

Volvo

Eu Rodado

PUBLICAÇÃO DA VOLVO DO BRASIL VEÍCULOS LTDA. ◆ 2000 ◆ ANO XV ◆ Nº 89

**NH12 380
é campeão
de vendas**

**FH e NH 6x2,
solução
sob medida**

**Curitiba ganha
mais 53 ônibus
biarticulados**

**OURO VERDE,
qualidade global**

PARA ESCOLHER A MELHOR OPÇÃO EM ÔNIBUS
DE MÉDIA E LONGA DISTÂNCIA, RECORTE E COLE.

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



NOVO B10R COM NOVO MOTOR ELETRÔNICO TRASEIRO

A Linha B10 sempre foi considerada a de melhor relação custo x benefício do mercado. E o novo B10R chegou para comprovar isso. Volvo, a linha de ônibus mais completa do mercado agora ainda mais completa.

- Mais econômico no consumo
- Mais compacto
- Mais leve
- Mais silencioso
- Piloto automático





B10R

Novo motor eletrônico traseiro.



exclam

www.volvocars.com.br

DE 360 CAVALOS. A SUA NOVA OPÇÃO DA LINHA B10.



- Potência e torque sob medida
- Instalação traseira vertical
- Praticamente sem fumaça (Euro II)
- Mais barato nas reformas
- Terceiro eixo com suspensão independente

VOLVO

- 5** VCE tem novo presidente
- 12** Ouro Verde: qualidade global
- 14** VCE: novos produtos e crescimento recorde
- 20** Biarticulados, uma nova tendência
- 21** VSF financia equipamentos
- 24** CBR Votaram escolhe FH 12
- 26** B7R, o futuro da Embaixador
- 28** Volvo Action Service
- 30** Volvo On Line
- 32** Prêmio Volvo lança Projeto Transitando



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: Luiz Carlos Beraldo e Valter Viapiana
Projeto Gráfico: Saulo Kozel Teixeira
Foto de capa: Ito Cornelsen
Diagramação e Editoração: Tempo Integral Editora Ltda.
Fotolitos: Newlaser
Impressão: Posigraf
Tiragem: 30.000 exemplares

Filiada à Aberje



Ito Cornelsen

NH12 380, o campeão

Os números comprovam e os clientes confirmam: o NH12 380, mais vendido no primeiro semestre, é o melhor caminhão de sua categoria.

Pág. 7



Lançamento: NH e FH 6x2

Agora o mercado não precisa mais fazer adaptações; já estão disponíveis os caminhões NH e FH versão 6x2, que permitem levar mais carga em composições como bi-trens, entre outras.

Pág. 16

Ito Cornelsen

Biarticulado, cartão postal de Curitiba



Ito Cornelsen

Curitiba ganha mais 53 biarticulados Volvo, completando outra etapa de um dos mais eficientes sistemas de transportes urbanos do mundo.

Pág. 18

Volvo Penta na Amazônia



Ito Cornelsen

Dois catamarãs equipados com potentes motores Volvo Penta/Mitsubishi começaram a operar na festa de Parintins: qualidade e segurança à altura da nobre região amazônica.

Pág. 22

Yoshio Kawakami, presidente da Volvo Construction Equipment South America

A voz do cliente como diapasão

Desde 17 de julho, Yoshio Kawakami é o novo presidente da Volvo Construction Equipment South America. Chega disposto a trabalhar fortemente com os clientes finais. Joga tênis, admira o Guga, o Gustavo Kurten, e não abre mão de uma boa música – jazz, blues, instrumental brasileira e até mesmo um rock, de muito bom gosto. Aposta na estabilidade econômica do país, e preocupa-se com a violência e o desemprego.

Silvio Aurichio



Eu Rodo – *Fale um pouco sobre sua vida profissional anterior.*

Yoshio Kawakami – Comecei como estagiário na General Motors, onde fiquei durante dois anos, na área da qualidade. Ao cabo de dois anos, decidi partir para a Kubota, especializada em produtos agrícolas. Uma empresa de origem diferente (japonesa), com estrutura menor, em que poderia mudar de áreas mais facilmente, o que era interessante. Na Kubota percebi logo uma diferença: enquanto o automóvel, como produto, na GM, era, de certa forma impessoal, componentes agrícolas da Kubota eram intrinsecamente ligados ao consumidor final, que dependia deles para o sucesso de seus negócios. Era uma relação mais pessoal, em que o produtor agrícola dependia do desempenho de nossos tratores e demais máquinas para continuar sobrevivendo e ser bem sucedido. Isso gerava uma relação de mais longo prazo, uma fidelidade em relação à marca. Precisava haver reciprocidade, interação, entre o fabricante e as necessidades do cliente. Foi muito mais gratificante trabalhar em marketing, nesse sentido, pois me envolvi com as necessidades de nossos clientes. Conheci todos os estados e principais cidades do país. E, nesse trajeto, passamos por vários planos econômicos governamentais. Uma época de recordes de planos econômicos. Um exercício de adaptação e criatividade sem iguais..

Na Cummins comecei em 84, onde fiquei 16 anos. Foi uma experiência profissional realmente muito positiva. Uma empresa altamente técnica, muito voltada para o desenvolvimento de produto, com sofisticados sistemas de controle de qualidade, que comercializava 1000 motores por ano, no Brasil. Começamos a desenvolver um trabalho no sentido de introduzir seus produtos em máquinas e caminhões como Volkswagen, Ford, etc.

Crescemos lentamente, no início, e continuamos esse trabalho nos anos seguintes, procurando colocar nosso produto em cada vez maior número de veículos motorizados em que acreditávamos haver potencial. O resultado é que conseguimos colocar a Cummins em praticamente um terço dos caminhões produzidos no país. Em termos gerais aumentamos de mil para 29 mil o número de motores da marca vendidos por ano. Em 1996, a Cummins Brasil se tornou Cummins Latin America, assumindo a responsabilidade por todos os mercados americanos abaixo do México, ou seja, o mesmo mercado de atuação da Volvo Construction Equipment South America, e eu estava pronto para ir ao Japão, como presidente da Cummins naquele país, quando fui convidado para assumir a presidência da Volvo Construction Equipment South America, em Curitiba.

Eu Rodo – *Como vê a realidade brasileira atual? Que comentários faria sobre qualidade de vida no Brasil, hoje em dia?*

Yoshio – Economicamente, o Brasil tem boas perspectivas, e começa a apresentar um certo alento de poder melhorar. Entretanto, ainda temos muitos problemas para resolver, em áreas básicas como saúde, segurança e educação. A qualidade de vida da média da população é muito difícil. Temos outras questões sérias a serem resolvidas, em todas as áreas. Não basta ter segurança em ambientes controlados, como onde trabalhamos ou moramos isoladamente: precisamos de segurança para o básico, que é andar livremente pelas ruas, sem nos sentirmos ameaçados. Poder usufruir deste país maravilhoso sem sermos agredidos pela violência que está cada vez mais assustadora. E esta ameaça constante à liberdade de cada um de nós pode ser decorrência de fatores conjunturais como o desemprego, que deve ser visto com mais atenção por todos nós.

“Sinto-me à vontade, e já pude perceber que estou entre amigos. Trata-se de uma empresa que tem muito claramente definidos seus valores essenciais, de qualidade, segurança e respeito ao meio ambiente”

Eu Rodo – *Como foram seus primeiros dias de convivência na Volvo? Impressões, comentários...*

Yoshio – Ainda é muito cedo para avaliar, pois acabo de chegar na empresa. Mas sinto-me à vontade, e já pude perceber que estou entre amigos. Trata-se de uma empresa que tem muito claramente definidos seus valores essenciais, de qualidade, segurança e respeito ao meio ambiente, além da ênfase na satisfação do cliente, o que me deixa muito satisfeito, pois vem ao encontro a valores e posturas que sempre preconizei em meu trabalho, por onde já passei.

Eu Rodo – *Como encara seu novo desafio frente à VCE South América?*

Yoshio – Já trabalhei com clientes intermediários (fabricantes de produtos) e com clientes finais (usuários). Considero o trabalho com clientes finais a minha vocação natural, o que me deixa à vontade e motivado, nesta nova função, como presidente da VCE. A voz mais importante para o nosso negócio é a voz de quem usa nossos produtos. O nosso sucesso dependerá de como vamos agir em relação ao *feed-back* que temos deles, que são nossos clientes finais. E estou certo de que a Volvo vai me dar todos os recursos

necessários para responder da melhor forma possível às necessidades de nossos clientes. Tenho uma marca forte e de grande valor susten-

tando minhas decisões, que serão fundamentadas nas necessidades dos nossos clientes.

Eu Rodo – *Como avalia as recentes aquisições da VCE mundial no mercado mundial de equipamentos?*

Yoshio – Há, inevitavelmente, uma tendência mundial de fusões, rumo à melhor forma de crescimento das maiores empresas de cada setor. Visto de fora, a aquisição de marcas como a Champion e Samsung, por exemplo, demanda um cuidado especial de como essa transição vai afetar cada cliente. Mas tenho certeza que a Volvo saberá muito bem como assegurar a manutenção dos interesses dos clientes de cada marca, com produtos e serviços que correspondam às suas necessidades, suas expectativas. Não tenho qualquer dúvida nesse sentido.

Eu Rodo – *Qual seu diagnóstico sobre o mercado brasileiro de equipamentos? Quais as tendências para curto e médio prazos?*

Yoshio – As formas de comercialização tendem a mudar. Acho que assim como a internet veio para ficar, o mercado de *rental* é uma coisa sem volta. Trata-se de uma alternativa para os clientes do setor se manterem competitivos. Afinal, embora os equipamentos sejam parecidos, existe uma tecnologia embarcada, incorporada, em cada nova geração de produtos, que acaba dando o diferencial entre uma empreiteira e outra, na execução do trabalho. Isto vale também quando se fala na substituição de alguns equipamentos, como os tratores de esteira, ou “dozers”, em algumas aplicações de construção, pelas escavadeiras hidráulicas, muito mais eficientes... Algumas marcas preferem continuar investindo em uns, outras em outros... uma questão de estratégia.

Eu Rodo – *E em relação ao Mercosul e América do Sul?*

Yoshio – Os mercados da América do Sul passam por dificuldades que, cremos, serão vencidas, visto que todos estes países precisam melhorar substancialmente sua infraestrutura para poder se adequar às condições impostas pela nova regra e economias globais. É só uma questão de tempo, mas temos que esperar que cada país supere suas dificuldades conjunturais atuais, sejam de ordem política ou econômica.

Eu Rodo – *Acredita na manutenção da política de estabili-*

dade econômica do governo brasileiro? Como os reflexos da desvalorização cambial se fazem sentir nos negócios da VCE SAM. com os demais países da América do Sul?

Yoshio – O atual governo mostrou que tem nas mãos o destino no país, que pode continuar a atual política de manutenção da estabilidade da economia. Parece que tudo dependerá do resto do país, em provar que, independente de qual for o governo que assuma o poder, nos próximos mandatos, poderá fazer valer a vontade da nação de continuar a manter esta estabilidade. Creio que isto não é mais uma questão exclusiva de um presidente, ou de um partido (pois quem quer que assuma a presidência, no próximo mandato, poderá ter pulso para continuar fazendo valer esta determinação que não se refere a um partido político ou uma classe econômica), mas de todo um país, que quer ser estável e confiável em todos os aspectos.

Eu Rodo – *Fale sobre seus hobbies, esportes prediletos, time de futebol, preferências musicais, livros, etc. O que acha do Gustavo Kurten?*

Yoshio – Gosto de jogar tênis, sempre que posso. Acho que o Guga é o verdadeiro herói do esporte nacional, que conseguiu popularizar o tênis, até recentemente considerado só de elite. Isto em si é um grande mérito. Acho que já tivemos outros tenistas brilhantes no Brasil, mas nenhum com o carisma que ele tem, com a irreverência e a competência que ele possui. No futebol, sou Palmeiras, em São Paulo, e Coritiba, no Paraná, até por uma questão de coerência de cores dos times. Na música, gosto de jazz e blues, ou música instrumental de boa qualidade que pode ser MBP, clássica, rock, etc... Gosto muito de música instrumental. Em literatura, ultimamente tenho lido Dick Francis, com seus romances sobre turfe, uma realidade diferente da que estamos acostumados, além de obras de não ficção como Six Sigma, uma espécie de extensão dos padrões de qualidade atuais para extremos muito mais rigorosos, buscando reduzir a zero o nível de falhas, trazendo nossa conduta em atividades produtivas e mesmo, pessoais a parâmetros muito mais rigorosos do que estamos habituados. Um desafio estimulante e arrojado, apropriado para estes novos tempos. ♦

380 4x2



Fotos Ito Cornelsen

NH12

Campeão de vendas do semestre

O caminhão NH12 380 4x2 foi o campeão de vendas de sua categoria no primeiro semestre de 2000, com 904 unidades vendidas.

A Volvo do Brasil já começa a colher os primeiros frutos dos investimentos de mais de US\$ 300 milhões, realizados em sua fábrica em Curitiba, visando atender toda a América do Sul com a nova linha de caminhões H, lançada em junho de 1999.

Evidência disso é o sucesso de vendas do NH12 380, o mais ven-

dido em seu segmento, no primeiro semestre deste ano, com 904 unidades comercializadas de janeiro a junho.

“Os clientes têm várias razões para preferir os caminhões da Linha H, da Volvo: a linha de produtos Volvo é global, oferecendo ao cliente brasileiro o que há de melhor em caminhões pesados no

“Temos uma excelente estrutura fabril e investimos fortemente para produzir nossa atual linha de caminhões. Nossa rede de concessionários fez o mesmo, preparando-se para prestar o melhor serviço ao cliente Volvo”

Nilton Meira,
diretor de
Marketing da
Volvo do Brasil



mundo. Possui a mais ampla gama de atributos, como gerenciamento totalmente eletrônico das partes vitais dos veículos, freio motor VEB, cabines premium e outros requisitos que permitem ao cliente obter o menor custo operacional com o menor consumo de combustível do segmento, além de melhor disponibilidade do veículo e maior produtividade do motorista. Só em termos de conforto para o motorista, por exemplo, oferecemos uma cabine mais alta, o melhor sistema de ajuste do volante, a maior cama, o piso totalmente plano, ar-condicionado altamente eficiente, além de itens de segurança disponíveis como ABS e air bag” explica o gerente nacional de vendas da empresa no Brasil, Carlos Pacheco.

“Com o aumento dos custos de transporte, os clientes buscam cada vez mais uma opção que ofereça o menor custo operacional. E eles estão fazendo a opção correta. São os clientes que merecem nossos parabéns”, acrescenta Pacheco.

Para o diretor de Marketing da Volvo do Brasil, Nilton Meira, os resultados comprovam que a montadora está no caminho certo e que o plano estratégico da empresa é muito consistente. “Temos uma excelente estrutura fabril e investimos fortemente para produzir nossa atual linha de caminhões. Nossa rede de concessionários fez o mesmo, preparando-se para prestar o melhor serviço ao cliente Volvo.



Em junho de 1999 lançamos a mais avançada linha de caminhões do mercado mundial, a linha H, que representa o compromisso da Volvo com o sucesso dos nossos clientes”.

De acordo com sua visão, “estamos conscientes de que precisamos vender o conceito solução de transporte, o que inclui o cami-

nhão, a manutenção, a assistência 24 horas, o financiamento, o seguro, o treinamento, a assessoria... enfim, precisamos permitir ao nosso cliente preocupar-se menos com o caminhão, tendo mais tempo para melhor atender e superar as expectativas do seu cliente, o gerador de carga”.

Destaca que “o transportador brasileiro está muito bem informado e cada vez mais exigente. E a Volvo não medirá esforços para continuar merecedora da preferência demonstrada com o sucesso do NH12 380 4X2, campeão de vendas do primeiro semestre deste ano, no segmento”. ◆

Clientes confirmam superioridade do NH12 380

Frotistas manifestam as razões de sua preferência pelos caminhões NH12 380, comprovando suas qualidades.

Mais do que os números que elegeram o NH12 380 o melhor caminhão de sua categoria no primeiro semestre deste ano, a palavra dos clientes confirma e explica as razões da preferência. Para conferir a opinião dos frotistas que vêm experimentando os novos NH12, a revista *Eu Rodo* foi a campo, ouvindo clientes de diferentes regiões.

“Motoristas enlouquecem”

Geraldo Lourenço Cadore, juntamente com Edelvino e Zeferino Marin, é sócio-proprietário da Cadomar Transportadora, de Canoas-RS. Seu maior cliente é a Petroquímica Ipiranga, de onde saem para Rio, Minas, Bahia, Espírito Santo e Brasília com frota de 40 pesados, 10% dos quais agregados, movimentando 8 mil toneladas/mês. Seus dois primeiros NH vieram em agosto de 1999, e outros dois em junho deste ano. “Após experimentá-los, podemos dizer com tranquilidade que o Volvo é, sem dúvida, o melhor caminhão do mundo”, afirma Geraldo. “Após praticamente um ano de uso intenso, o caminhão se mostrou muito equilibrado e com uma performance de economia de combustível extraordinária! Detalhes como o freio motor, para os motoristas... foi amor à primeira vista. Eles enlouquecem depois de dirigir o NH e não querem saber de outra máquina”, conclui.

Melhor consumo

“O NH entrou na frota para ficar. Estamos muito satisfeitos

com a parceria com a Dipesul (concessionário Volvo em Porto Alegre). O caminhão, com toda essa tecnologia – computador de bordo, VEB, etc. – veio somar muito à nossa rotina de trabalho: podemos acompanhar tudo o que está acontecendo com ele. E acreditamos que vai rodar por muito tempo sem nos incomodar”, afirma

Mário Tadeu Matos Vitória, proprietário da Rápido Transportes Tubarão, com matriz em Porto Alegre e filiais em Caxias do Sul e Candiota-RS, Curitiba-



PR e São Paulo-SP. Transporta cimento, farinha de trigo, produtos siderúrgicos, estruturas metálicas e grãos, nos estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo e Minas Gerais. Em comparações realizadas com outros caminhões “faço a mesma rota e abasteco sempre nos mesmos postos, na rota Porto Alegre-Contagem-Porto Alegre, que soma 1700 km, onde venho obtendo os melhores resultados em km por tonelada transportada. Além do mais, tenho certeza de que com treinamento dos motoristas e motor bem amaciado vou conseguir melhorar ainda mais a economia de combustível”. Para resumir, diz que está “muito feliz com o NH”, e que tem planos de comprar mais 20 unidades até o ano 2002.



Fotos: Ito Cornelsen



“Após experimentá-los, podemos dizer com tranquilidade que o Volvo é, sem dúvida, o melhor caminhão do mundo”

Geraldo Lourenço Cadore,
da Cadomar Transportadora



“Estou orgulhoso de poder dizer que agora tenho um Volvo na empresa. O nosso primeiro Volvo está sendo o xodó da frota!”

Mirno Claudio Fuchs, da Transadubo

Xodó da frota

Nascida em Lageado-RS, em 1972, transferida para Porto Alegre, em 1976, a Transadubo especializou-se, inicialmente, no transporte de fertilizantes, mantendo hoje uma frota de quatro pesados e 18 médios e leves. A partir de 1997 passou a operar também com carga fracionada, com a frota própria, transferindo o transporte de fertilizantes para terceiros, contando com um cadastro de cerca de 4000 agregados. “Estamos colocando nossa frota própria para operar só na carga fracionada, com todo empenho para aumentar este segmento em que queremos investir”, afirma Mirno Claudio Fuchs. Sobre o primeiro NH 380 adquirido recentemente, comenta que “o motorista está muito animado”. Ficou impressionado com o conforto e com o freio motor, além da potência para subir, acrescentando: “Estou orgulhoso de poder dizer que agora tenho um Volvo na empresa. O nosso primeiro Volvo está sendo o xodó da frota!”

NH para continuar campeão

Com sede em Franca-SP, a Rizatti & Cia é uma transportadora que acumula vários prêmios de “Embaixador da Skol”, conferido pelo fabricante de bebidas a frotistas que se destacam em seu atendimento. Igualmente satisfeita com os resultados da parceria com a marca – já conta com 10 unidades Volvo – é um dos mais recentes compradores dos “campeões de vendas” NH12, tendo adquirido três novas unidades, nos últimos meses, apostando na capacidade dos novos veículos contribuírem, não apenas para um transporte eficiente e econômico, mas também para ajudar a sua empresa a manter o título conquistado junto a seu fornecedor. Afinal, “qualidade chama mais qualidade”.

Sem fronteiras

A Construtora Ideal Ltda., de Manaus-AM, começou a experimentar os caminhões Volvo 1999, comprando dois NL12 360. O Proprietário, Ronaldo Lucio Marques gostou dos resultados obtidos com os veículos e, com o lançamento da nova linha H, partiu para a compra de mais três NH12 380, mantendo uma frota 100% Volvo, utilizada para o exigente transporte de areia e seixos: extrai na região do Alto Solimões transportando em balsas até o porto de Manaus, de onde retira com os caminhões Volvo para o

depósito na Cidade Industrial de Manaus – e de lá faz a entrega para os clientes de toda a região. O desempenho dos novos NH12 380 tem sido tão satisfatório que ele pretende comprar mais duas unidades para operar no transporte de calcário de Porto Ordaz, na Venezuela, às margens do rio Orinoco, para Boa Vista, Roraima, num percurso de 750 km.

Novidades na frota

Comemorando 46 anos de intensa atividade empresarial, o Grupo I. Riedi, com sede em Palotina-PR, é uma organização que, além de comercializar 8 milhões de sacas de produtos agrícolas por ano, atua em diversas áreas, como distribuição de sementes, comércio de insumos para agricultura, prestação de serviços para o setor agrícola com estrutura para corretivos de solo, pulverização aérea, regulação de máquinas e equipamentos, difusão de tecnologia, operações de crédito, assessoria comercial e serviços de armazenagem. Também opera com moinhos de trigo e revendas de veículos novos e usados, assistência técnica e autopeças. A Transvale – Transportes Rodoviários Vale do Piquiri Ltda. é o braço transportador de cargas do grupo, há 26 anos no mercado, contando com frota de 17 pesados – oito da marca Volvo – e 15 mil autônomos cadastrados, agenciando um total de 2,1 milhões de toneladas de carga por ano. “Para ampliar a frota, fizemos uma pesquisa no mercado e havia uma tendência favorável à Volvo. Sua parte eletrônica, seu conforto e design nos impressionaram. Principalmente sua performance e economia de combustível extraordinária”, afirma o gerente administrativo Lúdio Luiz Soder, justificando a compra das seis primeiras unidades do NH12 380.

“Formidável!”

Voltada para o transporte de grãos sólidos, açúcar, adubo e soja, a Ferticentro Transportes Gerais, de Jardinópolis-SP, transporta até 100 mil toneladas por mês, sendo 75% com 43 caminhões pesados próprios e 25% com agregados. “Com dois Volvo adquiridos no início do ano, começamos uma

“Qualidade chama mais qualidade”

Rizatti & Cia, de Franca-SP





nova experiência, pois o NH12 se mostrou muito econômico”, informa

José Machado Diniz Neto, diretor da empresa. Mantendo também uma pequena fábrica de fertilizantes que representa 3% de seu transporte, a empresa também está experimentando uma versão 6x2, com capacidade para 29 a 30 toneladas, com excelentes resultados comparativos em termos de consumo de combustível por tonelada transportada. “O Volvo está superando nossas expectativas. É um caminhão formidável”, resume Diniz.

Mudando estratégia

Já a Jetgás Americano Derivados de Petróleo, de Americano, município vizinho de Araraquara-SP, aposta nos novos NH12 como forma de se manter competitiva e oferecer serviços nos mesmos níveis de outros consagrados distribuidores do ramo. Começou a operar em 1992 e dois anos depois obteve registro para atuar no mercado com bandeira própria, atendendo os mercados de



São Paulo, Santa Catarina, Mato Grosso, Minas Gerais e Goiás. Possui uma base de distribuição em cada um destes estados, distribuindo o total de 17.500.000 litros de combustíveis por mês. “Temos oito postos da Jetgás e atendemos também postos de bandeira branca, e nosso projeto é chegar a 100 postos até o final deste ano”, revela

Rubens Chissi Jr, diretor da empresa. Até o final do ano passado transportava tudo com terceiros – 90% em caminhões e 10% por ferrovias.



“Mas após a compra de quatro NH em janeiro deste ano e mais duas unidades em julho, começamos uma nova estratégia na empresa, que é transportar a mercadoria com frota própria”. Depois de consultar dois fabricantes e de fazer “uma grande pesquisa” entre frotistas e motoristas, constatou que “o Volvo tem um custo muito baixo de manutenção e, além de tudo, é o caminhão mais moderno do mercado. Somando tudo isso, o custo/benefício recaiu sobre o Volvo”, explica Rubens. Altamente organizada e com *know-how* para enfrentar as marcas mais famosas do mercado, a Jetgás elogia sua parceria com a Lapônia, de Ribeirão Preto-SP, e não esconde o projeto de adquirir duas novas unidades do NH12 a cada quatro meses. ◆

“O Volvo tem um custo muito baixo de manutenção e, além de tudo, é o caminhão mais moderno do mercado. Somando tudo isso, o custo/benefício recaiu sobre o Volvo”

Rubens Chissi Jr, diretor da Jetgás

“NÃO TROCO DE CAMINHÃO”

Senhor “Teixeirinha”, como é conhecido Tadeu Vargas, o motorista da Cadomar, está na empresa há dez anos e só mudou de marca em agosto do ano passado, para dirigir o NH12 380. “Parece que tudo mudou. Fico relaxado após enfrentar 650 a 700 quilômetros por dia. O carro é muito espaçoso e confortável, mas o que mais me impressiona é o freio motor: no final da descida da serra, os pneus e rodas chegam frios – é só ‘amortecer’ que ele desce sem problemas. Tem um excelente ar-condicionado e o câmbio é muito macio. Não cansa mesmo. Além de fazer uma boa média de consumo e de velocidade. Na subida, é só pisar que não tem par para ele. Hoje não troco mais de caminhão”



OURO VERDE:

transporte com qualidade global

Empresa compra mais 42 caminhões Volvo FH12 para oferecer aos clientes transporte de alto nível, optando pelo plano de manutenção como solução para manter a frota em dia.



Após testar as qualidades dos caminhões FH12 380, a partir de 1997, quando adquiriu as sete primeiras unidades, a transportadora Ouro Verde, de Curitiba, encontrou no veículo a opção ideal para satisfazer as exigências de seus clientes e agregar valor aos serviços que oferece. “Já pudemos ter uma avaliação correta e constatamos que se trata realmente, de um caminhão revolucionário”, afirma Celso Frare, diretor da empresa.

A Ouro Verde tem uma estratégia de transportadora de Primeiro Mundo: concentra-se exclusivamente em seu negócio, que é o transporte, deixando as atividades complementares para terceiros que devem cumprir suas tarefas com o mesmo rigor com que ela encara o atendimento de alto nível a seus clientes. Nesse sentido, as atividades de treinamento e capacitação são imprescindíveis para manter uma equipe afinada, sempre apta a oferecer o melhor. Por isso, a Ouro Verde investe de modo consistente no treinamento de seus funcionários e fornecedores.

Foco no negócio

Entendam-se por atividades complementares todas as demais funções que envolvem o transporte, além da logística, operação e administração da frota: manutenção de pneus, lavagem, controle de tacógrafos, recuperação de carretas e até mesmo a equipe de motoristas que conduz a frota da Ouro Verde. “Só entramos com o equipamento e treinamento, para todos os nossos fornecedores, e nos concentramos em administrar as necessidades de transporte e a logística de nossos clientes”, explica Celso Frare.

Efetivamente, só a frota da empresa representa uma responsabilidade de peso, pois tratam-se de nada menos do que 2500 equipamentos, distribuídos em 300 cavalos mecânicos – 15% dos quais Volvo –, 60 caminhões trucados, 600 semi-reboques e 1500 veículos de pequeno e médio porte. Os pesados fazem o trabalho de longo curso, enquanto os médios e leves se encarregam da distribuição porta a porta.

A logística é algo complexo, envolvendo 600 semi-reboques que se dividem em 250 *siders*, 150 carga seca, 30 caçambas e 30 *quick siders*, além de 140 tanques para líquidos. Os produtos transportados são igualmente variados: papel e celulose, caulim, polietileno,

vidros, alimentos, higiene e limpeza, bebidas e fertilizantes, entre outros. Manter este parque de equipamentos em alta disponibilidade é fundamental para a empresa e, principalmente, para os clientes.

Motoristas treinados

“O principal foco de nosso trabalho é a satisfação total do cliente, seja ele pequeno, médio ou grande. Sabemos que ele tem seus compromissos de entrega com o usuário final, e não podemos admitir descuidos, o que nos leva a investir fortemente em treinamento de pessoal e equipamentos da mais alta tecnologia”, explica Celso Frare. Entregas pontuais, qualidade nos serviços e motoristas treinados. Um trinômio do qual a Ouro Verde não abre mão.

E não é para menos. Entre seus clientes encontram-se empresas como Lever, Champion, Propter, Ipiranga Petroquímica, Ipiranga Petróleo, Guardian do Brasil, Nestlé, Solvay, Coca Cola e Peróxidos do Brasil. “São empresas que já transpuseram os requisitos de qualificação ISO 9000 e exigem dos fornecedores o cumprimento dos requisitos estabelecidos pela ISO 14000”, observa Frare.

Enquanto as normas ISO 9000 demandam qualidade assegurada, a certificação ISO 14000 requer perfeita adequação às normas de proteção ambiental. Isto significa, por exemplo, que se o caminhão da transportadora tiver níveis de emissão de poluentes (gases do escape) acima do que é permitido pela lei, ou se o índice geral de reciclagem do veículo estiver abaixo das exigências legais, ele pode não estar em conformidade com as exigências necessárias para certificação da empresa que atende. Regras duras, porém necessárias num planeta em vias de comprometimento da sobrevivência da população em geral, em caso de descuidos das grandes empresas.

Não é sem razão, portanto, que a Ouro Verde foi uma empresa pioneira em adotar os planos de manutenção programada oferecidos pela Volvo, através dos concessionários da marca. A experiência começou em 1997, com os sete primeiros caminhões, e acabou se revelando “a melhor novidade que poderia acontecer no relacionamento entre uma marca e o frotista”, conforme o executivo da Ouro Verde.

“O plano de manutenção com a

Volvo está funcionando muito bem e, nós, da Ouro Verde, temos orgulho em ser pioneiros nesse tipo de contrato”. Afinal, ser o primeiro também implica em ser uma espécie de “teste” para ambas as partes. E, ao que tudo indica, o cliente aprova os resultados. “A Volvo acertou na mosca, com esse tipo de serviço”, afirma Celso Frare.

Plano de manutenção

“O plano, em si, é feito por quilometragem. Eu não me preocupo, pois os computadores da Volvo – ou seja, do concessionário – fazem as contas de quando as trocas devem ser feitas. Seja troca de óleo, lonas, filtros, enfim... eu só tenho que manter a frota rodando. Dou uma previsão de quilometragem mensal que, no meu caso, é de cerca de 12 mil km, e deixo as coisas acontecerem. A avaliação do que tem que ser feito é requisitada pelo computador. Então temos uma lista dos caminhões que devem ser revisados, o que geralmente acontece na base da empresa, que é Curitiba. Fica tudo por conta da Nórdica, nesse caso. Raramente acontece de ter que usar outro concessionário, mas o plano prevê cobertura nacional, o que me deixa despreocupado... Acontece que quando temos esse tipo de plano, o caminhão praticamente não quebra e, quando acontece, é coisa mínima”, descreve Frare.

Transportando 3 milhões de toneladas anuais, a frota da Ouro Verde funciona com a precisão de um relógio. Cada caminhão roda 12 mil quilômetros ao mês, em média. O plano de manutenção firmado prevê esta média e, ao cabo de um ano, faz-se um encontro de contas, ou seja, se um caminhão rodou 140 mil quilômetros no ano, a Volvo faz restituição do valor equivalente a 4 mil quilômetros. “É um serviço muito bem definido, e tem vantagens para o frotista, que só precisa se preocupar em manter seus caminhões em operação”, conclui Celso Frare. ♦

“O plano de manutenção com a Volvo está funcionando muito bem e, nós, da Ouro Verde, temos orgulho em ser pioneiros nesse tipo de contrato”

Silvio Aurichio



Novidades no merca

*Volvo Construction Equipment South America
lança novos produtos para Brasil e América do Sul.*

“**Atenta** às necessidades do mercado, a Volvo está buscando antecipar cada vez mais as ofertas de soluções em produtos e serviços, o que sem dúvida tem contribuído decisivamente para o crescimento da marca nos diversos segmentos em que atua”, explica Paulo de Deus, diretor de Marketing Brasil da Volvo Construction Equipment South America.

A maior prova da versatilidade da companhia em busca das melhores soluções para seus clientes está no recente lançamento de diversos produtos, como as carregadeiras L50D e L70D, produzidas no país, as motoniveladoras 710A e 720A, que também começam a ser fabricadas na unidade de produção de Pederneiras-SP, além das escavadeiras EC140, EC210 e EC340, importadas.

“São produtos que vêm se somar aos já consagrados caminhões articulados e demais produtos oferecidos pela marca ao mercado”, observa Paulo de Deus. O importante é que estamos atentos às necessidades de nossos clientes, oferecendo sempre as melhores opções em tecnologia de alta qualidade com respeito ao meio ambiente e conforto aos operadores”, destaca o executivo.

Carregadeiras L50D e L70D

As máquinas L50D e L70D, com capacidade de operação de 8,2 a 12,2t,

“Carregadeiras, motoniveladoras e escavadeiras são produtos que vêm se somar aos já consagrados caminhões articulados e demais produtos oferecidos pela marca Volvo ao mercado”



MOTONIVELADORA 720A

incorporam avançada tecnologia, resultado da permanente preocupação da Volvo em oferecer as melhores alternativas ao mercado. Além do desempenho acima da média, as novas carregadeiras reduzem o tempo fora de operação e o impacto ao meio ambiente.

A diferença mais evidente é o novo estilo da traseira. A tampa do motor com cantos arredondados e contornos mais suaves no contrapeso proporcionam uma aparência moderna, ao mesmo tempo em que a pintura cinza sólido da tampa do motor elimina reflexos do sol.

A L50D desenvolve uma força de tração 15% maior que o modelo anterior, um ganho muito importante neste tipo de equipamento. Outra característica é o desenvolvimento do sistema Contronic, que agora, tornou-se mais simples de ser utilizado.

O design das cabines é um dos grandes diferenciais das novas carregadeiras L50D e L70D da Volvo, reconhecida internacionalmente pela qualidade das cabines que projeta. A nova Care Cab II com certificação ROPS/FOPS apresenta um novo interior, com melhorias ergonômicas que

permitem aos operadores trabalharem confortavelmente ao longo de cada turno. Uma janela traseira maior proporciona melhor visibilidade. O acesso à cabine também é mais fácil, graças à escada e plataforma desenvolvidas para equipar as novas máquinas. Uma vez posicionado no assento multi-ajustável, o operador tem ao seu alcance todos os instrumentos no envolvente painel.

Financiamentos para as motoniveladoras 710A e 720A

Outra boa novidade para o mercado é o início da produção, na fábrica de Pederneiras-SP, das motoniveladoras modelos 710A e 720A, até então importadas. A nacionalização vai permitir à unidade brasileira atingir, em médio prazo, participação de 20% no mercado brasileiro de motoniveladoras. Entre outras vantagens, a nacionalização vai permitir que estes equipamentos sejam financiados pelo BNDES-FINAME, facilitando ainda mais sua aquisição.

As novas motoniveladoras incorporam a tecnologia Champion, marca recém-adquirida pela Volvo e já bastante conhecida em boa parte dos



ESCAVADEIRA EC140

do de equipamentos



Fotos Ito Cornelsen

tipos de serviço, como terraplanagem, aterros, limpeza de terrenos e outros.

Escavadeiras EC140, EC210 e EC240

Outra grande novidade é a mais recente linha de escavadeiras hidráulicas de esteira da marca no mercado mundial, que passam a ser importadas para o Brasil e América do Sul. Lançados recentemente na Europa, os modelos EC140, EC210 e EC240 trazem uma série de novos recursos tecnológicos, garantindo maior produtividade, rentabilidade e conforto ao operador.

As novas escavadeiras Volvo, fabricadas em modernas instalações na Coreia, oferecem recursos de última geração, o que amplia o fator custo/benefício do equipamento. A série Volvo EC foi lançada no mercado europeu em fevereiro e a partir de agora passa a ser comercializada também no mercado sul-americano.

Com esta nova série, a Volvo Construction Equipment South America quer atingir a médio prazo, no mínimo, 20% na participação no mercado, dentro do segmento escavadeiras. "Há uma tendência mundial de aumentar a utilização de escavadeiras hidráulicas de esteira. O Brasil não está fora desta tendência, e por isso acreditamos que, com a tecnologia oferecida pelas novas escavadeiras, estaremos aumentando a participação no mercado nacional.", afirma Paulo de Deus, Diretor de Marketing do Brasil.

Tecnologia

A nova linha de equipamento traz um sistema hidráulico totalmente controlado por modernos *joysticks*. Este comando está instalado em um console ajustável em relação à posição do assento e encosto de braço, proporcionando maior conforto e segurança.

O ACS — Sistema de Controle Avançado — recurso exclusivo Volvo, auxilia na escolha dos melhores modos de trabalho, cabendo ao operador apenas selecionar a rotação. Com esta simples seleção o equipamento se ajusta ao modo de trabalho



CARREGADEIRA L70D

automaticamente, o que garante maior qualidade na operação. As opções oferecidas pelo ACS são as seguintes: máxima potência hidráulica, quando exige velocidade; máxima economia de combustível; máxima pressão no sistema, para trabalhos que exigem controle e elevação de um peso e um modo de partida. Há também um modo de reforço de potência que aumenta a força de desagregação dos circuitos da lança, do braço e da caçamba durante até nove segundos.

A lança reforçada *standard* pode trabalhar em conjunto com diferentes tamanhos de braços, atendendo às necessidades diárias em diferentes condições de trabalho. Para escavação em massa, as escavadeiras Volvo oferecem um conjunto de braços ainda mais reforçado com um cilindro maior para a caçamba e uma lança de duas peças ajustáveis para o trabalho em áreas isoladas e um equipamento de longo alcance para drenagem.

Conforto

As escavadeiras EC140, EC210 e EC240 possuem vários itens que garantem conforto e eficiência do operador. Entre eles, o espaço interno das cabines, amplo pára-brisa e uma janela lateral laminada, que proporcionam maior visibilidade em todas as operações; o assento do operador tem oito diferentes regulagens, proporcionando maior qualidade ergonômica. Também são oferecidos, como opcionais para todas as unidades, assentos pneumáticos com aquecimento. ♦

mercados sul-americanos. Suas principais características são a maior produtividade com grande versatilidade e conforto para o operador. Com peso de operação de 13,9 a 19,4 toneladas, possuem sistema de lâminas móveis, que permite a movimentação das lâminas durante a operação, e também o AWD — tração em todas as rodas — (opcional sob consulta) em que o operador pode usar tração em duas, quatro ou seis rodas. Um sistema eletrônico monitora a velocidade das rodas dianteiras e traseiras, ajustando a potência de tração de acordo com as necessidades da operação, evitando que as rodas patinem demais.

O novo design da cabine das motoniveladoras série VI resulta em mais conforto e eficiência para o operador. O sistema de transmissão "Smart Shifter", por exemplo, tem uma memória que permite ao operador a programação das funções de mudança de marchas de acordo com as necessidades de cada trabalho, racionalizando o tempo de operação. Um conjunto completo de implementos garante versatilidade para os mais variados

6x2



Solução de fábrica para transportar mais

Sem adaptações, quem compra caminhões Volvo FH e NH pode contar com o 6x2 para levar mais carga com menor custo.

A novidade é dirigida basicamente aos proprietários de caminhões NH12 e FH12: os clientes Volvo agora podem contar com uma versão de fábrica para um segmento que está em franca ascensão – os caminhões 6x2. Além de atender o mercado dos chamados bi-trens, os novos veículos são recomendados para diversas aplicações com PBTC de 45 toneladas, como semi-reboques tanques e baús-frigoríficos, entre outros.

“O mercado de veículos 6x2 vem experimentando um sensível crescimento, nos últimos anos, motivado por fatores como a maior fiscalização nas estradas, em relação ao peso total, em função da privatização das rodovias. Por outro lado, os frotistas têm que conviver com margens de rentabilidade cada vez mais estreitas, nos preços de fretes, o que os leva a buscar redução de custos operacionais de todas as formas possíveis. A regulamentação da composição conhecida como bi-trem, entre outras configurações, tem sido uma alternativa eficaz para estes empresários”.

Desta forma o diretor de

Marketing Caminhões da Volvo do Brasil, Nilton Meira, explica o crescimento dos bi-trens nos últimos anos. Com efeito, este tipo de composição tem ganhado cada vez mais espaço nas rodovias brasileiras, como acontece no transporte dos produtos agrícolas, como soja e outros destinados a exportação. Mas a tendência parece se espalhar por outros setores, a exemplo do transporte de líquidos, como combustíveis, bebidas a granel e oleaginosos.

A utilização de veículos na configuração bi-trem cresceu cerca de 48% de 1998 para 1999, e deverá representar cerca de 37% do mercado de novos e usados durante o ano 2000, segundo estudos da Volvo, o que justifica a decisão da empresa de passar a produzi-lo em série, como alternativa para os caminhões FH12 e NH12.

Configuração

O caminhão 6x2 constitui-se em um cavalo mecânico com dois eixos traseiros, sendo apenas um de tração. Atende as aplicações de semi-reboques de três eixos

para 45 toneladas e também os chamados bi-trens, que são composições com dois semi-reboques de dois eixos cada, que podem transportar até 57 toneladas dentro dos limites permitidos pela Lei da Balança.

Até agora os transportadores que optavam por este tipo de aplicação tinham que fazer adaptações em seus veículos. Com este lançamento da Volvo, os frotistas passam a contar com uma opção de fábrica que, entre outras vantagens, tem garantia igual à do trem-de-força do caminhão, ou seja, 2 anos ou 200 mil quilômetros – o que acontecer primeiro.

O novo sistema de eixos traseiros apresentado pela Volvo possui suspensão mista, combinando molas e bolsas de ar. O eixo de tração tem suspensão de molas parabólicas, enquanto o terceiro eixo tem duas bolsas de suspensão a ar e mais duas bolsas que funcionam como suspensor pneumático, permitindo levantá-lo quando a composição estiver rodando sem carga, para economia de pneus.

Vantagens

Pesando 110 kg menos que os demais conjuntos de terceiro eixo disponíveis

no mercado, o 6x2 Volvo tem vantagens exclusivas, como sistema de freios com válvula sensora de carga, que evita o travamento das rodas e reduz o desgaste de pneus. Utilizando lonas livres de amianto, o sistema faz o ajuste automático da pressão de frenagem de acordo com a carga transportada, resultando em maior disponibilidade mecânica e maior segurança.

Também é o único que o cliente recebe já com pneus, no veículo novo, com garantia e assistência técnica na própria rede de concessionários da marca. Com capacidade técnica para 18 toneladas e legal para 17 toneladas, o conjunto 6x2 Volvo tem ainda a vantagem de ser reversível, podendo o caminhão ser convertido em 4x2 quando o frotista necessitar destiná-lo a outro tipo de aplicação.

O projeto foi desenvolvido dentro dos padrões Volvo de qualidade, com ênfase na durabilidade, segurança e peso reduzido. O cliente não precisa de uma nova negociação ou linha de crédito para adquiri-lo, pois seu preço já está incluído no caminhão, bastando uma única aprovação de crédito bancário. Da mesma forma que a garantia de fábrica e a manutenção, que podem ser realizadas em toda a rede Volvo, em conjunto com a manutenção do veículo, contando com peças originais e pessoal treinado.

Bi-trens

Apesar de atender plenamente diversos segmentos de transporte que utilizam semi-reboques de três eixos com até 45 toneladas, a Volvo acredita que esta nova opção atenderá principalmente os frotistas que vêm optando pela configuração conhecida como bi-trem – dois semi-reboques de três eixos que podem trafegar com até 57 toneladas. Esta configuração foi regulamentada recentemente pelo governo federal e pode ser usada por qualquer empresa mediante AET – Autorização Especial de Trânsito.

A principal vantagem desta nova configuração está em poder transportar quase 15 toneladas a mais sem provocar danos nas estradas, já que o peso é distribuído pelos diversos eixos de forma equilibrada, dentro dos limites permitidos pela Lei da Balança. Com isto, o transportador obtém melhor relação de custo/benefício por tonelada transportada, aumentando sua eficiência operacional.

Crédito único

Outra vantagem do 6x2 Volvo é que pode ser adquirido junto com o caminhão, ou seja, o cliente não precisa de buscar uma nova opção de crediário para implementar o equipamento em seu veículo. Resumindo, ao comprar o caminhão estará adquirindo a solução completa, sob medida para sua aplicação, podendo contar com as vantagens oferecidas pela Volvo Serviços Financeiros, em três pacotes básicos de serviços:

Financiamentos - Os Planos de Aquisição, modalidades de financiamento que incluem planos de curto e longo prazos, nas linhas pré-fixadas, dólar e Finame, de forma a oferecer as melhores alternativas possíveis para os clientes da marca. Os planos de aquisição são disponibilizados através do Banco Volvo Brasil S/A.

Leasing – Outra alternativa está nos contratos de arrendamento. Uma das modalidades é o Leasing Operacional que, além de garantir ao cliente parcelas reduzidas, incorpora um Plano de Manutenção Preventiva, proporcionando em um só produto a solução para dispor e manter o veículo.

Consórcio – Já é bastante conhecido do mercado o Consórcio Nacional Volvo, outra modalidade de aquisição oferecida pela Volvo Serviços Financeiros. Trata-se de uma das mais seguras e acessíveis formas de aquisição dos produtos Volvo. O Consórcio Nacional Volvo diferencia-se dos demais por sua reduzida taxa de administração e garantia de entrega rápida, pela rede de concessionários. As assembleias são realizadas mensalmente e transmitidas via satélite, em canal exclusivo para todas as casas da rede de concessionários Volvo no Brasil. ♦

“Os FH e NH 6x2 são os únicos que o cliente recebe já com pneus, no veículo novo, com garantia e assistência técnica na própria rede de concessionários da marca”

SISTEMA 6x2

1° Eixo traseiro (tração)

- Suspensão com molas
- Dois amortecedores
- Barra estabilizadora
- Sistema de freios z-cam

2° Eixo traseiro

- Suspensão a ar
- Dois amortecedores
- Duas bolsas de ar
- Sistemas de freios s-cam

Levantador pneumático do 3° eixo

Sistema de freios balanceado

- Válvula sensível à carga
- Ajuste automático das lonas
- Freio de estacionamento acionado por molas
- Lonas de freios sem amianto

Capacidade de carga técnica de 18 toneladas, e legal de 17 toneladas

- O sistema de eixos traseiros trabalha em “tandem”, permitindo carga legal de 17 toneladas

Sistema modular reversível

- O sistema é montado de forma a permitir a reversão do veículo para a configuração 4x2

O sistema 6x2 deve ser utilizado exclusivamente em veículos tratores, com suspensão do eixo trator à mola e em conjunto com pneus 295/80 R22.5



É o biarticulado Volvo. Mas pode chamar de metrô de superfície

Ele se tornou uma marca registrada da cidade. Assim como o ônibus de dois andares nos faz lembrar de Londres, o biarticulado Volvo é uma referência intrinsecamente ligada a Curitiba. E começa a conquistar outras cidades, outros países.

Curitiba tem atrativos inco-
muns, como a Ópera de Arame e a
Rua 24 Horas. Também tem o
Jardim Botânico, o Parque Barigui, o
Teatro Guaíra... Tem um clima mais
frio e um povo com ares europeus,
dizem. E entre tantas coisas que a
tornam singular, é a única capital
brasileira que tem no seu eficiente
sistema de transporte de passageiros
um cartão postal, uma verdadeira
atração turística.

Na verdade, é o que se pode
chamar de turismo de negócios,
dado o grande número de autori-
dades de transporte urbano de diver-
sas partes do mundo que a visitam,
anualmente, para conhecer seu
famoso sistema “expresso”, como
ficou batizada, pela população, a
Rede Integrada de Transportes.

O turista que percorre a Rua 24
Horas, por exemplo, pode comprar
uma camiseta com uma foto do
biarticulado estampada.

Ou pode comprar, em qualquer
outro ponto de venda de lembranças
da cidade, uma miniatura artesanal
do exótico veículo de 25 metros.
Assim como quem vai ao Rio de
Janeiro e compra um pratinho com
a gravura do Cristo Redentor. Ou,
indo a Londres, um recordação dos
ônibus Leiland (Volvo) de dois
andares.

A parceria da Volvo com a
cidade de Curitiba sempre resultou
em idéias criativas, como o
“Ligeirinho”, que só pára em
estações-tubos, e já foi “exportado”
para uma feira de transporte urbano
em Nova York. Ou o próprio biarti-
culado, que foi mandado de avião
para Istambul, anos atrás, para uma
feira da ONU sobre desenvolvi-
mento urbano.

Crescendo com a cidade

Idéias boas que crescem com a
cidade, mantendo a qualidade de
vida como uma meta perseguida
continuamente. Por isso, no

tando a quarta etapa da implantação
de seu chamado “metrô de superfí-
cie” baseado em veículos de grande
capacidade sobre pneus.

Ao contrário de outras
metrópoles onde o transporte regu-
lamentado vem perdendo espaço
para a proliferação de vans inseguras
e ilegais, a capital paranaense encon-
trou no sistema de biarticulados a
solução ideal para o transporte
urbano e interurbano de passageiros.
Hoje o sistema completo conta com
167 ônibus biarticulados que, rodan-
do em vias exclusivas, transportam
até 620 mil passageiros por dia,
segundo dados da URBS, empresa
que administra o sistema.

Custo menor que o metrô

Com características bastante
semelhantes aos metrôs, os biarti-
culados têm inúmeras vantagens em
relação aos sistemas subterrâneos
sobre trilhos, a começar pelo custo
de implantação, muitas vezes menor
que os primeiros. “Nosso sistema
pode ser implantado com investi-
mentos cujo custo por quilômetro
chega a ser 1% do valor necessário
para se implantar sistemas de
metrô”, explica Fric Kerin, presi-
dente da URBS, empresa responsável
pela implantação e gerenciamento
do sistema de transporte urbano de
Curitiba.

“Curitiba é um bom exemplo da
participação da Volvo na busca de
soluções para melhor qualidade de
vida nas cidades. Trabalhando em
parceria com o município para ofe-
recer produtos adequados a um sis-
tema de grande eficiência,

último mês de junho, a cidade ga-
nhou mais 53 biarticulados, comple-

Se fossem colocados em fila, os novos 53 biarticulados formariam um “trem” de 1325 metros de comprimento, transportando 14.310 pessoas por viagem. Reunindo todos os 167 biarticulados de Curitiba, a composição teria mais de 4 quilômetros de extensão, comportando 45 mil passageiros, o equivalente à população de uma cidade de médio porte





Ito Cornelisen

desenvolvemos um veículo que oferece elevada velocidade média, baixos níveis de consumo de combustível com reduzidos índices emissão de poluentes”, observa Oswaldo Schmitt, diretor de Marketing de Ônibus da Volvo. “E tudo isso com a vantagem de ser fabricado aqui no Brasil”, acrescenta.

Ecologicamente adequado

As 53 unidades que operam no corredor Leste-Oeste, de Curitiba, substituem 136 ônibus convencionais. Além de desafogar o trânsito, pela redução de veículos, proporcionam uma operação ecologicamente adequada, com maior conforto e melhor velocidade média dentro do sistema integrado.

O novo corredor de transporte cruza Curitiba ligando o bairro de Campo Comprido, no extremo Oeste, à cidade de Pinhais, a Leste da Região Metropolitana. Possui 23 quilômetros e 36 paradas (em cada sentido) em toda sua extensão. Os 53 ônibus biarticulados foram adquiridos por seis empresas que operam o sistema: Expresso Azul com 24 unidades, Tamandaré (8), Araucária (7), Cidade Sorriso (5), Redentor (5) e Curitiba (4).

A exemplo das demais linhas do sistema Expresso, o novo corredor

tem características de operação bastante semelhantes à dos metrô, com embarque e desembarque em várias portas e ao nível do piso dos veículos, o que torna as paradas mais rápidas. A cobrança de tarifas é antecipada, nas estações de embarque, e uma voz (gravada) informa a estação em que o veículo se encontra, anunciando a próxima estação em que ele vai parar.

Sistema integrado

Como o sistema é integrado, qualquer usuário pode se deslocar para diferentes regiões da cidade pagando apenas uma passagem e usando vários ônibus. Nos horários de pico, o sistema pode funcionar com um ônibus por minuto, chegando a transportar até 16 mil e 200 passageiros por hora/sentido.

Os novos ônibus biarticulados B10M Volvo possuem motores diesel eletrônicos localizados entre os dois primeiros eixos, com 285 cv de potência, caixa de câmbio automática com retarder, freios ABS e sistema ASR (antipatinagem). Com capacidade para até 270 passageiros, cumprem as exigências ambientais de emissões de gases definidas pelo Conama IV e Euro II. As emissões de gases (poluição) por passageiro, de um biarticulado, são

70% menores. Afinal, é apenas um motor diesel transportando até 300 passageiros.

O presidente da URBS, Fric Kerin, acredita que o sistema Expresso, de ônibus biarticulados, deverá atender as necessidades de transporte de passageiros de Curitiba por um longo período de tempo. “É difícil prever o ritmo de crescimento da cidade para os próximos anos, mas podemos dizer que temos um sistema de transporte que nos permite continuar planejando antecipadamente as melhores soluções para atender a demanda”, afirma.

Os ônibus biarticulados foram desenvolvidos pela Volvo do Brasil por solicitação da cidade de Curitiba e vêm despertando interesse de administradores de transporte urbano de diversas cidades do mundo que frequentemente visitam a capital paranaense. São Paulo é outra cidade brasileira que também optou por este tipo de veículo, contando hoje com 21 biarticulados Volvo. “As recentes exportações para a América Central confirmam nossa tese de que o biarticulado é a solução ideal para grandes cidades, com investimentos mais vantajosos, em relação ao custo por passageiro transportado”, conclui Oswaldo Schmitt. ◆



“Desenvolvemos um veículo que oferece elevada velocidade média, baixos níveis de consumo de combustível com reduzidos índices emissão de poluentes”

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

Biarticulados, uma nova tendência

Ônibus de grande capacidade, como articulados e biarticulados, podem ser uma nova tendência para grandes cidades, com vantagens sobre sistemas mais onerosos, como metrô.

Além de fabricar e vender ônibus, a Volvo preocupa-se em oferecer soluções, ajudando as cidades a projetarem seus sistemas de transporte de passageiros. “Temos uma vasta experiência internacional que nos facilita a apresentação de soluções adequadas para cada tipo de cidade, respeitando suas características particulares”, explica o diretor de Marketing de Ônibus da Volvo do Brasil.

O desenvolvimento das soluções de transporte, entretanto, não obedece a um padrão preestabelecido, sendo um trabalho em que se analisa cada caso, respeitando as necessidades específicas de cada cidade. As soluções adotadas em Curitiba, por exemplo, servem de modelo para diversas outras cidades, mas isto não quer dizer que aquele modelo possa ser implantado sem alterações.

Um exemplo disso é a experiência que resultou na exportação de quatro biarticulados e oito articulados para a República Dominicana. Na verdade, foi a primeira exportação de ônibus biarticulados, definida após longo período de estudos e avaliações para configuração de um sistema ideal para a cidade de Santo Domingo, capital daquele país. O trabalho da empresa na cidade de Santo Domingo, nesse sentido, começou em 1998, quando foram exportadas as primeiras dez unidades de ônibus articulados que estão operando desde janeiro de 1999.

“Os biarticulados provaram ser uma solução sem igual para corredores de grande demanda, pois podem ser introduzidos a custos muito menores do que os investimentos necessários para se construir metrô”

Stelio Aurichio



Embarque de biarticulados para a República Dominicana: conquistando a América Central

Com população de mais de 2 milhões de habitantes, Santo Domingo começava a sentir os efeitos da falta de uma estrutura de transporte mais eficiente. A introdução dos articulados, ano passado, mostrou que o caminho mais rápido para resolver a questão seria o investimento em veículos de grande capacidade, como articulados e biarticulados. Os biarticulados Volvo podem transportar até 270 passageiros por viagem, substituindo dois ou mais ônibus convencionais.

“A verdade é que os biarticulados provaram ser uma solução sem igual para corredores de grande demanda, pois podem ser introduzidos a custos muito menores do que os investimentos necessários para se construir metrô, por exemplo. Até mesmo cidades que já dispõem de metrô,

como é o caso de São Paulo, precisam de soluções como esta, como ficou claro com a aquisição de 20 biarticulados pelo Grupo Ruas e Kuba Viação Urbana, para operar no corredor que liga Capão Redondo ao centro de São Paulo, com demanda de aproximadamente 130 mil passageiros por dia em cada sentido”, exemplifica Oswaldo Schmitt.

“Recentemente fechamos negócio para exportação de duas unidades para a Jamaica, e acredito que isto é só o começo de uma verdadeira tendência de utilização de ônibus de grande porte, como articulados e biarticulados, para grandes centros de países em desenvolvimento, ou até mesmo de primeiro mundo, onde as necessidades de transporte urbano são cada vez mais crescentes”, conclui o executivo. ♦

Volvo Serviços Financeiros já financia equipamentos

Clientes da VCE agora podem comprar equipamentos com financiamentos da Volvo Serviços Financeiros.



A Volvo Serviços Financeiros, empresa do Grupo Volvo que faz parte da Business Unit Finance (AB Volvo), agora oferece mais alternativas – além do consórcio – para aquisição dos equipamentos comercializados no Brasil pela VCE – Volvo Construction Equipment South America, ou seja, carregadeiras, escavadeiras, motoniveladoras e caminhões articulados.



Trata-se de uma evolução natural da Volvo

“Queremos que os clientes façam bons negócios e continuem prosperando pois esta é a melhor forma de garantir sua fidelidade à marca”

Simon Davies,
presidente da VSF

Serviços Financeiros que, passando a se reportar à Business Unit Finance da AB Volvo, agora pode oferecer seus produtos e serviços às demais áreas do grupo Volvo, e não apenas caminhões.

No Brasil, o primeiro passo nesse sentido foi dado com a oferta de consórcio para os negócios de equipamentos, em outubro do ano passado. “E agora também passamos a oferecer diversas linhas de financiamentos para toda a linha de produtos da Volvo Construction Equipment”, anuncia o presidente da Volvo Serviços Financeiros, Simon Davies.

“Não somos um banco comum, não temos contas correntes nem cadernetas de poupança. Somos uma empresa do grupo Volvo cuja visão é ser valorizada mundialmente como uma classe provedora de financiamentos e produtos coligados para clientes externos e internos do grupo”, destaca Simon Davies. Com isto, “nos especializamos nos negócios dos clientes da marca, oferecendo não apenas financiamentos, mas toda uma assessoria para garantir que eles possam sempre fazer bons negócios conosco”, ressalta.

“Temos uma estrutura mais enxuta que os demais bancos, o que nos permite oferecer taxas de juros mais atraentes, além de termos mais flexibilidade devido ao fato, por exemplo, de dispormos de uma carteira com mais de 15 mil clientes em financiamento, leasing e consórcio.

A Volvo Serviços Financeiros criou uma estrutura interna destinada exclusivamente a atender estes novos clientes. “Não se trata apenas de abrir nossas portas para os clientes de equipamentos. Há todo um comprometimento entre

nós: a VCE e os seus distribuidores contarão com vasto material informativo para prestar a melhor assessoria possível aos clientes. Há até um plano de visitas técnicas, planejadas, junto aos clientes da VCE, que começam a acontecer a partir de agosto de 2000. Mais do que vender equipamentos ou financiamentos, queremos que os clientes façam bons negócios e continuem prosperando, pois esta é a melhor forma de garantir sua fidelidade à marca”, conclui Simon Davies. ♦

QUEM É A VOLVO SERVIÇOS FINANCEIROS E O QUE OFERECE

Composta pelas seguintes empresas:

- ✓ **Banco Volvo** – Um verdadeiro leque de opções com linhas de financiamento elaboradas por especialistas do ramo – Banco Múltiplo.
- ✓ **Volvo Leasing** – Vantagem para o cliente operar um Volvo, deixando as responsabilidades da propriedade com a VSF, além de obter benefícios fiscais do arrendamento mercantil.
- ✓ **Consórcio Nacional Volvo** – Mais uma maneira segura de parcelar um Volvo, com a melhor taxa do mercado e assembleias itinerantes.

Todas as empresas são certificadas pela ISO 9002.

Com os seguintes produtos/categorias:

- ✓ **CDC Pré-fixado** – Curto prazo
- ✓ **Financiamento Pré-fixado** – Longo prazo
- ✓ **Leasing Financeiro Pré-fixado**
- ✓ **Planos de Consórcio** – Pagamento em até 100 vezes

As quatro categorias são disponíveis para toda a linha de equipamentos, além de Financiamentos Finame para as carregadeiras L90 e L120.

- ✓ **Financiamento do Lance Quitador** – Para todos os equipamentos disponíveis no Consórcio Nacional Volvo, por exemplo: se o saldo da cota do consorciado for superior a 30%, a Volvo Serviços Financeiros pode financiar a dívida restante, para um lance de quitação e recebimento imediato do equipamento a ser adquirido. A VSF tem um pacote especial para "Lance Quitador": optando pelo "Lance Quitador" e adquirindo uma nova cota do Consórcio Nacional Volvo, a VSF paga a quinta parcela desta nova cota.

Amazônia e Volvo Penta: navegando para o futuro

Considerada uma preciosidade do planeta, a Amazônia ganha transporte fluvial de passageiros de Primeiro Mundo, com dois modernos catamarãs equipados com motores de alta performance e segurança.

Mais do que uma simples capital estadual brasileira, Manaus é uma verdadeira relíquia mundial, sediada no coração da respeitável Floresta Amazônica. Alvo de estudos de especialistas renomados como o ambientalista mundialmente famoso Jacques Cousteau e o premiado brasileiro José Goldemberg, a Amazônia é motivo de preocupação mundial, já que também é um dos principais pulmões verdes do planeta.

A Amazônia é um dos lugares mais importantes para a sobrevivência de nosso planeta. Até mesmo personalidades consideradas “radicais”, como o roqueiro Sting, já se insurgiram em defesa desse pedaço verde do mundo que, para nossa alegria (ou pesar) se encontra no Brasil.

No estado do Amazonas vivem cerca de 2 milhões 400 mil habitantes, sendo que 48% deles moram em Manaus, cidade que tem uma densidade demográfica invejável de 1,51 habitantes/km² um verdadeiro paraíso, se comparado a outras capitais como São Paulo e Rio de Janeiro.

O estado do Amazonas, com

seus 1.577.820,2 km² de área, abriga a maior floresta equatorial do planeta, com uma bacia hidrográfica de 6.217.200 km², onde mais de 20 mil quilômetros são vias navegáveis. Seus principais rios são o Amazonas, o Negro, o Solimões, o Purus, o Juruá e o Madeira. O Rio Amazonas, só para se ter uma idéia, percorre o centro da Região Norte do país, passando por diversos estados brasileiros e países como Venezuela, Colômbia e Peru. Algo impressionante.

Manaus foi uma das primeiras cidades do país a possuir energia elétrica, tendo seu apogeu na famosa época da borracha, quando os senhores do “látex” investiram em exuberantes monumentos arquitetônicos, como o Teatro Amazonas.

A cidade tem seu nome derivado dos índios Manaos, que habitavam a região, e situa-se, na verdade, às margens do rio Negro, próxima às águas do Solimões. É famosa a diferença de cores entre as águas dos rios Negro e Solimões que, deslizando lado a lado, percorrem vários quilômetros até se misturarem para formar o Rio Amazonas, tão ou mais

respeitado, mundialmente, quanto o Rio Nilo – o maior do mundo em distância percorrida, enquanto o Amazonas é o maior do planeta em volume de água.

O Teatro Amazonas é um dos maiores ícones da época de ouro da exploração da borracha, que trouxe os dólares americanos ao país, interessados na exploração do produto que daria rodas aos veículos por eles fabricados.

Nós, habitantes do Sul e outras regiões do país, raramente nos damos conta da importância da vegetação e vida animal da Amazônia, cuja sobrevivência tem influência decisiva sobre o ecossistema. Também mal sabemos que o Porto de Manaus foi projetado e construído pelos ingleses, uma importante obra de engenharia inaugurada em 1902, que pode oscilar com as subidas e descidas do nível das águas do Rio Negro.

Ou que o mercado municipal “Adolfo Lisboa” é uma réplica absoluta do mercado “Les Halles”, de Paris, representando a principal porta de entrada na cidade da produção pesqueira e rural do estado. A maior parte de nós nada sabe sobre a Igreja São

Sebastião, construída em 1888, que faz parte do conjunto do Teatro Amazonas.

Mas o importante é saber que quando a população de Manaus se desloca para Parintins, onde se realiza a festa anual que é o verdadeiro carnaval da cidade, pode contar com a segurança de navegar sobre os novos barcos "Atlântica", fabricados pela Erin - Estaleiros Rio Negro Ltda. Com 25 m de comprimento e 8,5m de largura, são equipados com dois motores pesados pro-

duzidos pelo consórcio Volvo Penta/Mitsubishi de 1167 cv de potência, cada. Segurança e performance que a Volvo Penta garante. E a festa de Parintins, na verdade, é apenas a grande estréia das embarcações que, durante o resto do ano vão operar no transporte de passageiros entre Belém e Macapá, percorrendo 281 milhas náuticas em 11 horas, enquanto as embarcações convencionais existentes na região o fazem em 22 a 25 horas. ♦



Fotos Ito Cornelien

LANCHAS-PATRULHA

Outro produto do Estaleiro Erin é a lancha de patrulha marítima com 10 metros de comprimento, que é utilizada pelo Sistema de Segurança de Tráfego Aquaviário-SSTA da Capitania dos Portos, delegacias e agências que fazem a fiscalização do tráfego aquaviário, ou seja, a inspeção naval, verificando as condições das embarcações que navegam na região, operando no rio Amazonas e seus afluentes. São dezenas de embarcações feitas pelo estaleiro Erin, para a Marinha, todas utilizando motores Volvo Penta.

ERIN: ASSISTÊNCIA TÉCNICA É PONTO FORTE DA VOLVO

O estaleiro Erin-Estaleiros Rio Negro Ltda., produz embarcações de serviço, balsas/empurradores, navios para passageiros, embarcações para apoio marítimo, além de lanchas-patrulha, lanchas para transporte de passageiros de alta velocidade. Considerado um dos maiores estaleiros nacionais, com reputação internacional, opera desde 1968, com capacidade de produção de 8000 toneladas/ano. 220 funcionários trabalham em uma área construída de 12.000 m². O estaleiro é comandado pelos sócios João B. Batista e Degor F. Souza. "A população dos motores Volvo Penta vem crescendo consideravelmente, nos últimos anos, nesta região, devido à qualidade e reconhecimento mundial da marca, cuja assistência técnica e reposição de peças deixa o usuário confiante, estimulando novas aquisições", comenta Degor F. Souza.

Catamarã da empresa Navegação Atlântico S/A, de Macapá, para 220 passageiros, capaz de desenvolver 25 M.N.H, com propulsão de dois motores Volvo/Mitsubishi de potência de 1167 cv, cada. Percorrerá o trecho de 281 milhas entre Macapá e Belém na metade do tempo das atuais embarcações



CRB Votoran

escolhe **FH12 420** para reduzir custos

Empresa do grupo Votorantin experimenta, com sucesso, o FH12 420 6x4 como rodotrem para transporte de cimento e insumos, tecnologia que pretende repassar às transportadoras.

A utilização de uma configuração adequada pode ser decisiva nos custos operacionais de uma atividade transportadora. Atenta a isto, a Cimento Rio Branco, empresa do grupo Votorantin que produz cimento na Região Metropolitana de Curitiba, decidiu investir em uma área que não é exatamente o foco principal de seu negócio – o transporte de cargas – para mostrar aos frotistas que a atendem as vantagens de utilizar caminhões pesados com implementos apropriados para seu tipo de serviço.

A iniciativa foi coordenada pelo gerente de logística da Cimento Rio Branco, João Paulo Hahn, que espera obter uma redução de até 30% nos custos de frete. O projeto foi colocado em prática com a aquisição, inicialmente, de quatro caminhões Volvo FH12 420 6x4, juntamente com conjuntos de semi-reboque que permitiram formar a configuração chamada rodotrem, ou seja, dois semi-reboques atrelados a um cavalo trator, com capacidade para transportar 52 toneladas por viagem. Em outras palavras, cada conjunto transporta o dobro da carga de um caminhão convencional, do tipo usado pela maioria dos transportadores que atendem a empresa.

Economia

Um exemplo do rendimento obtido com os rodotrens pode ser facilmente observado no transporte de cinzas secas usadas na fabricação de cimento aditivado, entre Capivari de Baixo, em Santa Catarina, e Rio Branco do Sul, no Paraná. A CRB calcula que um rodotrem gasta 330 litros de com-

bustível, levando 52 toneladas, neste trajeto, enquanto um caminhão convencional gasta 250 litros para levar a metade da carga.

Em vez de utilizar dois caminhões, com dois motoristas, dois jogos de pneus, a nova configuração permite dobrar a produção com o acréscimo de apenas 15% de com-

bustível, obtendo uma relação muito mais eficiente de tonelada por km/litro. “Se considerarmos os ganhos de tempo, economia de combustível, disponibilidade de transporte nas rodovias e a redução nos custos de carga e descarga, a economia pode chegar a 40%”, revela João Paulo Hahn.



A empresa investiu cerca de R\$ 1,2 milhão para montar os quatro primeiros conjuntos de rodotrens, destinados a avaliação do sistema. Os dois primeiros custaram R\$ 330 mil cada, por contarem com silos fechados, enquanto outros dois foram adquiridos por R\$ 260 mil cada, por serem equipados com semi-reboques do tipo graneleiro, para carga aberta. Uma série de cuidados foi tomada para que a composição tivesse o menor peso possível, como a utilização de rodas e outros componentes em alumínio, por exemplo, o que resultou na tara de 22 t, por rodotrem silo e 20 t, para os rodotrens cargas secas, peso muito bom se considerarmos que um caminhão convencional chega a ter 15 toneladas. Devido ao tipo de composição deve contar com uma AET – Autorização Especial de Trânsito do Ministério dos

Transportes, para rodar em rodovias federais.

Conforto e segurança

Para operar os quatro conjuntos, foram selecionados 12 motoristas que participaram de um treinamento de uma semana, na Volvo do Brasil, para conhecer detalhes do produto e assimilar técnicas que permitam obter o melhor rendimento possível dos caminhões. João Paulo observa que “os incrementos tecnológicos do caminhão, como computador de bordo, freios de grande capacidade, direção hidráulica e cabine espaçosa, acabam oferecendo maior conforto e segurança aos motoristas”. O computador de bordo é um recurso importante: “O desempenho do caminhão e do motorista pode ser acompanhado pelo computador, que funciona como uma caixa preta do veículo.

As reações dos motoristas e as respostas dos caminhões diante de determinadas situações são registradas pelo computador, que nos dá parâmetros para melhorar constantemente o seu desempenho”, acrescenta João Paulo.

O gerente de logística observa que a Cimento Rio Branco não pretende formar uma frota própria, mas decidiu desenvolver e testar esta nova alternativa para mostrar aos clientes e transportadoras novidades que podem incrementar o sistema de transporte de cargas, tornando-o mais eficiente e competitivo no mercado de cimento e argamassas. “Assumimos este projeto com o objetivo de mostrar às transportadoras que se trata de um investimento garantido. Depois de comprovarmos sua eficácia, pretendemos vendê-los para empresas interessadas em utilizá-los no transporte de nossos produtos”, completa.

“Os incrementos tecnológicos do caminhão, como computador de bordo, freios de grande capacidade, direção hidráulica e cabine espaçosa acabam oferecendo maior conforto e segurança aos motoristas”

Novas unidades

A experiência foi tão bem sucedida que a empresa decidiu estendê-la para outra unidade, adquirindo mais dois FH12 420 6x4 que começaram a operar em julho no transporte de cimento e insumos entre Volta Redonda e Cantagalo, no Rio de Janeiro.

A Cimento Rio Branco, com suas fábricas instaladas em Rio Branco do Sul-PR, constitui-se no maior complexo cimenteiro das Américas, com uma produção diária acima de 250.000 sacas e lidera o mercado com 65% de participação nos estados do Sul, Mato Grosso do Sul e parte de São Paulo, e detém 40% do mercado de argamassas colantes. “Com projetos como este, dos rodotrens, procuramos exercitar constantemente nossa capacidade de nos mantermos em dia com as mais modernas tecnologias existentes, buscando formas de reduzir custos e otimizar operações de logística e distribuição. Só assim podemos nos manter competitivos em relação a concorrentes nacionais e internacionais. Queremos manter a liderança e esperamos, também, aumentar em 10% nossa participação no mercado de argamassas colantes”, informa o executivo. ♦



lto Cornelisen

B7R:

o “Embaixador” da qualidade no Sul

A Expresso Embaixador, de Pelotas-RS, não abre mão do conforto e segurança para seus passageiros, motivo que a levou a eleger o B7R como “o ônibus do futuro, para nossa empresa”.

A Expresso Embaixador, de Pelotas-RS, é uma empresa que leva a sério seu nome, assumindo-o como proposta de ser realmente um representante de alto nível em termos de transporte coletivo de passageiros no extremo Sul do país. E

não é para menos. Afinal, quando se fala que o Brasil é um país que vai do Oiapoque ao Chuí, é fácil perceber que esta última localidade é a verdadeira “ponta”, do Brasil, no Sul.

Ciente desta sua condição de representante brasileira na fronteira, a empresa assume seu papel de representante de uma qualidade superior em transporte, tornando-se, sem trocadilhos, um verdadeiro embaixador do que há de melhor em respeito às necessidades de deslocamento das pessoas que querem viajar com conforto e segurança.

9 milhões de km ao ano

Transportando mais de 3 milhões de passageiros por ano, seus 100 ônibus rodam mais de 9 milhões de quilômetros por ano, fazendo as principais linhas que ligam os principais pontos em sua área de atuação: Pelotas-Porto Alegre, Pelotas-Rio Grande, Chuí-Pelotas, Canguçu-Pelotas e Piratini-Pelotas. A linha de maior demanda é a que liga Pelotas a Rio Grande, com quase 120 mil passageiros por mês.

Com matriz em Pelotas, a



Expresso Embaixador conta com 295 funcionários e o suporte de cinco filiais (garagens) em Porto Alegre, Rio Grande, Chuí, Piratini e Canguçu. Fazendo manutenção dos ônibus em suas próprias instalações, com mecânicos treinados, procura manter uma frota de veículos impecável, para garantir aos usuários a melhor qualidade em atendimento, oferecendo sempre condições de conforto, segurança e pontualidade.

Os cuidados da empresa com seus veículos podem ser percebidos através de alguns recordes já atingidos por alguns modelos. Um de seus primeiros Volvo, por exemplo, um B58 de 1980, rodou 1 milhão 300 mil quilômetros sem que houvesse necessidade de qualquer reforma no motor. Atualmente, diversos modelos B10M já estão com quilometragem em torno de 700 mil quilômetros, rodando em perfeitas condições.

Bom relacionamento

Hoje a frota da empresa, de 100 unidades, conta com 16 B10M e 37

B7R, o que a torna, possivelmente, o maior frotista brasileiro de ônibus B7R. Mantendo um excelente relacionamento com o concessionário local, a Dipesul, continua dando preferência à marca devido à qualidade de sua parceria com aquele concessionário. “O que nos leva a optar pela marca Volvo é a facilidade nas negociações, devido à excelente parceria entre concessionário e empresa, as condições na hora de efetuar as compras e a performance do produto em nossa empresa”, afirma o diretor da Expresso Embaixador, Paulo Roberto Machado da Fonseca. “Nosso relacionamento com o concessionário é o melhor possível e o atendimento é muito bom”, resume.

Aderindo ao Programa de Qualidade Empresarial do Rio Grande do Sul em 1998 e, a partir de 1999, trabalhando com as ferramentas de qualidade, a Expresso Embaixador participou do ciclo de avaliação do PGQP nível um, obtendo pontuação máxima, “o que nos levou a concorrer ao Prêmio de Qualidade RS 2000 no mesmo nível, quando obtivemos a medalha de bronze. Vamos participar, ainda no ano 2000, do nível dois do programa e, dependendo da avaliação externa do PGQP, pretendemos concorrer ao troféu bronze e nos anos consecutivos no mesmo nível para os

troféus prata e ouro”, revela Paulo Roberto Machado da Fonseca.

Qualidade

Para uma empresa que tem como slogan “O passageiro em primeiro lugar”, é fácil prever a conquista de novas premiações de qualidade. Entre suas principais preocupações está o conforto e a segurança dos usuários, o que pode ser percebido no fato de 53% de sua frota ser equipada com ar-condicionado, calefação e capacidade média para 44 passageiros.

Utiliza carrocerias Marcopolo, Viaggio 850, Viaggio 1000, Paradiso 1150 e Paradiso HD. Todos os veículos são impecavelmente bem cuidados, com idade média da frota em torno de 3 anos e 6 meses.

Escolher veículos adequados para seu tipo de atividade é uma busca constante da empresa que, após manter-se fiel a uma única outra marca, durante 20 anos, vem optando pelos Volvo com sucesso. “Pelo tipo de estrada em que operamos e pela performance que vem apresentando, o B7R já mostrou que será o ônibus do futuro, para nossa empresa”, afirma Paulo Roberto Machado da Fonseca. ♦



Voar/Volvo Action Service. Alguém mais cuidando de você!

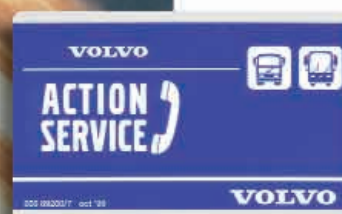
O Voar trabalha para se tornar um verdadeiro "anjo da guarda" dos clientes, propondo-se a ajudar a resolver diversos tipos de problemas, com a vantagem do crédito pré-aprovado.

Com o nível de especialização cada vez maior das empresas de transporte, cresce a importância das montadoras e suas redes de concessionários oferecerem serviços que possam desincumbir seus clientes de preocupações com imprevistos, seja a assistência técnica em campo, quando um veículo requer reparo, ou até mesmo outros tipos de serviços que, aparentemente, não têm nada a ver com o negócio entre cliente e fabricante.

Nesse sentido, um serviço pioneiro oferecido pela Volvo do Brasil foi o Voar – Volvo Assistência Rápida, que disponibiliza assistência técnica 24 horas para qualquer veículo da marca em todo o território nacional. Mediante um telefonema gratuito (0800 41-6161) o motorista informa onde se encontra, o tipo de problema que ocorre em seu veículo e pode contar com o atendimento do concessionário da marca mais próximo, para colocar seu veículo em operação no prazo mais rápido possível.

Action Service

Inspirado no Voar brasileiro, nasceu na Europa o Volvo Action Service, um serviço que hoje não se restringe apenas a solucionar problemas de defeitos nos veículos da marca, mas também oferece uma vasta



gama de suportes para transportador e motorista, desde a manutenção e assistência técnica do veículo Volvo, até reparos em semi-reboques, por exemplo. Lá, na verdade, o Volvo Action Service também presta serviços de assistência aos motoristas. Afinal, o importante é ajudar o cliente a ter sucesso em sua atividade.

O sucesso deste negócio (oferecido a clientes como um serviço adicional, que pode ser contratado por chamada, previamente, mediante pagamento anual) é tão grande que foi estendido também para os Estados Unidos, sendo considerado um serviço em expansão total, em que “o céu é o limite”, nas palavras de Bo Olander, chefe da Volvo Parts North America. Em outras palavras, isto quer dizer que o Volvo Action Service pode funcionar como uma espécie de Central de Atendimento ao Cliente no sentido mais amplo que se possa conceber.

Autora da idéia que deu origem ao VAS – Volvo Action Service, a Volvo do Brasil está partindo para o mesmo tipo de procedimento bem sucedido na Europa e Estados Unidos, formatando seu pioneiro Voar para estes novos tempos globais. Para começar, designou um executivo só para cuidar desta área, Marlon Esper Maues, gerente do Voar/VAS – Volvo Action Service South America.

Hoje contando com oito atendentes bilíngües (português-espanhol), o VAS planeja crescer a um ritmo tal que, em três anos, venhamos a ter três vezes mais funcionários, para que possamos atender também o Chile, Uruguai, Paraguai e Peru”, afirma Rikard Johnson, diretor da Volvo Parts South America.

Só o “sobrenome” deste serviço da Volvo do Brasil, ou seja, South America, dá uma idéia das pretensões da marca para o Voar/VAS sul-americano. Começa, a partir de agosto, cobrindo o mercado argentino, como serviço pelo qual os clientes podem pagar 50 pesos por chamada. Em setembro, modelo semelhante estará em vigor no Brasil. Em ambos os casos, a vantagem principal é que o cliente contrata-

do contará com crédito pré-aprovado e, portanto, apto a ser atendido por todas as redes de concessionárias do Brasil ou da Argentina.



A gama de serviços oferecidos começa nas necessidades básicas dos clientes, ou seja, assistência técnica em campo. Mas poderá incluir atividades mais sofisticadas como serviços de rastreamento de frota, assistência a veículos da concorrência. “Podendo chegar a extremos como, por exemplo, o pagamento de prestações na cidade-base do cliente, entre outras coisas”, informa Marlon Esper Maues.

“Temos um plano de implementação dos serviços que vai atingir toda a América do Sul, em um prazo de aproximadamente dois anos”, anuncia Marlon. O conceito é claro: “Queremos ser uma espécie de “anjo da guarda” para todo tipo de necessidade de nossos clientes e motoristas, sempre a postos para qualquer eventualidade”.

Anjo da guarda

Talvez este seja o termo mais adequado para definir as pretensões do Voar/Volvo Action Service,

segundo o seu gerente, pois elas vão além do simples atendimento a problemas mecânicos. O novo serviço pretende ser um “anjo da guarda” de plantão 24 horas por dia, para dar qualquer tipo de socorro que o cliente e/ou motorista precisar, durante sua viagem.

Pelo telefone “queremos fazer com que cada cliente se sinta atendido como se fosse o único. Queremos surpreendê-lo, fazendo até mesmo o que ele ainda nem sabe que vai precisar. Vamos ter



uma estrutura especialmente dedicada ao cliente”, explica Marlon. “Ele vai ter o número do telefone no chaveiro, em seu caminhão, em um cartão magnético e vai sentir que pode contar com o Volvo Action Service para garantir que seu negócio prospere e que tudo corra bem em qualquer assunto que disser respeito ao suporte esperado (e inesperado) que uma marca pode oferecer ao seu parceiro”.

As próximas edições de Eu Rodo apresentarão maiores detalhes sobre o “anjo da guarda” Voar/Volvo Action Service. ♦

“Queremos ser uma espécie de “anjo da guarda” para todo tipo de necessidade de nossos clientes e motoristas, sempre a postos para qualquer eventualidade”

Marlon Esper Maues,
gerente do
Voar/VAS –
Volvo Action
Service South
America

Volvo On Line



APOSTANDO NO PRODUTO

Que o vendedor deve acreditar no produto para vendê-lo melhor, todos sabem. Mas há casos em que ele resolve transformar o produto em seu próprio negócio. Foi o que fez Marcos Silva, ex-gerente da Esvéria, concessionário Volvo em Manaus, em 1996, quando vislumbrou um mercado sui-generis, observando a sazonalidade do transporte de eletro-eletrônicos produzidos na Zona Franca, ocasionando picos de demanda em vários períodos do ano. Para movimentar os semi-reboques transportados por balsas, de um porto a outro, ele comprou dois caminhões Volvo, primeiro um NL12 360 e depois um NH12 380, que fazem a tarefa de retirar e entregar os semi-reboques nas balsas. Como apoio aos clientes, também adquiriu 12 semi-reboques, assegurando a movimentação das mercadorias a qualquer tempo, com sua empresa GYN Rent-a-Truck.

PENTA NA RIO BOAT SHOW

A Volvo Penta teve participação de destaque na Rio Boat Show, realizada no primeiro semestre deste ano, com stand próprio mostrando seus principais produtos. Também mostrou seus motores em diversos outros stands, com produtos

náuticos e marítimos equipando as embarcações de última geração, apresentadas pelos principais fabricantes nacionais e estrangeiros. O stand da Volvo Penta foi um dos mais concorridos e visitados do evento, que este ano estabeleceu novo recorde de visitação pública,

principalmente devido ao alto nível de profissionalismo da organização e dos participantes do evento.



BRASILEIRO GANHA PRÊMIO AMBIENTAL VOLVO

O brasileiro José Goldemberg foi um dos quatro ganhadores do Prêmio Ambiental Volvo, instituído pela marca como forma de incentivo à pesquisa sobre meio ambiente em todo o mundo. "Foi uma agradável surpresa", afirmou o professor Goldemberg ao ser contatado pelos organizadores do Prêmio Ambiental Volvo. Disse que ele nem mesmo sabia que era candidato ao prêmio que considera o "Nobel" da área ambiental, criado pela Volvo há 11 anos.



Os vencedores do prêmio são o professor José Goldemberg, do Brasil, o Dr. Thomas B. Johansson, da Suécia, o professor Amulya K. N. Reddy, da Índia, e o Dr. Robert H. Williams, dos Estados Unidos, autores do livro "Energia para um mundo sustentável", publicado pela primeira vez em 1986. É a primeira vez que quatro cientistas de diferentes partes do mundo compartilham o Prêmio Volvo por seu trabalho sobre a questão de como os recursos energéticos mundiais

podem ser utilizados de forma a suprir as necessidades da sociedade, à medida em que crescem a população mundial e a ameaça ao meio ambiente global.

"O prêmio Ambiental Volvo deste ano é entregue em reconhecimento a uma singular cooperação que transcende as fronteiras culturais, econômicas e geográficas", afirma a nota de divulgação da AB Volvo. Foi a preocupação comum desses cientistas quanto as questões energéticas que reuniu o professor Goldenberg aos demais cientistas, há 20 anos.

O professor Goldemberg acredita que a decisão do júri do Prêmio Ambiental Volvo deve ter levado em conta o fato de sua obra – cuja autoria é compartilhada com os outros três cientistas – ter sido precursora da teoria de desenvolvimento sustentável e também por apresentar propostas de estratégia para os países em desenvolvimento.

O Prêmio Ambiental Volvo, que se encontra em sua XI edição, foi instituído pela Volvo, em nível mundial, para estimular a pesquisa na área ambiental. O prêmio para os agraciados totaliza aproximadamente US\$ 170 mil, que serão entregues em cerimônia especial a ser realizada em outubro deste ano, na Suécia.



OCEAN RACE: COBERTURA TOTAL DA MÍDIA

As maiores redes de televisão esportiva dos dois lados do Atlântico vão garantir a melhor cobertura para a Volvo Ocean Race, a maior regata de todos os tempos, que acontecerá a partir do próximo ano.

Uma programação produzida pela United Sports, parceira da Volvo na regata de volta ao mundo, será exibida no Reino Unido pela operadora de TV comercial ITV e seu canal digital ITV2. Já nos Estados Unidos, um acordo está sendo finalizado com o canal nacional de cobertura esportiva por cabo, a ESPN, para incluir a regata na programação com o experiente produtor náutico Gary Jobson. Os programas serão distribuídos pela ESPN International para suas afiliadas em todo o mundo.

Jim Raven, diretor da United Sports, afirma: "Estamos certos de que ITV e ESPN vão dar a melhor cobertura ao evento. Esta é uma notícia fantástica para os patrocinadores e para as tripulações que vão competir na maior regata oceânica do mundo. É um evento "top class" e nossos programas vão captar e mostrar todo o drama e excitação que ele envolve".

A regata oceânica mundial Volvo



Ocean Race vai começar em 23 de setembro de 2001, em Southampton, Inglaterra. Dará a volta ao mundo em 32.250 milhas náuticas durante aproximadamente dez meses. A regata de nove "pernas" visitará 10 portos, percorrendo quatro oceanos e terminando em Kiel, Alemanha, em junho de 2002. O único ponto de parada na América do Sul será o Rio de Janeiro.

A chegada ao Brasil está prevista para o dia 19 de fevereiro de 2002, após a difícil travessia do Cabo Horn. Os

bravos velejadores deverão aportar na Marina da Glória, no Rio de Janeiro, onde permanecerão até a próxima largada, em 9 de março, rumo a Miami. "Tanto a Marina da Glória como a Prefeitura do Rio de Janeiro estão bem engajadas na organização mundial da Regata visando dar ao evento a magnitude que ele merece, cientes de sua importância mundial como fator de exposição não apenas do Rio, mas de todo o nosso país, na mídia de todo o planeta", observa Solange Fusco, da Volvo do Brasil.

TECNOLOGIA DE ÚLTIMA GERAÇÃO

Completando o projeto iniciado com a inauguração de sua nova fábrica de motores em março, do ano passado, em suas instalações na Cidade Industrial de Curitiba, a Volvo do Brasil inaugurou em abril deste a unidade de usinagem de motores.

Com investimentos totais de 45 milhões de dólares, a nova fábrica de motores produz os motores D12C, os mais novos e avançados motores diesel com injeção eletrônica, desenvolvidos pela Volvo, que chegam ao Brasil simultaneamente ao seu lançamento na Suécia e Estados Unidos, onde equipam os caminhões da marca e também veículos especiais, equipamentos de construção e aplicações marítimas e industriais.

Com equipamentos de última geração que a tornam praticamente idêntica à unidade sueca, a nova fábrica tem



elevado nível de automação e obedece as mais rigorosas normas de proteção ambiental.

Além de ser a única fábrica de motores Volvo existente fora da Suécia, esta nova unidade da Volvo do Brasil tem a característica singular de incorporar o projeto "Arte na Fábrica", que consiste na instalação de painéis artísticos elaborados com a participação de funcionários. Neste caso, o trabalho foi



coordenado pela artista paranaense Elizabeth Titton, que contou com a ajuda de funcionários voluntários para executar um majestoso painel de 4,80 x 11,78 metros, com o tema "terra, mar e ar", resumindo um dos valores essenciais da Volvo – o respeito ao meio ambiente – ao mesmo tempo em que contribuiu para criar um clima de descontração e singular beleza plástica no ambiente de trabalho dos funcionários da nova fábrica.



VOLVO NA EQUIPO 2000

A Volvo Construction Equipment South America participou da Equipos 2000, um dos maiores eventos do setor no Brasil, que se realizou na Pedreira Cantareira, em Mairiporã-SP, de 23 a 25 de maio. Além da linha completa de produtos – caminhões articulados A35 e A25; escavadeiras Volvo EC140, 210 e 240; motoniveladoras 710A, 720A; carregadeiras L220D e L120C e o lançamento da carregadeira L70D – a Volvo colocou à disposição dos visitantes uma completa e experiente equipe de apresentação e suporte, convidando um grupo de jornalistas para conhecer as novidades.

Educação: a melhor arma na defesa da paz no trânsito

Programa Volvo de Segurança no trânsito cria o Projeto Transitando, iniciativa inédita para o ensino de segundo grau de todo o país.

Apesar de estar previsto no Código Brasileiro de Trânsito, o ensino de segurança no trânsito nas escolas brasileiras está apenas engatinhando. Pouco se faz no nível de pré-escola e primeiro grau, e praticamente nada existe nas escolas de segundo grau. Partindo desta constatação, o Programa Volvo de Segurança no Trânsito decidiu investir nessa área, contratando especialistas para elaborarem um programa consistente de ensino da matéria nas escolas brasileiras.

Apresentado à comunidade durante o Fórum Volvo de Segurança no Trânsito, realizado no início de junho, o Projeto Transitando deverá beneficiar, inicialmente, cerca de 50 mil alunos de 100 escolas de segundo grau de todo o país, já no próximo ano – número que deverá dobrar em 2002.

Educação, um desafio brasileiro

“A segurança no trânsito é uma prioridade em todo o mundo, principalmente nos países desenvolvidos, que já conseguiram reduzir substancialmente a mortalidade em relação à frota circulante. No Brasil, o desafio é ainda maior, e ações devem ser feitas em todas as áreas ligadas ao assunto. Nesse sentido, a educação é uma prioridade imediata, se quisermos colher resultados a médio e longo prazos”, afirma o coordenador do Programa Volvo de Segurança no Trânsito, Valter Viapiana.

Mas não basta criar livros, apostilas e material de apoio para profes-



Estudantes de segundo grau, futuros motoristas: público alvo do Projeto Transitando

sores e alunos e simplesmente distribuí-los à rede de ensino, sem nenhuma garantia de que sejam efetivamente colocados em prática. Por isso, o Programa Volvo de Segurança no Trânsito preocupou-se em desenvolver um projeto consistente, desde sua concepção até sua implantação e acompanhamento de resultados nas escolas.

Para definir seu conteúdo e a forma de implantação, foram contratados consultores do INST – Instituto Nacional de Segurança no Trânsito que, por sua vez, envolveram um grupo piloto de 30 professores de diversas áreas de ensino, indicados pela Secretaria de Educação do Paraná, em um *workshop* de avaliação da proposta de conteúdo. Os resultados do *workshop*

foram importantes para a formatação final do projeto e a própria Secretaria de Educação do Paraná manifestou interesse em implantar o projeto, por conta própria, em todo o sistema de ensino do estado.

O Projeto Transitando é embasado nos PCNs – Parâmetros Curriculares Nacionais para ser aplicado na grade curricular de forma interdisciplinar, ou seja, em diversas matérias escolares. Abrange aspectos de conceito, atitudes e procedimentos, requisitando o envolvimento de toda a comunidade docente e desenvolvendo seu conteúdo com abordagem comportamental. Um dos aspectos importantes é sua interatividade, pois convida constantemente os alunos a participarem do processo de ensino.

Kits escolares

O material oferecido pelo Projeto Transitando consiste em dois kits escolares: um para professores, e outro para alunos. O kit dos professores contém: matriz conceitual, orientação para o coordenador, material do professor (de cada disciplina), orientação metodológica, recursos didáticos como textos, transparências e vídeos, um vídeo de desenvolvimento das unidades, o livro “Trânsito – Qualidade de Vida” e o Código de Trânsito Brasileiro. O kit do aluno contém o livro “Trânsito – Qualidade de Vida” e uma apostila de exercícios e avaliação.

A implantação do projeto começa no segundo semestre deste ano, com o credenciamento de escolas públicas e privadas candidatas a adotá-lo. Serão selecionadas, numa primeira fase, 100 escolas que receberão material e monitoramento de consultores especializados, para colocá-lo em prática no próximo período letivo, ou seja, primeiro semestre de 2001.

As exigências para as escolas participantes são fáceis de cumprir. Elas devem: envolver o corpo docente no desenvolvimento dos objetivos propostos, escolher o “coordenador do projeto” em seu corpo docente, participar das atividades de treinamento e acompanhamento e desenvolver as atividades propostas.

Em contrapartida, o Programa Volvo de Segurança no Trânsito se compromete a: disponibilizar o material integrante às escolas, dar assessoramento técnico no planejamento e desenvolvimento das atividades constantes da Matriz Conceitual, dar treinamento ao coordenador do projeto de cada escola e fazer o acompanhamento do desenvolvimento e resultados do projeto.

Nesta fase inicial, o projeto contemplará apenas alunos da primeira série do segundo grau, devendo se estender para a segunda série no ano seguinte. Com isto, o número de alunos beneficiados deverá saltar de 50 para 100 mil, no segundo ano do Transitando.

Pela Internet, para todos

“Na verdade, este número pode ser muito maior, já no primeiro ano, pois o Projeto Transitando é disponibilizado para qualquer outra escola

ou secretaria de educação que queira adotá-lo, de forma indireta, a custos bastante acessíveis, pois basta um kit para todo o corpo docente de cada estabelecimento de ensino”, explica Valter Viapiana. Acrescenta que todo o material do Transitando estará disponível via internet, na home page do Programa Volvo de Segurança no Trânsito, que pode ser acessada no site da empresa:

www.volvo.com.br.

O principal fator motivador da criação do Projeto Transitando foi a falta de material didático para professores e escolas, em geral, colocarem em prática o artigo 76 do Código de Trânsito, segundo o qual “a educação para o trânsito será promovida na pré-escola e nas escolas de primeiro, segundo e terceiro graus” com envolvimento da União, Estados e Municípios. “Notamos que, de alguma maneira, muitas escolas conseguem colocar isto em prática no primeiro grau e ensino pré-escolar. Mas notamos também que há uma grande falta de material de apoio para uma preparação mais consistente de alunos do segundo grau”, observa o



Material oferecido pelo Projeto Transitando contém dois kits escolares: um para professores e outro para alunos

coordenador do Programa Volvo.

“É justamente nas escolas de segundo grau que se encontram os jovens e adolescentes que, além de serem grande parte das vítimas do trânsito, representam uma faixa etária muito importante para a formação cultural e de cidadania. É também a época em que as pessoas despertam interesse pelo funcionamento e desempenho das máquinas, especialmente carros, e também estão às vésperas de obter suas carteiras de habilitação para dirigir”, acrescenta.

Próximo passo: empresas

No próximo ano outros dois módulos do Projeto Transitando serão disponibilizados: um voltado para os Centros de Formação de Condutores – antigas auto-escolas – e outro voltado para empresas, visando o treinamento de motoristas profissionais de empresas de ônibus e transporte rodoviário de cargas, principalmente. ♦

FÓRUM VOLVO



Com mais de 400 participantes, o Fórum Volvo de Segurança no Trânsito, realizado no início de junho, foi o maior evento do gênero na América Latina, contando com a presença de representantes de 92 cidades de 19 estados brasileiros, além de participações internacionais.

Prêmios aos vencedores

Vencedores do XI Prêmio Volvo de Segurança no Trânsito receberam troféus e prêmios, no Fórum que aconteceu em junho. E viajam para a Suécia ainda neste ano.

O Fórum Volvo de Segurança no Trânsito, realizado no início de junho, em Curitiba, foi o palco da grande festa de entrega de prêmios aos vencedores do Prêmio Volvo de Segurança no Trânsito. Ao todo foram inscritos 825 trabalhos – volume recorde desde a criação do Prêmio em 1987 – sendo a categoria Geral a que mais inscrições obteve: 318 trabalhos.

Cada vencedor recebeu o Troféu Volvo de Segurança no Trânsito, o valor em reais equivalente a 1.500 dólares e uma viagem de dez dias à Suécia, para conhecer o que se faz naquele país pela segurança no trânsito. A Suécia é um dos países com menor índice de acidentes de trânsito do mundo.

Os vencedores

Categoria Cidade – A cidade de Curitiba conquistou o prêmio por seu programa Cidadão em Trânsito, que englobou ações em três áreas básicas: engenharia, educação e fiscalização.

Como resultado, conseguiu reduzir o número de mortos em acidentes em 27%, de 1996 a 1999, fazendo com que o índice de fatalidades (mortos por 10.000 veículos) caísse de 10,39, em 1994 para 4,86, em 1999 – resultado mais próximo da realidade dos Estados Unidos, de 2,13, e bem à frente da média brasileira, de 9,78.

Categoria Escola – A Escola Professor Jonathas Pontes Athias, de Porto Trombetas, no Pará, foi escolhida pela comissão julgadora por seu Projeto ATA – Alunos de Trombetas em

Ação, implantado em 1998, para conscientizar escola e comunidade através de dois programas: Educação para o Trânsito e Cipa Escolar, desenvolvidos por um grupo de 40 alunos que funcionam como multiplicadores junto à escola, pais de alunos e demais setores da comunidade.

Categoria Empresa – A empresa Nova Dutra, concessionária da Rodovia Presidente Dutra, de São Paulo, venceu o Prêmio Volvo por seu Programa de Redução de Atropelamentos naquela rodovia. Após identificar os pontos com maior ocorrência desse tipo de acidente, foram efetuadas obras de engenharia e campanhas de orientação aos usuários. Como resultado, conseguiu redução dos 803 atropelamentos com 272 mortes, em 1997, para 471 atropelamentos e 156 mortes em 1999.

Categoria Jornalista – O jornalista vencedor do Prêmio Volvo foi Marco Aurélio Silva, do Diário Catarinense, de Florianópolis-SC, com duas séries de reportagens sobre trânsito. A primeira, com 17 matérias publicadas, aborda acidentes, suas causas, maneiras de evitá-los, comportamento dos condutores, conseqüências dos abusos, etc. A segunda, com 12 matérias, publicada em janeiro deste ano, avalia os dois anos de implantação do Código de Trânsito Brasileiro, abordando aspectos polêmicos da legislação, como pontuação, punições, aspectos ignorados, além de resultados da nova lei sobre os números de acidentes e vítimas.

Categoria Motorista – O motorista Renê Antônio Pêrsio, de Concórdia-SC, conquistou o prêmio com seu criativo e prático “Manual do Motorista – Tudo que você sempre quis saber e ninguém teve paciência de explicar”. Dividido em oito capítulos, o manual orienta

sobre aspectos profissionais e práticos do dia-a-dia do motorista, dedicando quatro capítulos para a questão da segurança no trânsito.

Categoria Geral – A vencedora desta categoria foi a Fundação Thiago de Moraes Gonzaga, de Porto Alegre, presidida por Maria Edi de Moraes Gonzaga, com a campanha Vida Urgente, voltada para a prevenção de acidentes de trânsito com jovens. A Fundação recebe o nome do filho de sua fundadora e presidente, Thiago, vítima de acidente de trânsito. A campanha Vida Urgente está presente em 137 municípios gaúchos, repercutindo também em Santa Catarina, Paraná e São Paulo.

Menções Honrosas – Foram conferidas Menções Honrosas para Jairo Luis Ricci, de Campo Grande, à Rosane Frerichs, de São Paulo, às empresas EPTC, de Porto Alegre-RS, e Martins, de Uberlândia-MG, à jornalista Ana Julia Pinheiro, do jornal Correio Braziliense, de Brasília-DF, e à Escola Municipal Cecília Meirelles, de Juiz de Fora-MG. Não houve vencedor na categoria Estudante.

A comissão julgadora

A comissão julgadora do XI Prêmio Volvo de Segurança no Trânsito foi composta por: Dr. Luiz Carlos Sobania, Presidente da Sociedade Brasileira de Ortopedia e Traumatologia; Gilberto Lehfelld, engenheiro mecânico, ex-presidente da CET – Companhia de Engenharia de Tráfego, de São Paulo; Heródoto Barbeiro, jornalista, diretor de jornalismo do Sistema Globo de Rádio de São Paulo; Carlos David Nassi, professor adjunto do Programa de Engenharia de Transportes da Coppe, UFRJ; Maria Adélia Aparecida de Souza, professora titular de Planejamento Urbano e Regional e ex-prefeita da USP. ♦

Troféu Volvo de Segurança no Trânsito



NOSSOS PRODUTOS TÊM UM NOVO ITEM DE SEGURANÇA: ISO 9002.



Na hora de adquirir um veículo pesado Volvo, renovar a frota e receber a mais completa assessoria, a assinatura da Volvo Serviços Financeiros é a sua opção de segurança. Mais que isso: é a sua opção de qualidade total em todos os sentidos. Principalmente agora com o Certificado ISO 9002.

LINHA DIRETA CLIENTE
0800 41 3033
www.volvo.com.br

BANCO VOLVO • VOLVO LEASING • CONSÓRCIO NACIONAL VOLVO

VOLVO SERVIÇOS FINANCEIROS.
SEGURANÇA TEM ASSINATURA.

VOLVO
Serviços Financeiros

**TIRAMOS UMA FOTO DOS NH12 380
VENDIDOS ESTE ANO. PENA QUE TIVEMOS
QUE AFASTAR UM POUCO PARA
ENQUADRAR TODOS.**

NH12 380 4X2. O MODELO DE CAMINHÃO PESADO MAIS VENDIDO DO ANO.

A Volvo sempre se antecipa aos desejos de seus clientes e produz caminhões que superam suas necessidades. Computador de bordo, piloto automático, freio motor mais potente do mercado (VEB - Volvo Engine Brake), ABS, air bag e a cabine mais confortável do mercado são alguns dos recursos oferecidos na Linha H da Volvo



e que fizeram desses caminhões um sucesso de vendas no primeiro semestre deste ano. São mais de 5.000 caminhões da Linha H vendidos até hoje. Mais de 5.000 clientes que comprovaram as inovações e a tecnologia Volvo, reduziram seus custos operacionais e comemoram mais essa conquista no mercado de pesados.

O SEU SUCESSO É O NOSSO COMPROMISSO.

VOLVO