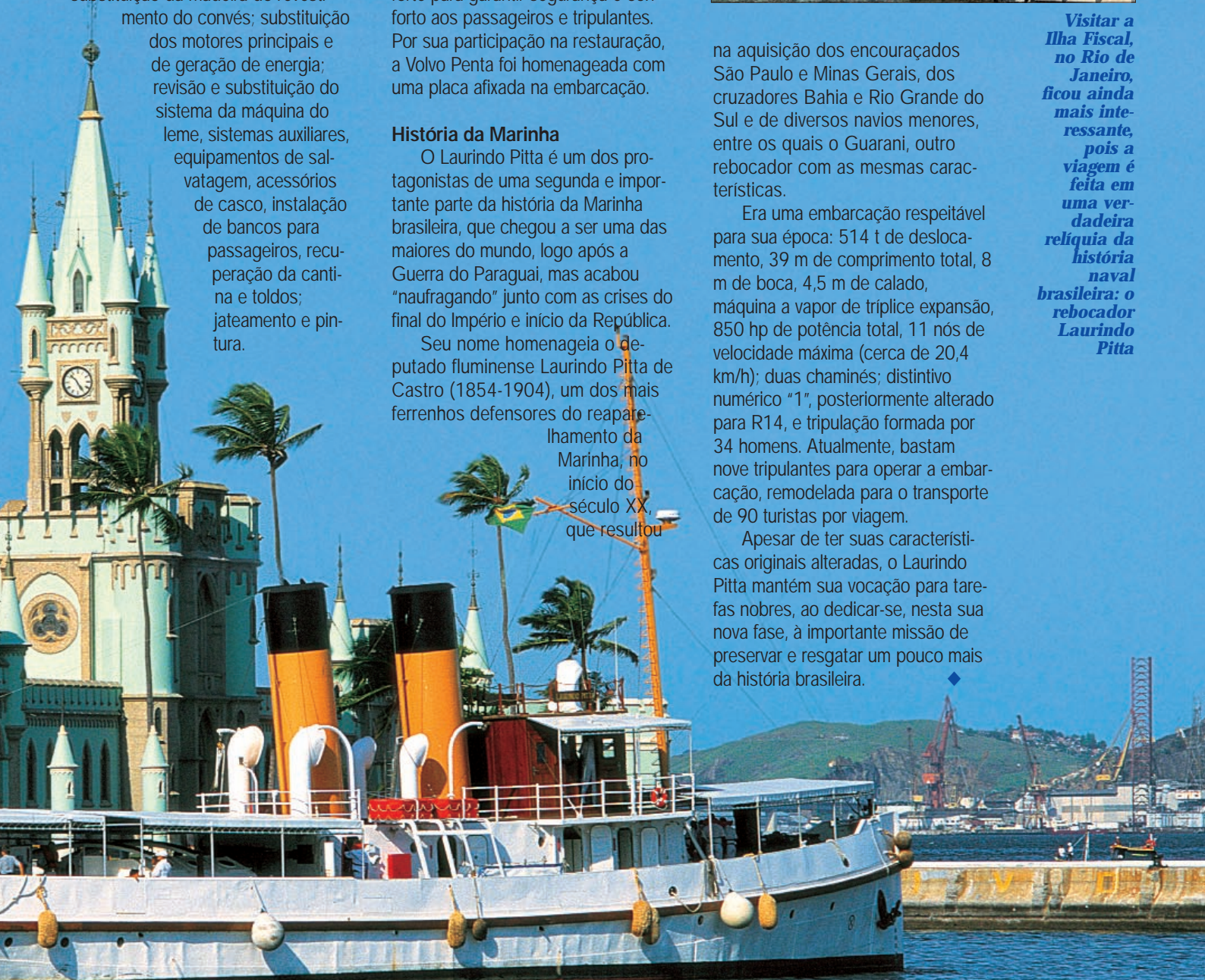


Visitar a Ilha Fiscal, no Rio de Janeiro, ficou ainda mais interessante, pois a viagem é feita em uma verdadeira relíquia da história naval brasileira: o rebocador Laurindo Pitta

na aquisição dos encouraçados São Paulo e Minas Gerais, dos cruzadores Bahia e Rio Grande do Sul e de diversos navios menores, entre os quais o Guarani, outro rebocador com as mesmas características.

Era uma embarcação respeitável para sua época: 514 t de deslocamento, 39 m de comprimento total, 8 m de boca, 4,5 m de calado, máquina a vapor de triplice expansão, 850 hp de potência total, 11 nós de velocidade máxima (cerca de 20,4 km/h); duas chaminés; distintivo numérico "1", posteriormente alterado para R14, e tripulação formada por 34 homens. Atualmente, bastam nove tripulantes para operar a embarcação, remodelada para o transporte de 90 turistas por viagem.

Apesar de ter suas características originais alteradas, o Laurindo Pitta mantém sua vocação para tarefas nobres, ao dedicar-se, nesta sua nova fase, à importante missão de preservar e resgatar um pouco mais da história brasileira. ◆



PASSAREDO

uma visão futurista

Com postura arrojada, o Grupo Passaredo aposta que o futuro do transporte em longas distâncias, no Brasil, está no ar e lança o intermodal de passageiros, com o apoio de ônibus pesados Volvo para oferecer qualidade e conforto também em terra.

O Grupo Passaredo, de Ribeirão Preto-SP, aposta em sua vocação para transportar pessoas com qualidade e eficiência, seja no transporte urbano de passageiros, no rodoviário de turismo e fretamento, ou no transporte aéreo. É, provavelmente, uma das primeiras empresas a oferecer um sistema integrado rodo-aéreo, lançando o que pode ser chamado de intermodal de passageiros.

A maior empresa do grupo é a Viação Passaredo, com frota de 234 ônibus, desde micros até pesados. Opera com ônibus de fretamento em Ribeirão Preto, São Paulo, São José dos Campos, Caçapava, Salvador e com urbanos em Vitória da Conquista e em Paulínia. Também fazem parte do grupo a Transdutra, de Arujá, com frota de 80 ônibus que faz transporte intermunicipal na Grande São Paulo, e a Transcorp, que opera no transporte urbano de passageiros de Ribeirão Preto, além da Passaredo Transportes Aéreos.

Ribeirão Preto

Em Ribeirão Preto, a Transcorp –

Transporte Coletivo Ribeirão Preto –, a Rápido D'Oeste e uma terceira empresa assumiram, recentemente, o sistema de transporte de passageiros da cidade, até então operado pela prefeitura. O município decidiu privatizar o sistema, com um total de seis linhas, para conferir competitividade entre os operadores e oferecer mais qualidade de vida aos usuários.

A Rápido D'Oeste é uma empresa familiar criada em 1986 por José Roberto Felício, 55, que está passando sua direção para os filhos Thiago Iasbek Felício e José Roberto Iasbek Felício. José Roberto, por sua vez, é irmão do fundador do Grupo Passaredo, Roque Felício.

Cooperação

A relação das famílias permite que as duas empresas de transporte urbano de Ribeirão Preto busquem soluções conjuntas, como foi o caso da compra de uma frota de novos ônibus B7R, ano passado, para melhorar as condições do sistema e enfrentar a concorrência. A Transcorp adquiriu 8 novos B7R, e a Rápido D'Oeste outros 9 ônibus. “Foi uma escolha conjunta. Fizemos uma pesquisa e fomos a Porto Alegre conhecer os “geladinhos” (Eu Rodô nº 85). Concluímos que a escolha dos novos ônibus deveria atender os seguintes critérios: ônibus com motor traseiro, câmbio automático, ar-condicionado e catraca automática”, lembra José Roberto Felício.

Ribeirão Preto é uma cidade com topografia irregular, com rampas bastante inclinadas, “mas o B7R está nos surpreendendo, pois vence



bem os acilves, mantendo boa velocidade média mesmo com o ar-condicionado funcionando o tempo todo”, afirma o Diretor de Operações de Urbanos, Thiago Iasbek Felício.

Economia de combustível

Os B7R da Transcorp fazem uma média de consumo de combustível de 1,7 a 1,9 km/litro, “enquanto os da concorrência, com 280 hp, fazem 1,0 km/l. Não temos problemas com peças nem com serviço. É uma tranquilidade, pois os ônibus não deram problema até agora. Na Transcorp, a manutenção é feita com o mesmo cuidado e rigor dispensados aos aviões da Passaredo”, observa Luiz Gustavo Guimarães Vianna, diretor de operações.

Os novos e confortáveis ônibus de Ribeirão Preto são equipados com catracas eletrônicas e as passagens são vendidas antecipadamente. A operação começou em agosto de 99, já contemplando a futura introdução de um sistema integrado, pelo qual o usuário pode utilizar o mesmo bilhete para percorrer a cidade de um lado a outro, sem gastar mais.

Concorrência

“O transporte coletivo hoje enfrenta muita concorrência. O usuário quer e tem o direito de

“...o B7R está nos surpreendendo, pois vence bem os acilves, mantendo boa velocidade média mesmo com o ar-condicionado funcionando o tempo todo”



Thiago e José Roberto Felício, diretores da Rápido D'Oeste



Luiz Gustavo G. Vianna, diretor de operações de ônibus, e José Luiz Felício Filho, da Passaredo

empresas de vôo doméstico existentes nos Estados Unidos e Europa: vôos mais econômicos, com aeronaves dimensionadas para operar com alta taxa de ocupação, e serviços de bordo espartanos. “Não servimos uísque nem vinho, nos vôos da Passaredo, pois o serviço de bordo pode chegar a 7% do custo da passagem. Em vez disso, oferecemos o conforto e a rapidez do avião para usuários que até então só podiam viajar de ônibus”, explica Luiz Gustavo.

“O transporte coletivo hoje enfrenta muita concorrência. O usuário quer e tem o direito de andar confortavelmente, a um preço acessível, sem se preocupar com o trânsito”

Vantagens

Um exemplo: para ir de Ribeirão Preto a São Paulo de ônibus, paga-se entre R\$ 25,00 e 30,00. Mas o custo real da viagem pode ser bem mais alto, se considerarmos que o passageiro vai perder pelo menos quatro horas de viagem, deixando de trabalhar ou fazer negócios importantes, nesse período. Optando pela Passaredo Transportes Aéreos, ele vai gastar R\$ 96,00 mas chegará a São Paulo em 40 minutos. Se optar por outra companhia aérea, entretanto, vai pagar entre R\$140,00 e 200,00.

Com três aeronaves EMB-120 Brasília Advanced para 30 passageiros, a Passaredo Transportes Aéreos mantém linhas regulares entre Alta Floresta, Sinop, Cuiabá-MT, Campo Grande-MS, Londrina-PR, Ribeirão Preto, São Paulo, São José dos Campos-SP, Belo Horizonte-MG, Vitória da Conquista, Ilhéus e Salvador-BA. Em Salvador, a empresa utiliza os pesados Volvo B10M para o serviço receptivo e viagens curtas de turismo, dentro do conceito preconizado pela empresa. “Nossa meta é estender a integração também com uso de ônibus urbanos de alta qualidade”, explica o empresário. ♦



A Passaredo utiliza os ônibus Volvo para o serviço receptivo e viagens curtas de turismo

andar confortavelmente, a um preço acessível, sem se preocupar com o trânsito. Mesmo no interior enfrentamos a concorrência desleal de vans e até de mototáxis. Por isso utilizamos diferenciais fortes, como o conforto de ônibus com suspensão a ar, ar-condicionado, boa velocidade média, etc.”, explica Luiz Gustavo.

O executivo da Passaredo tem uma visão arrojada do transporte de passageiros. “Não temos que pensar no nível econômico do passageiro – seja um executivo ou um operário, ambos têm o mesmo direito a um transporte de alta qualidade com preço reduzido. Ambos querem chegar ao seu local de trabalho na hora certa, em pouco tempo, com conforto e preço baixo”, defende Luiz Gustavo.

Transporte intermodal

E foi a partir desse posicionamento que o Grupo Passaredo decidiu lançar outra atividade inovadora, o transporte intermodal de passageiros, através da integração do transporte aéreo com o rodoviário de turismo, fretamento e até mesmo o urbano. Para ele, no século que se inicia, o futuro do transporte de passageiros em longas distâncias está no ar. Ou seja, distâncias a partir de 500 km devem ser cobertas por aviões, e os ônibus pesados funcionam como extensão de uma viagem onde o passageiro já pagou pelo trecho aéreo e pelo rodoviário, desembarcando praticamente “na porta” do local onde deseja ir.

Para isso, concebeu a Passaredo Transportes Aéreos nos moldes de



Carris: transporte público premiado

Eleita melhor empresa de transporte coletivo do país, a Carris, de Porto Alegre, inova em sistemas mais eficientes e confortáveis, desenvolve e participa de projetos históricos e culturais mantendo-se em constante contato com seus "clientes", os usuários do transporte coletivo da cidade.

A maior e mais antiga empresa de transporte coletivo de Porto Alegre agora também é a melhor do país. Vencedora do prêmio ANTP de Qualidade 1999, conferido pela Associação Nacional de Transportes Públicos, a Companhia Carris Porto-Alegrense, que detém 21,2% do sistema de transporte da capital gaúcha, prefere tratar seus usuários como clientes, fazendo pesquisas de satisfação para saber suas preferências, desejos e necessidades.

Atenta às novas tecnologias, investe em veículos com baixo nível de poluição, fácil acesso e elevado conforto. Com 66 ônibus Volvo na frota de 285 veículos, é detentora da maior frota dos novíssimos e modernos ônibus B7R - 42 unidades -, além de 24 articulados que compõem um eficiente sistema onde a prioridade é a pontualidade nos horários, segurança,

intervalos entre viagens compatíveis, bom atendimento pessoal e um amplo sistema de informações.

Mais do que atender os seus

clientes, procura também atrair novos, como o usuário dos carros particulares, criando alternativas de dar inveja a cidades do Primeiro Mundo. Este é, por exemplo, o caso da linha T5 (transversal), onde foram colocados 17 ônibus com ar-condicionado, em 1999, que logo ficaram conhecidos como "geladinhos", arrebatando completamente a preferência dos usuários, que preferem deixar passar outros





veículos para, em seguida, usar os ônibus da Carris.

Internet

A preocupação da Carris em satisfazer seus clientes extrapola os conceitos e práticas normalmente verificados em outras empresas do gênero. Ao renovar sua frota, ano passado, com “60 ônibus de última geração, com suspensão a ar, motor ecológico, bancos estofados individualizados, câmbio automático e motor traseiro”, foi também a primeira empresa de Porto Alegre a operar ônibus com elevador hidráulico para facilitar o acesso e desembarque de portadores de deficiência física que usam cadeiras de rodas.

Se algum usuário tiver dúvidas quanto ao traçado de qualquer uma de suas 20 linhas, pode acessar a Internet e visualizar o mapa de cada uma delas. O único problema é que,

ao fazer isso, pode desistir de tomar o próximo ônibus, pois o site da Carris é bastante atraente, convidando o internauta a conhecer mais sobre os serviços, o sistema de suporte ao cliente e a história da empresa, que também é a história de Porto Alegre.

História

Fundada em 19 de junho de 1872 pelo Imperador D. Pedro II, a Carris foi a primeira operadora de transporte coletivo da cidade e, provavelmente, uma das primeiras do país, utilizando bondes puxados por burros. Os veículos movidos a tração animal foram desativados em 1906, com a chegada da energia elétrica a Porto Alegre. No final da década de 20 colocaria em operação os primeiros ônibus, para atender bairros onde a energia elétrica não era disponível.

Durante o período da Primeira

Guerra, quando boa parte de sua tripulação foi requisitada pelo Exército (principalmente cobradores, cuja maioria se encontrava em idade de prestar o serviço militar), a Carris teria sido a primeira do país a contratar mão-de-obra feminina, mas a medida foi vetada pelo próprio Ministério do Trabalho. Em 1953, após três anos de fervorosos debates na comunidade gaúcha, a Câmara Municipal votou a lei que efetivava o encampamento da Carris pela Prefeitura Municipal de Porto Alegre, como forma de salvá-la do sucateamento a que fora submetida durante o período em que foi administrada pelos então sócios americanos (1928-1954), para quem “o transporte de passageiros por bondes era um entrave às importações de automóveis americanos”.

Museu itinerante

Essa fascinante história também é contada “em domicílio”, em escolas e comunidades que podem solicitar uma visita do Museu Itinerante Memória Carris. Além de réplicas de bondes, o museu possui diversos objetos e peças antigas, como bilhetes de passagem de diversas épocas, fotos e uniformes de motorneiros – que guiavam os bondes. Pequenas palestras expõem didaticamente o contexto histórico da cidade e da empresa.

Atendimento ao usuário

Um dos bondes históricos da empresa, o Brill, fabricado nos Estados Unidos e usado entre os anos 30 e 60, foi restaurado e reestruturado, pela empresa, para funcionar como Central de Atendimento ao Usuário. Equipado com ar-condicionado, telefone, computador multimídia e um elevador hidráulico para portadores de deficiência física que usam cadeiras de rodas, o Brill, estacionado no centro da cidade, recebe sugestões, críticas e fornece informações aos usuários das 20 linhas onde os 285 veículos da Carris rodam mais de 1 milhão 600 mil quilômetros mensais para transportar quase seis milhões de passageiros. A empresa também mantém um serviço telefônico “0800” para atendimento permanente aos clientes. ◆

“A Carris teria sido a primeira do país a contratar mão-de-obra feminina, mas a medida foi vetada pelo próprio Ministério do Trabalho”

A MELHOR DO PAÍS. E COM LUCRO!

Concorrendo com empresas públicas e privadas de todo o Brasil, a Companhia Carris Porto-Alegrense foi a vencedora do Prêmio ANTP de Qualidade, com menção honrosa, na categoria Empresa Operadora. A premiação, que a classifica como melhor empresa operadora do país em transporte coletivo urbano, é conferida a cada dois anos, como forma de reconhecer as empresas que buscam a excelência dos serviços e a qualidade no transporte de passageiros.

Apenas nove empresas de todo o país foram escolhidas para a auditoria final, que avaliou aspectos como liderança, planejamento estratégico, foco no cliente e no mercado, informação e análise, desenvolvimento e gestão de pessoas, gestão de processos e resultados no negócio. Além de desfrutar da preferência dos usuários, a Carris é a única empresa de transporte público a apresentar lucro operacional pelo terceiro ano consecutivo.



VIKINGS

conquistam o mercado de usados

Os Vikings vieram para ficar. E a confiança do mercado é tanta que 70% dos clientes já compram os seminovos Volvo sem se preocupar em ver o veículo pessoalmente.

Quando você decide comprar um automóvel usado, procura observar alguns pontos importantes, como condições de motor-câmbio-transmissão-suspensão, estado dos pneus, aparência quanto ao acabamento externo e interno e a documentação, para ter certeza de sua origem. Se possível, você procura levar o veículo ao seu mecânico de confiança, para ver se está tudo em ordem e, quase sempre, antes de fazer uma viagem, acaba trocando algum componente,



que pode ser um simples filtro, ou lonas/pastilhas de freio ou amortecedores. Isso porque a "garantia" acaba quando você assina o cheque de pagamento do veículo. Daí para frente, tudo é por sua conta e sorte...

Mas se você está comprando um caminhão seminovo com a griffe Viking, pode esquecer todas essas preocupações. Basta pegar o veículo e sair rodando. O trem-de-força está perfeito, o acabamento externo e interno parece de um caminhão novo, os pneus são realmente novos, o proprietário anterior não poderia ser melhor: a própria Volvo do Brasil. Afinal, quando você compra

um seminovo Viking, você fecha negócio direto com a fábrica, com direito a garantia e, melhor ainda, a certeza de ter o melhor valor de revenda do mercado.

Sistema consagrado

O sistema de comercialização de seminovos Viking já está consagrado no mercado brasileiro por sua confiabilidade e facilidade de negociação. No ano passado foram comercializados 451 caminhões por esse sistema inédito lançado pela Volvo do Brasil, que espera aumentar as vendas durante o ano 2000. "Os clientes perceberam rapidamente as vanta-



gens que a griffe Viking oferece. Sabem que estão em boas mãos, comprando produtos de alta qualidade”, afirma Celso Castro, Gerente de Seminovos da Volvo.

A maior prova dessa confiança, segundo ele, está no fato de cerca de 70% dos negócios fechados recentemente terem sido concluídos sem que os clientes quisessem sequer os veículos pessoalmente. “Eles apenas querem saber as especificações de motor, caixa e eixos traseiros, por exemplo, para saber se o produto está adequado à aplicação a ser destinado. Uma vez conferidos modelo, ano e preço, o negócio é fechado sem dificuldades”, explica.

Os negócios vão de vento em popa. Tanto que alguns concessionários da marca estão planejando investimentos em centrais de vendas exclusivas para os seminovos Viking. Apesar dos negócios serem fechados

diretamente com a fábrica, os concessionários têm participação decisiva na comercialização dos Vikings, pois são eles que recebem e distribuem os veículos e também asseguram que estejam em boas condições.

Vantagens e garantia

Os seminovos Viking são veículos com seis anos ou menos de idade. Grande parte deles vem de *trade-in*, ou seja, veículos dados como entrada/parte de pagamento, na compra de novos. Só recebem o selo com a logomarca Viking após passarem por uma rigorosa revisão feita no concessionário Volvo obedecendo padrões definidos pela fábrica. Esses padrões estabelecem a necessidade de verificação de itens vitais como motor, caixa de câmbio, eixos traseiros, sistema elétrico e sistema pneumático, além de acabamento externo e interno, entre outros.

As vantagens reunidas por esses veículos lhes conferem status de veículos novos, e podem ser resumidas em pelo menos seis aspectos:

- 1 Garantia de procedência:** esqueça as preocupações com documentação, pois o nome do proprietário anterior é Volvo do Brasil Veículos Ltda.;
- 2 Condições mecânicas e estéticas:** o veículo é revisado segundo critérios definidos pela fábrica;
- 3 Economia:** os pneus são novos;
- 4 Garantia** de três meses ou 50 mil quilômetros para o trem-de-força;
- 5 Manutenção:** as duas primeiras trocas de óleo e filtros do motor são gratuitas;
- 6 Assistência técnica:** um deslocamento gratuito da unidade de atendimento em campo do **VOAR** – Volvo Atendimento Rápido.

“Com a credibilidade que os Vikings ganharam no mercado, poderíamos acrescentar uma sétima vantagem, que é o valor de revenda. Os clientes sabem que vale a pena pagar até mesmo um pouco mais por esta griffe, tendo em vista o retorno que vão obter em eficiência operacional, o que faz com que seu



valor de revenda seja, hoje cerca de 15% superior ao similar de ano/modelo do mercado que não possui a logomarca dos seminovos Volvo”, revela Celso Castro.

Internet/financiamento

Como o estoque de seminovos Viking está distribuído nos concessionários da marca em todo o país, um recurso prático para conhecer os modelos disponíveis é a Internet, que pode ser acessada através do site www.volvo.com.br, diretamente no computador do comprador ou no concessionário mais próximo. Ali o cliente pode escolher o tipo de caminhão (FH, NL, EDC), a configuração (4x2, 6x4, trator ou plataforma), ver fotos e dados como quilometragem, cor, ano de fabricação e localização na rede de concessionários. É importante destacar que, seja qual for o concessionário onde está o veículo, o faturamento é efetuado diretamente pela fábrica, a Volvo do Brasil Veículos Ltda..

Financiamentos

Outra facilidade na hora da aquisição de um seminovo Volvo está nas diversas opções de compra, que incluem o Consórcio Nacional Volvo com prestações adequadas aos clientes, os financiamentos através da Volvo Serviços Financeiros com as taxas mais atraentes do mercado, ou ainda, linhas de crédito do próprio cliente. “Temos casos de clientes que, ao serem contemplados com alguma carta de crédito, optam por retirar dois seminovos **Viking**”, conta Celso Castro. Outra alternativa para aquisição de um Seminovo Viking “entregar seu usado Volvo como parte de pagamento. ◆

“Os clientes perceberam rapidamente as vantagens que a griffe Viking oferece. Sabem que estão em boas mãos, comprando produtos de alta qualidade”

Tecnologia atrai novos clientes

Na região de Ponta Grossa, no Paraná, uma amostragem do que acontece em todo o país: clientes adotam a tecnologia dos caminhões Volvo.

A introdução da nova linha H de caminhões tem provocado mudanças no comportamento do mercado em todo o país, com significativo aumento de clientes novos de diversos portes. “Quem está no ramo de transportes tem que acompanhar as tendências modernas”, afirma o proprietário da Ellen Transportes Rodoviárias, de Ponta Grossa, Antônio Vantelino Macedo, um dos novos clientes da marca que acaba de adquirir um NH12 380 junto à Nórdica, concessionária Volvo de Ponta Grossa-PR.

Esse é apenas um exemplo da chegada de novos clientes à marca Volvo. Isso vem se repetindo em



Antonio Tomé, da Fantoma Transportes

“O Volvo é melhor que os outros em manutenção”

todo o país. Na última reunião mensal de confraternização com clientes na Nórdica em Ponta Grossa, em fevereiro, cinco dos nove clientes convidados eram recém-chegados à chamada “família Volvo”, como a Fantoma Transportes, que adquiriu seu primeiro Volvo, um FH12 380, em 1999 e confirmou sua opção pela marca ao comprar mais dois caminhões Volvo em fevereiro. A Fantoma é considerada uma empresa-modelo no mercado o que valoriza muito a escolha da marca.

Atua no transporte de milho do Mato Grosso e Goiás para as granjas do Espírito Santo, com caminhões graneleiros. Também leva verduras de São Paulo para Belém do Pará, de onde traz carne bovina para o Sul, com caminhões frigoríficos. “O Volvo é melhor que os outros em manutenção”, revela Antonio Tomé Machado Sobrinho, proprietário da Fantoma, que já conta com três unidades da marca na frota de 14 caminhões pesados

Negócio “da hora”

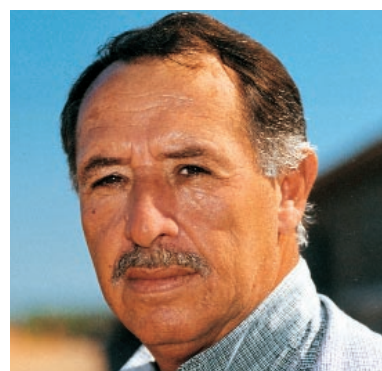
Outra empresa que está partindo para os novos caminhões H é a Transgarcia Transportes, que atua no segmento de carga fracionada com carretas-baú e atua como agregada da Transportes Mercúrio. Até agora, vinha operando com caminhões médios, mas descobriu no FH12 380 as vantagens de um pesado para entregas regulares que exigem confiabilidade e boa velocidade média para que as mercadorias sempre cheguem nos prazos certos.

“Já tive um FH12, recentemente, que acabei vendendo pela oportunidade do negócio”, confessa Antônio Macedo, da Ellen Transportes. “Mas deu para perceber que é um caminhão muito bom. Agora, esse novo NH também é muito bom, pelo que os colegas dizem, e por isso decidi comprar um”, explica. Foi um negócio “da hora”, segundo Macedo, que deu um caminhão usado para cobrir o lance de 52% no Consórcio e ficou preparado para transportar a safra que começou a ser movimentada em março.

Apesar de ter feito apenas a “viagem inaugural” quando foi

entrevistado por Eu Rodo, Macedo diz que já deu para perceber que é “um caminhão econômico, muito bom para esta operação de transporte de grãos em bitrem”, que faz entre os Estados de Mato Grosso do Sul, Goiás, Minas Gerais, Espírito Santo, Paraná e Santa Catarina, levando a safra para os portos de Paranaguá, São Francisco do Sul e Vitória.

A Transportadora Hey, que também atua no transporte graneleiro, já conta com dois novos Volvo na frota, sendo o primeiro Top Class da região, e começa a fazer parte do grupo de novos clientes Volvo, como a Transportadora Polidoro e a



Antonio Valentino, da Ellen Transportes Rodoviárias

“Quem está no ramo dos transportes tem que acompanhar as tendências modernas”

Transavião, que atuam no segmento frigorífico.

Briga pelo Volvo

No transporte de óleo vegetal em tanques a opção pelos Volvo começa com a Lucarga Transportes, que recebeu neste começo de ano seu



primeiro NH12 380. A empresa transporta óleo vegetal em semi-reboques tanques de três eixos, de Goiás, Mato Grosso e Minas Gerais para o Estado de São Paulo e, na época da safra, de todas as regiões para o porto de Paranaguá. Prefere os caminhões com cabine convencional porque esse tipo de transporte implica, quase sempre, em rodar metade do tempo com tanques vazios (retorno), e a cabine normal oferece menor resistência aerodinâmica, tornando o caminhão mais econômico, segundo o proprietário Luís Carlos Langa.

Assim que recebeu seu primeiro Volvo, Langa o colocou para rodar junto com outro caminhão da empresa, para fazer um teste comparativo. “Já deu para perceber que é um caminhão econômico”, revela, acrescentando que já encomendou outro NH12 para o mês de março, para reforçar a frota por ocasião da safra, e também porque “já está dando briga entre os motoristas, pois

todos querem mudar para o Volvo, que é bem mais confortável e gostoso de dirigir”.

Tendência nacional

“Essa afluência de novos clientes é um fenômeno que vem acontecendo em todo o país, explica o Diretor de Marketing Caminhões da Volvo do Brasil, Nilton Meira, para quem “trata-se de um resultado natural do aprimoramento constante da tecnologia da marca, que sempre apresenta ao mercado a última palavra em soluções de transporte para as mais diversas aplicações”. Meira acrescenta que a pressão dos custos e a competitividade cada vez maior em todos os segmentos da economia gera reflexos imediatos no mercado de transporte de cargas.

O executivo ressalta que “o mercado tem uma sabedoria que supera os observadores mais críticos: quando importamos os primeiros FH12 com injeção eletrônica e computador de bordo, por exemplo,



Luís Carlos Langa, da Lucarga Transportes

houve uma certa polêmica sobre se o mercado seria receptivo a esses recursos modernos, mas os clientes mostraram que não só estavam preparados para eles como até faziam questão de contar com o que há de mais avançado no mundo dos transportes. Com a nova linha H não poderia ser diferente. O mercado sabe, definitivamente, reconhecer as diferenças entre um produto e outro e valorizar o caminhão com o menor custo operacional do mercado”, conclui. ◆

“Já está dando briga entre os motoristas, pois todos querem mudar para o Volvo, que é bem mais confortável e gostoso de dirigir”



VOLVO

PLANOS DE MANUTENÇÃO: sua frota com suporte da Volvo

Ao contratar os Planos de Manutenção Volvo, os frotistas não apenas eliminam custos com oficinas próprias, mas podem se especializar no seu foco de negócio, que é transportar bens. E seus clientes saberão que são atendidos com o suporte da organização Volvo.

O que faz uma empresa de transporte ser mais competitiva que outra se, a princípio, usam os mesmos tipos de caminhões e atuam em segmentos semelhantes? A resposta a esta pergunta depende de uma série de variáveis e, certamente, não pode

ser resumida em uma ou duas palavras. Otimização do uso da frota, disponibilidade dos veículos, manutenções preventivas, custos de administração e manutenção, logística operacional, oficina própria ou manutenção terceirizada... enfim, um



grande número de fatores combinados pode definir um grau maior ou menor de competitividade, fazendo com que uma empresa possa oferecer fretes de maior qualidade a preços mais atraentes que outras.

Na verdade, para resumir esta combinação de fatores, poderíamos dizer que o grau de especialização de uma empresa de transporte, em seu próprio negócio, é um aspecto que pode ser determinante em sua competitividade no mercado. O cliente a encara como o maior especialista em realizar a tarefa de transportar seus produtos com menores custos e qualidade nos serviços, o que inclui motoristas treinados e veículos em perfeitas condições para assegurar a integridade das mercadorias entregues nos prazos certos.

Em sua proposta de oferecer aos transportadores mais do que os melhores veículos do mercado, a Volvo do Brasil disponibiliza aos clientes um pacote de serviços, procurando fornecer uma verdadeira assessoria em transportes. Em outras palavras, a Volvo se propõe a realizar algumas atividades complementares aos negócios de seus clientes, para que eles possam se concentrar em sua especialidade, que é o transporte de bens. Assim surgiram os Planos de Manutenção, administrados pela Volvo Serviços Financeiros, como uma solução eficiente para manter a frota sempre em perfeitas condições de operação.

Sem surpresas

Através dos Planos de Manutenção Volvo, os clientes passam a responsabilidade da manutenção da frota para quem mais entende do assunto: a rede de concessionários da marca, deixando de ter surpresas operacionais e financeiras com manutenção ou reparo dos veículos que, quando executada pelo frotista, pode desviar sua atenção do foco principal de seu negócio, que é o transporte e, em certos casos, sob o risco de comprometer sua imagem perante o cliente a ser atendido.

Com os Planos de Manutenção, os transportadores trocam as “surpresas” de custos inesperados pela tranquilidade de custos fixos, previamente programados em suas planilhas de cálculos. Antes de fechar um contrato de manutenção, a Volvo e o frotista analisam as condições da frota, os serviços a serem efetuados, e definem o melhor valor e o melhor prazo para,

finalmente, definirem as parcelas com valores fixos, com reajuste anual pelo IGPM. Assim, o que antes eram custos variáveis, passam a ser custos fixos e diluídos ao longo do ano.

Estrutura enxuta

O frotista, por sua vez, pode tornar sua estrutura mais enxuta e econômica, deixando de ter custos com oficina própria, estoque de peças, luz, água, óleos, sem falar nos custos com mão de obra, treinamento e custos responsabilidades trabalhistas. Uma vez credenciado, através dos planos de manutenção, o transportador usufrui de uma administração facilitada, na rede de concessionários Volvo, onde é atendido sem burocracia e tem a certeza de que os serviços são executados com os melhores componentes e insumos, desde uma simples troca de filtros, óleos, reposição de lonas de freios ou substituição de componentes desgastados. E, tudo dentro dos prazos estabelecidos pela fábrica.

Como todos os serviços são rigorosamente controlados e executados por especialistas da marca, o veículo passa a ter um histórico de serviços absolutamente transparente, que depõe a seu favor, ou seja, aumenta seu valor de revenda. Quem comprar um veículo de empresa com Plano de Manutenção Volvo sabe que ele esteve sempre em boas mãos, atendido por mecânicos treinados pela fábrica e apenas com peças e acessórios genuínos.

Cobertura nacional

Veículos de transporte pesado de cargas geralmente percorrem longas

distâncias e, muitas vezes, estão “longe de casa” quando o velocímetro marca a quilometragem adequada para a troca de óleo, lonas, filtros, etc. Com os planos de manutenção Volvo, isto não é problema, pois o frotista tem à sua disposição a melhor e maior oficina da marca, que é a rede de concessionários Volvo, com mais de 70 pontos de assistência técnica estrategicamente distribuídos em todo o território nacional.

A Volvo Serviços Financeiros administra dois tipos de planos de manutenção: o plano de manutenção preventiva e o plano de manutenção plena. No segundo caso, o cliente conta também com a assistência técnica para eventuais avarias dos veículos. Não importa se seu veículo apresentou problemas no Oiapoque ou no Chuí, no Pantanal Matogrossense ou na Belém-Brasília. O frotista pode ficar tranquilo, preocupando-se apenas em acionar a cobertura nacional do plano de manutenção executado pela Rede Volvo. E seus clientes, certamente, não vão pensar em trocar o certo pelo duvidoso, pois saberão que, ao contratar sua empresa, estarão contando com amplo amparo de toda a organização Volvo. ♦

Não importa se seu veículo apresentou problemas no Oiapoque ou no Chuí, no Pantanal Matogrossense ou na Belém-Brasília. O frotista pode ficar tranquilo, preocupando-se apenas em acionar a cobertura nacional do plano de manutenção executado pela Rede Volvo

VANTAGENS DOS PLANOS DE MANUTENÇÃO

- ◆ **Melhor planejamento do fluxo de caixa**
Parcelas fixas, reajustes anuais pelo IGPM
- ◆ **Qualidade nos serviços**
Mão de obra especializada. Peças genuínas
- ◆ **Melhora residual no veículo**
Histórico do veículo. Serviço especializado. Veículos Viking
- ◆ **Aumento da disponibilidade do veículo**
- ◆ **Cobertura em toda a Rede Volvo**
Administração facilitada, sem burocracia. Trocas são realmente realizadas, nos prazos certos
- ◆ **Custos evitados – estrutura mais enxuta**
Fim das despesas com oficina própria (luz, água, estoque de peças, espaço físico no imóvel, custos com mão-de-obra própria, custos trabalhistas, treinamento, etc.)
- ◆ **Frotista só se dedica ao seu negócio, que é o transporte**



Fotos Oswaldo Palermo

ARTICULADOS VOLVO ajudam paulistas a ir à praia

Com a queda de barreiras na Rodovia Anchieta, a reconstrução da pista no sentido São Paulo – Litoral demandou uma operação extremamente organizada e ágil, que só poderia dar certo com a ajuda dos versáteis e robustos caminhões articulados Volvo A25C.

As chuvas deste verão castigaram São Paulo como jamais se viu. Além das inúmeras enchentes na capital paulista, houve um desmoronamento na Rodovia Anchieta que acabou deixando os paulistanos indignados: como se já não bastassem os congestionamentos usuais para descer ao litoral, tiveram que suportar o tráfego ainda mais lento, com apenas metade da rodovia funcionando na altura do quilômetro 42.

Resolver o problema tornou-se mais do que uma simples obra de engenharia, mas uma verdadeira

operação de guerra, onde além do desafio de vencer a tarefa no prazo mais rápido possível, a empreiteira tinha que realizar o trabalho em condições extremamente difíceis, devido às intensas chuvas.

Para dar conta destes desafios, a C.R. Almeida, responsável pela obra, não teve dúvidas ao escolher os caminhões articulados Volvo. Alugou seis A25C e contratou outros quatro A25 junto com outra empreiteira de Curitiba, mobilizando, portanto, dez unidades dos intrépidos articulados Volvo.

Ao entregar os equipamentos

locados pela C.R. Almeida, a Comac São Paulo contratou o consultor Fritz Reinacher para acompanhar os trabalhos como responsável pela assistência técnica dos caminhões articulados Volvo durante o período da obra. Os equipamentos começaram a operar no final de janeiro, recebendo, em seguida, o reforço das outras quatro unidades. A tarefa consistia em remover todo o volume de terra acumulado sobre a pista com a queda da barreira e, em seguida, a terra resultante do corte que a construtora passou a fazer na montanha para re-

construir a pista e evitar novos desabamentos.

Todo o volume de terra removido era lançado em uma área a dois quilômetros dali, no quilômetro 40 da Anchieta, altura do entroncamento com a Imigrantes. Assim, os caminhões articulados tinham de trafegar das áreas de escavação até o bota-fora pela própria Anchieta, junto com o tráfego normal da rodovia.

“Uma das principais dificuldades da operação eram as chuvas”, explica Fritz Reinacher. A C.R. Almeida fez um desvio para o tráfego fluir normalmente no sentido afetado e iniciou o corte da montanha para construir o novo trecho. Na área do corte, os equipamentos tinham que trafegar em rampas com inclinação de até 25%, transportando 22,5 toneladas métricas, ou 25 toneladas curtas. “Com as fortes chuvas, em dez minutos toda a área se transformava em um imenso lamaçal”, relata Reinacher.

“Só os caminhões articulados Volvo poderiam vencer essas condições de operação, pois com tração 6x6 e utilizando pneus de banda larga, distribuíam o peso por eixo na razão de 33,33% para cada pneu, o que conferia maior flutuação naquele piso extremamente escorregadio”, explica. O motor TD73, com baixo consumo de combustível e reduzidos níveis de emissão de poluentes, mostrou sua performance e resistência durante todo o trabalho.

Outro requisito daquele trabalho era o elevado nível de disponibilidade, o que foi assegurado pelo conjunto de características dos equipamentos, como cabine com ar-condicionado e câmbio automático, para maior conforto e produtividade dos operadores. “Os caminhões articulados Volvo trabalharam dia e noite, rodando pelo menos 20 horas por dia, parando apenas para as trocas de turno dos operadores e operações de manutenção como abastecimento, lubrificação e verificação do nível de óleo”, conta Fritz. Quando entrevistado por Eu Rodo, já fazia um mês que ele estava respondendo pela assistência técnica dos caminhões articulados Volvo: “Não tive que fazer nada, pois os equipamentos rodaram sem parar,

sem apresentar nenhum problema”, relata o consultor da Comac.

Nas áreas de escavação, os equipamentos tinham como desafio, além de vencer o lamaçal, operar sem muito espaço para manobras “o que só é possível com os caminhões articulados Volvo A25C, devido à sua articulação que confere extrema versatilidade, inclusive para trabalhar no interior de túneis de mineração”, explica Fritz. Além disso, também tinham que trafegar nos dois quilômetros da Anchieta até a área de bota-fora junto com o tráfego normal da rodovia, “o que acontecia sem problemas, não só devido às dimensões dos caminhões, mas também devido à sua distribuição de peso por eixo, que acabava sendo menor do que a de um caminhão pesado comum, sem provocar danos na estrutura asfáltica da rodovia”.

Articulado Volvo: líder mundial

Líder mundial no mercado de caminhões articulados, a Volvo produz no Brasil os caminhões articulados A25C e A35C com a mais avançada tecnologia disponível em todo o mundo, para operação nas mais severas condições de trabalho com grande capacidade de carga, alto nível de conforto e segurança e excelente produtividade.

Possuem motores de elevada performance e baixos níveis de emissão de poluentes, atendendo normas ambientais internacionais. Operam em baixas rotações com

alto torque, resultando em baixo consumo de combustível e maior durabilidade dos componentes.

A transmissão é do tipo *power shift*, totalmente automática, controlada por computador, com cinco velocidades à frente e duas à ré. Os sistemas de suspensão dianteiro e traseiro possuem apoio em três pontos e, aliados aos bloqueios 100% dos três diferenciais transversais e do diferencial longitudinal, fazem dos articulados Volvo os verdadeiros “fora de estrada” com capacidade para enfrentar as mais variadas condições de solo.

Possuem cabine com proteção contra capotamento (ROPS), pressurizada com filtragem de ar, ar-condicionado e ar-quente, contando com grande área envidraçada em vidros verdes de alta visibilidade. O volante tem regulagem de inclinação e o assento é anatômico com seis diferentes regulagens.

Sua caçamba é fabricada em aço temperado e revenido de alta resistência, equipada com chapas de desgaste, utilizando dois cilindros hidráulicos de dupla ação, com grande inclinação – basculamento de 70 graus.

Conta também com o sistema eletrônico Contronic, que monitora constantemente todos os componentes vitais da máquina, com alarmes múltiplos. Este sistema grava na memória as irregularidades ocorridas durante a operação e permite controlar os ciclos da operação, distância percorrida e tempo de trabalho. ♦

“Os caminhões articulados Volvo trabalharam dia e noite, rodando pelo menos 20 horas por dia, parando apenas para as trocas de turno dos operadores e operações de manutenção como abastecimento, lubrificação e verificação do nível de óleo”



Volvo On Line

FH DISTRIBUI SKOL

O maior distribuidor de cerveja Skol do Rio de Janeiro é a empresa Bebidas Progresso, que atende toda a região Oeste da cidade, utilizando em sua frota quatro caminhões Volvo, sendo dois NL10 340 e dois FH12 380. Juntamente com a Bebidas Real, do mesmo grupo, que atende a região de Niterói, responde pela distribuição mensal de 1 milhão de dúzias de cervejas Skol.



LUZES, CÂMERA... COOPAVEL



A Coopavel, Cooperativa Agropecuária de Cascavel, considerada uma das maiores cooperativas do mundo, entra para o cenário cinematográfico da Volvo Truck Corporation. Escolhida pela equipe responsável pela produção de um novo filme institucional da VTC, a cooperativa deverá figurar na película com os caminhões Volvo transportando seus produtos, tendo como cenário os belíssimos campos do Oeste paranaense.

DICAS VOCAL

A Vocal, concessionário da marca para São Paulo, encontrou uma forma eficaz e descontraída de informar seus clientes sobre "tudo que o motorista e o encarregado de manutenção precisam saber sobre a garantia e os cuidados na operação de seu caminhão Volvo". Trata-se de uma revista em quadrinhos, que pode ser chamada de "Dicas Vocal", com informações preciosas sobre garantia que podem evitar que os clientes percam o direito a ela devido a revisões fora do prazo ou má condução dos



MOTORES PARA GERADORES

Desde outubro do ano passado, a fábrica de motores da Volvo do Brasil também está produzindo para a Volvo Penta. Trata-se do motor TAD 1232 GBR, de 12 litros, destinado a atender o mercado de grupos geradores com motorização Volvo Penta. Montados a partir dos blocos de motores TD123E, os novos engenhos têm especificações da Volvo Penta para este tipo de aplicação, como o sistema de gerenciamento eletrônico de injeção de combustível, exclusivo para utilização em regime de rotação permanente em motores diesel de seis cilindros.



Até fevereiro foram produzidas 60 unidades, e a previsão é fornecer outras 200, a partir de março, que deverão atender, basicamente, a demanda dos grupos geradores inteligentes fabricados pela Leon Heimer, que possui a mais sofisticada tecnologia nacional para este tipo de produto. Entre outras características, os grupos geradores Leon Heimer podem ser monitorados remotamente, através de sistemas interligados via modem, e operados por um software exclusivo do fabricante, em computadores portáteis do tipo notebook (Leia matéria "Geradores Inteligentes" em Eu Rodo nº 83).

Para acompanhar a montagem das primeiras unidades, o Presidente da Heimer Grupos Geradores, José Heimer, visitou a Volvo do Brasil e conheceu as novas e modernas instalações da fábrica de motores, onde estão sendo fabricados os TAD 1232 GBR que, após incorporados aos geradores Leon Heimer, atenderão o mercado brasileiro e também as exportações da Leon Heimer, cuja tecnologia já tem reconhecimento internacional.

veículos, por exemplo.

Em uma linguagem simples e direta, informa quais os cuidados a serem tomados em relação à garantia, as verificações diárias a serem feitas nos veículos, ajudando a entender os avisos dos painéis dos caminhões da linha H e dos EDC, a usar o sistema de diagnóstico de falhas, os cuidados a serem tomados ao colocar o veículo

em movimento pela primeira vez e ao parar o caminhão, além de uma prática tabela de trocas de óleo.

NH DA LEAL LEVA CHASSIS VOLVO

A Leal Transportes, de Curitiba, responsável pelo transporte de chassis de ônibus Volvo da fábrica, em



Curitiba, para encarroçadores como a Marcopolo, de Caxias do Sul, e Busscar, de Joinville, acaba de adquirir um NH12 380 para reforçar a frota de 10 unidades da marca. Utilizando semi-reboques especialmente projetados para o transporte de chassis de ônibus (foto), os caminhões da Leal transportam dois chassis em cada viagem. A empresa também tem presença forte no transporte de móveis fabricados no Paraná e em Santa Catarina, para as regiões Norte e Nordeste do país, de onde geralmente retorna com carga de fios para a indústria têxtil de Santa Catarina.

HISTÓRIA

A história do transporte rodoviário de passageiros acaba de ganhar mais um importante documento: o livro "O Transporte Rodoviário Interestadual e Internacional de Passageiros", de Antônio Rúbio de Barros Gomara, editado pela Abrati – Associação Brasileira das Empresas de Transporte



Rodoviário Intermunicipal, Interestadual e Internacional de Passageiros. O livro relata desde os "antecedentes históricos" do setor, a começar pelo período do Império (1850-1889) até o que chama de "arrancada para a expansão e consolidação", no período de 1961 a 1990, incluindo as reuniões bilaterais que deram origem ao Mercosul. Inclui ainda uma documentação legal sobre o setor, como atos constitucionais, legais e regulamentares, e portarias e circulares do DNER.

ENERGIA EÓLICA

Os caminhões Volvo da Transportadora Irga tiveram participação ativa na construção da primeira usina eólio-elétrica do Sul do Brasil, que fica nos campos de Palmas, Sudoeste do Estado do Paraná. Durante a instalação dos cinco aerogeradores nas torres de 44 metros de altura, os veículos foram utilizados para o transporte e pré-montagem das pás de captação de energia eólica. A região de Palmas foi escolhida para



este primeiro empreendimento de captação de energia "limpa" devido a suas características de localização em uma região de planalto, a 1350 m de altitude, onde predomina a atividade pecuária, com amplas áreas de pastagens, fatores que, combinados, resultam em ventos regulares a velocidades médias de 7,6 metros por segundo.



TA GANHA PRÊMIO 3M

A Transportadora Americana, de Americana-SP, foi apontada pela 3M do Brasil como a melhor empresa prestadora de serviços de transporte de cargas de 1999. A 3M trabalha com 11 transportadoras e é cliente da TA há 25 anos, tendo instituído o prêmio "Excelência em Transportes" para estimular e reconhecer o empenho das transportadoras. Para escolher os melhores, a atuação das transportadoras é monitorada durante um ano inteiro, para verificação

do cumprimento dos prazos de entrega e das entregas sem erros. "Estabelecemos como meta de certificação o somatório de 600 pontos e de Excelência, a totalização de 800 pontos. A TA contabilizou 958,78 pontos, superando todas as nossas expectativas", afirmou Jacindo Carlos Manara, gerente do Centro de Distribuição e Administração de Materiais da 3M.

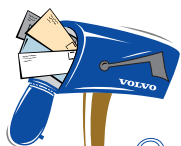
PRIMEIRO B12B 6x2

O primeiro B12B versão 6x2 original da Volvo do Brasil foi encarroçado pela Busscar para a Grogotur, de Barbacena-MG, empresa que vem se destacando em sua região por oferecer pacotes turísticos de alta qualidade. Além de organizar grupos de viagens para o exterior, a Grototur utiliza dois ônibus Volvo para levar seus clientes aos mais atraentes pólos turísticos do Brasil e América do Sul. O conforto é indiscutível, como fica claro no luxuoso B12B 6x2 double deck com capacidade para 44 passageiros além de sala de estar/vídeo, mesa de jogos, etc.



MINIATURAS DE FH

O gaúcho Luciano Longhi – 27 anos, há um ano vem montando as miniaturas de plástico a partir de um kit de fabricação italiana. São 320 peças cuidadosamente montadas, que formam uma miniatura perfeita do caminhão Volvo FH12. Para dar o toque final, ele faz a pintura de acordo com a cor e o padrão da frota de quem solicitou a miniatura. Luciano aceita encomendas pelo telefone 051-477-2318. Cobrando R\$ 250,00 por miniatura, já tem entre seus clientes frotistas como DM, Gabardo, Mercúrio, Expresso Industrial, e Conventos.



Caixa Postal

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:
www.volvo.com.br

E-mail:
vtc14.volvor@memo.volvo.se

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



Motor home B58

Meu nome é Bruno Henrique Seyfferth, tenho 10 anos e estou mandando um desenho do novo Globetrotter NH12 que desenhei. Junto mando foto do motor home feito pela Trailemar de Curitiba sobre o chassi B58 do meu pai que se chama Jorge Luiz Seyfferth. Gostaria que fosse publicada na **Eu Rodo**.

Henrique Seyfferth
Indaial, SC

Colecionador

Srs. Editores,
Sou colecionador de miniaturas e apaixonado por ônibus. Gostaria muito de saber quanto me custaria para adquirir miniaturas dos ônibus Volvo. Também gosto muito de desenhar e por isso envio alguns dos meus desenhos. Ficaria muito contente de vê-los publicados na revista **Eu Rodo**. Também gostaria que me mandassem o endereço da Marcopolo em Erechim.

A todos um forte abraço,

Vilson da C. Pedro
Limeira, SP



Opções de compra

Cumprimento a equipe de redatores de **Eu Rodo** pela excelente qualidade da revista, que sempre acompanho com grande interesse, especialmente as matérias sobre ônibus, pois trabalho na área de turismo. Comunico novo endereço para receber a revista e aproveito para mandar uma sugestão sobre reportagens que nos mostrem quais as melhores condições para adquirir os veículos da marca, como forma de pagamentos, prazos, etc.

Atenciosamente,

Paulo Miranda
Campo Grande, MS



Desenhos

Meu nome é Elisandro dos Santos, tenho 17 anos e estou enviando meus desenhos porque sou apaixonado por caminhões e ônibus, principalmente da marca Volvo. Gostaria que vocês publicassem meus desenhos e me mandassem uma revista com os desenhos publicados. Parabéns à Volvo pela sua tecnologia e a potência desses motores dos brutos.

Elisandro dos Santos
Curitiba, PR

Frases de segurança

Caros editores da revista **Eu Rodo**

Envio algumas frases de minha autoria que podem ser usadas como prevenção e alerta de segurança aos caminhoneiros:

Mantenha seu veículo em forma, pois a vida não tem reforma. Caminhoneiro, cuidado – a vida não tem mão dupla. Caminhoneiro com pressa, perde a vida mais depressa. Na estrada ou na avenida, minha preferência é a vida. Use o veículo para condução, e não para destruição. Motorista, a pressa não encurta a distância, encurta a vida. Tempo perdido não se recupera na estrada. Não pense só no desejo de correr, mas na alegria de viver. No trânsito, não corra da vida. Prudência na estrada, garantia de chegada. Aposte na vida. Não atropela a segurança. O motorista imprudente atropela a própria vida. Aperte o cinto e abrace a vida. Cinto de segurança, amarre-se nessa idéia. O acidente automobilístico pode deixar marcas que desculpas não apagam. Segurança na partida é a certeza da chegada. Use o melhor aditivo para seu veículo: a prudência. Veículo é a solução, segurança é a condição.

Sugiro lançar um concurso nacional de frases sobre os caminhões Volvo, como:

Volvo, puro prazer em dirigir.
Volvo, uma geração fazendo tecnologia.
Volvo, tecnologia que se sente.
Volvo, presente pela qualidade.
Volvo, vamos, acelere esta tecnologia.
Volvo, uma evolução constante.
Volvo, pole-position no mundo da tecnologia.

Oswaldo Silva
Sta. Bárbara D'Oeste, SP

Edições anteriores

Gostaria que me mandassem exemplares das últimas edições da revista **Eu Rodo**, que estão faltando em minha coleção e, também, alguns posters do NL12. Coleciono revistas **Eu Rodo**, **Caminhoneiro** e **Quatro Rodas**.

Renan Silva Santos
Santo A. da Patrulha, RS

Desenhos II

Caros amigos da **Eu Rodo**,

Meu nome é Carlinhos Dias e sou apaixonado por



brutos e é por isso que lhes envio um desenho do cavalo mecânico FH12, que gostaria de ver publicado na próxima edição da **Eu Rodo**.

Desde já agradeço.

Carlinhos Dias
Paulo Frontim, PR



O TÍTULO DE CAMINHÃO DO ANO 2000 SÓ PODERIA MESMO SER DO CAMINHÃO DO SÉCULO XXI.

A EXTENSA LISTA DE PRÊMIOS QUE O FH12 JÁ CONQUISTOU ACABA DE FICAR AINDA MAIOR. ELE GANHOU, PELA SEGUNDA VEZ, O TÍTULO DE CAMINHÃO DO ANO, CONCEDIDO PELA IMPRENSA EUROPEIA.

FORAM AVALIADOS VÁRIOS ITENS, COMO CONFORTO, SEGURANÇA E ECONOMIA. EM TODOS ELES, O FH12 TEVE UM DESEMPENHO SUPERIOR AO DOS CONCORRENTES.

E QUEM VIVE DO TRANSPORTE SABE DISSO FAZ TEMPO. AFINAL, 150 MIL UNIDADES DO FH12 JÁ FORAM VENDIDAS EM TODO O MUNDO.

AQUI NO BRASIL NÃO É DIFERENTE. QUEM PROCURA O MELHOR CAMINHÃO ESCOLHE O FH12, O CAMINHO MAIS RÁPIDO ATÉ O SUCESSO.



O SEU SUCESSO É O NOSSO COMPROMISSO.

VOLVO

**OS EQUIPAMENTOS DA VOLVO SÃO GRANDES POR DOIS MOTIVOS:
PARA REALIZAR TRABALHOS PESADOS E PARA TRANSPORTAR
TODO O LUCRO QUE VOCÊ VAI TER COM ELES.**

Os equipamentos da Volvo Construction Equipment South America já eram a melhor combinação entre força e inteligência. E, neste ano, colocamos mais inteligência ainda, garantindo maior força e desem-

penho. São diversas novidades em quase todos os produtos. Visite um distribuidor ou representante e conheça de perto esses grandes equipamentos e suas grandes inovações.



A melhor combinação entre força e inteligência.

VOLVO