

Volvo

Eu Rodo

PUBLICAÇÃO DA VOLVO DO BRASIL VEÍCULOS LTDA. ♦ 2001 ♦ ANO XVI ♦ N° 94

TECNOLOGIA:

O desafio do século 21

**Júlio Simões amplia
frota com 100 novos
caminhões Volvo**

**VAS cresce na
América do Sul**

**Volvo Penta
diversifica mercados**





PLANOS DE MANUTENÇÃO

PRODUTOS DE GESTÃO DE FROTA

LEASING OPERACIONAL

TREINAMENTO PARA MOTORISTAS

VIKING

Seminovos volvo



CONSORCIO NACIONAL

TRIP

MANAGER

VOLVO ACTION SERVICE

{SEG

VOLVO SERVIÇOS FINANCEIROS

DA ASSESSORIA NA COMPRA AOS SERVIÇOS DE PÓS-VENDA,
A VOLVO OFERECE VÁRIOS CAMINHOS PARA OS SEUS NEGÓCIOS.
TODOS COM DIREÇÃO AO SUCESSO.

O SEU SUCESSO É O NOSSO COMPROMISSO.



PÓS-VENDA

MECATRÔNICOS

VEB390

@truck

TOPCLASS

REDE DE CONCESSIONÁRIAS

OTA

L

RISTAS

VOLVO

EUROSVOLVO}

VOLVO

VOLVO

VOLVO

Quando a Volvo diz que "O seu sucesso é o nosso compromisso", pode levar a sério. Afinal, a Volvo trabalha pensando na sua satisfação. Começando pela assessoria completa na recomendação do veículo, passando por uma série de produtos e serviços

que fazem você trabalhar menos e lucrar mais: os serviços de pós-venda, os Planos de Manutenção, a melhor tecnologia embarcada, o Volvo Action Service, entre outros. Para a Volvo é assim que se constrói uma grande marca: através do sucesso de cada cliente.

VOLVO

Eu Rodo

Revista editada pela Volvo do Brasil Veículos Ltda. • Avenida Juscelino Kubitschek de Oliveira, 2600 • CIC • Cx Postal 7981
CEP 82260-900 • Curitiba, PR • Telefones 41 317 8633 PABX • Fax 41 317 8403 • www.volvo.com.br

Editor Executivo: Solange Fusco • **Editor Responsável:** JC Scheuer (MTB 4032/16) • **Redação:** Luiz Carlos Beraldo, JC Scheuer, J. Pedro Corrêa e Wilson Bigarelli

Projeto Gráfico: Saulo Kozel Teixeira • **Foto de capa:** Marcelo Vigneron • **Diagramação e Editoração Eletrônica:** Tempo Integral Editora Ltda.

Fotolitos e Impressão: Gráfica e Editora Posigraf • **Tiragem:** 30.000 exemplares • Filial à Aberje.

Entrevista	5
Exportação	12
Empresa de sucesso	14
Brasil	18
Transitando	21
Volvo Penta	22
Ônibus	24
Caminhões	26
Balcão virtual	28
Volvo Action Service	29
Auto Viação Catarinense	30
Transportes Guarany	31
Volvo On Line	32
Engenharia responde	34
Volvo Serviços Financeiros	35



Tecnologia: agora e sempre

Cada vez mais presente em todos os setores da vida moderna, a tecnologia veio para ficar. No transporte não é diferente: recursos cada vez mais avançados são imprescindíveis para quem quer vencer no setor. **Pág. 7**



Silvio Aurichio

**VCE:
resultados
positivos**

Pág. 16



Rick Tomlinson

**Volvo
Ocean
Race
deixa
o Rio
rumo a
Miami**

Pág. 20

Gunnar "Gurra" Krantz, capitão da equipe sueca SEB

Coragem a toda prova!

O veleiro Team SEB, sueco que participa da Volvo Ocean Race, passou por momentos terríveis, sofreu danos irreparáveis e foi obrigado a seguir até o Rio transportado por um navio cargueiro. Seu capitão, Gunnar "Gurra" Krantz, fala sobre esses e outros aspectos da viagem, na entrevista a seguir.

As coisas iam bem para o barco Team SEB, da Suécia, que tinha chances de chegar ao Rio de Janeiro em boa colocação. Mas a passagem pelo Sul mudou seu destino. Após perder o seu mastro nos impiedosos Mares do Sul, no dia 7 de fevereiro, a equipe SEB passou a subir lentamente em direção a Punta Arenas, no Chile, valendo-se da vela auxiliar. Gurra Krantz, capitão do barco, enviou uma curta mensagem para se retirar oficialmente da quarta etapa, uma vez que o V.O.60 teve que seguir num navio de carga até o Rio de Janeiro. O barco foi também forçado a desistir na terceira etapa, após a perda do leme, e isso naturalmente foi um golpe duplo para toda a tripulação e equipe de terra da SEB. Ao término da notificação oficial, em 12 de fevereiro, Gurra pungentemente acrescentou: "Não foi fácil apertar o botão para enviar esta mensagem". A equipe de terra, para reparar os danos, valeu-se de um novo mastro, que a Team SEB mantinha guardado em Gotemburgo e foi enviado de avião para encontrar o barco depois da sua chegada no Rio de Janeiro. A equipe de velejadores teve uma viagem mais amena e pouco feliz, seguindo de avião para o Rio. Foi ainda mais frustrante para os "novatos", que perderam a oportunidade de contornar o Cabo Horn. Antes mesmo que tudo isto acontecesse, Eu Rodo havia escolhido seu capitão, Gunnar "Gurra" Krantz para uma entrevista exclusiva, publicada a seguir.

Oskar Kihlberg - Team SEB



Gunnar "Gurra" Krantz, navegou em muitas competições internacionais, incluindo a regata oceânica Whitbread. A bordo de "The Card", "Intrum Justitia" e, mais recentemente, na Whitbread 1997/98 foi capitão do barco "Swedish Match", que conquistou o terceiro lugar. Também participou de duas Americas Cup.

Rick Tomlinson



Magnus Warren - Team SEB



Rick Tomlinson

Eu Rodo: Que características físicas e psicológicas cada membro da tripulação precisa ter para ser um dos melhores velejadores nesta regata? Há um limite de idade ou outro tipo de limite?

Gunnar "Gurra" Krantz: *A coisa mais importante é a dedicação. É preciso ser MUITO dedicado para se sair bem nesta regata. Se você tiver qualquer dúvida de fazê-lo ou se sentir entediado, não pode participar 100%. E, claro, é importante estar em boa forma e ser forte para lidar com todas as situações.*

Eu Rodo: Qual o lugar mais difícil para navegar? Por quê? (Até agora ou nas próximas etapas)

Gurra: *Cada uma das etapas tem as suas próprias dificuldades. As etapas mais longas não significam, necessariamente, que são as mais difíceis para navegar.*

As últimas duas etapas curtas na Europa podem ser tão difíceis como as mais longas. Sempre depende da situação, como está o tempo e a maneira como os outros barcos estão navegando que torna a situação completa.

Eu Rodo: Você pode descrever um dos momentos mais terríveis que você e sua equipe enfrentaram durante essas últimas etapas?

Gurra: *Sem dúvida, a quinta-feira, 7 de fevereiro de 2002, será um dia que jamais esquecerei. Esse foi o dia em que perdemos o mastro em condições terríveis no Oceano Pacífico (foto detalhe).*

Eu Rodo: Você notou qualquer mudança importante no ecossistema, no meio ambiente mundial?

Gurra: *Nunca vi tantos icebergs na segunda e quarta etapas nas regatas anteriores das quais participei. Os icebergs*

também pareceram estar muito mais para o Norte do que eu os havia visto antes.

Eu Rodo: Algo sobre a família e "saudade" durante esses nove meses que você está só...

Gurra: *Sempre sinto saudade da minha filha de seis anos Emme quando estou na regata. Ela esteve na maioria dos portos e eu falo com ela regularmente quando estou por lá.*

Eu Rodo: Como manter o bom humor da tripulação numa boa? Acontecem "crises"? Como solucioná-las?

Gurra: *O bom humor a bordo é muito importante. Temos uma boa tripulação em nosso barco e o astral é alto. As crises podem acontecer. Perdemos o leme na terceira etapa, o mastro na quarta etapa e é preciso conhecermos-nos uns aos outros muito bem e estarmos bem preparados para situações como essa.*

Eu Rodo: Isto é verdade: "O mais importante não é vencer, mas participar"? Por quê?

Gurra: *Nós somos esportistas de elite: o mais importante é vencer. Provavelmente não ganharemos sempre, mas ainda há cinco etapas para vencer. Este projeto é o que chamamos "um projeto comercial com objetivos esportivos".*

Eu Rodo: Que tipo de valores e comportamentos podem ser mudados em suas vidas, após participar de uma competição como a Volvo Ocean Race?

Gurra: *Após participar dessa regata quatro vezes, acho que vejo a vida de uma maneira diferente e mais madura.*



A tecnologia nossa de cada dia

Presente no cotidiano das pessoas, a tecnologia evolui rapidamente, visando otimizar custos e agilizar operações nas empresas. O transporte rodoviário de cargas não é exceção.



A tecnologia assume importância cada vez maior em todos os segmentos da sociedade. A maior evidência está em nosso dia-a-dia, com novos recursos que permitem o auto-atendimento em bancos e postos de combustíveis, entre outros. Isso sem mencionar as possibilidades via Internet, desde simples compras até programação de débitos automáticos em conta corrente.

No transporte

Pelo mesmo caminho segue o transporte rodoviário, bem como outros modais. As empresas con-

tratantes de serviços desta natureza já não falam em apenas transporte, mas em logística. Ou seja, elas querem operadores que cuidem de toda a cadeia envolvida no processo. Dos centros de suprimentos às fábricas, e dessas aos centros de distribuição, até chegar ao consumidor final.

Isso também exige caminhões com tecnologia cada vez mais sofisticada. Marcadas pela globalização, as décadas de 80 e 90 trouxeram ao Brasil novidades nesta área, como os motores intercooler, os freios ABS, motores com injeção monitorada eletro-

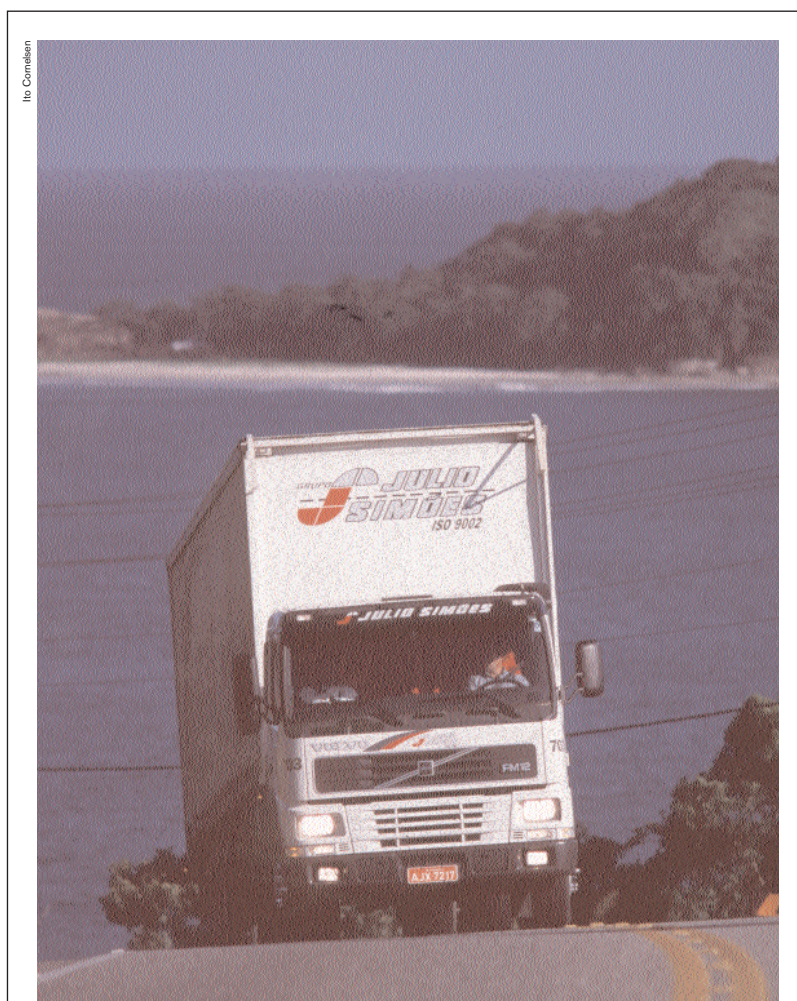
nicamente e, em seguida, com injeção eletrônica “pura”. A Volvo foi pioneira na introdução, em seus veículos, de praticamente todos esses novos recursos, no mercado brasileiro.

Mais recentemente vieram o computador de bordo, monitorando diversas funções do veículo e também auxiliando o condutor na obtenção do melhor rendimento possível dele, e também o monitoramento da frota via satélite e outros recursos. Tudo isso visando oferecer ao transportador níveis cada vez maiores de eficiência, naturalmente repassados aos seus clientes que, como mencionado, tendem a terceirizar ao máximo atividades que não sejam específicas de seu foco de negócios.

Modernizar a frota

Confiabilidade, rastreabilidade e pontualidade são palavras-chaves no “nascente” mercado de logística, que atualmente está presente em 2 a 3% do volume total de bens transportados em nosso país. Nos Estados Unidos, por exemplo, esse percentual já atinge cerca de 10% do total transportado. Como a demanda de operação logística parte, predominantemente de grandes empresas brasileiras e internacionais, o Centro de Estudos em Logística da UFRJ estima que há um potencial de crescimento significativo para o mercado de operadores de logística: ele pode dobrar ou mesmo triplicar, no prazo de três a cinco anos, a julgar pela demanda atual.

“As empresas devem investir em renovação de frota com caminhões modernos e os autônomos devem procurar formar associações e cooperativas para poderem fazer o mesmo, pois os contratantes de logística estão cada vez mais atentos à qualidade do processo de “ponta-a-ponta”. A qualidade e a idade média da frota passa a ter peso significativo, além da qualidade da



Tecnologia e qualidade

Através de 34 filiais interligadas por computador em todo o país, a divisão de cargas da Júlio Simões Transportes e Serviços Ltda., de Mogi das Cruzes (SP), oferece apoio logístico a mais de 150 empresas. Investe fortemente em tecnologia e no desenvolvimento de processos inovadores para assegurar tranquilidade e qualidade aos clientes. Entre outros recursos, utiliza o rastreamento via satélite de boa parte da frota de 1600 leves e 1500 pesados.



Trajatória meteórica

Com uma trajetória meteórica, partindo de um único veículo, em 1939, o Expresso Mercúrio destaca-se pelo uso intensivo de tecnologias avançadas. Atende hoje a 3 mil municípios brasileiros, com uma frota de 2.140 veículos, sendo 750 rastreados via satélite, responsáveis por mais de 4 milhões de entregas realizadas e 460 mil toneladas transportadas por ano. Usa, entre outras, a tecnologia de WMS (Warehouse Management System) com códigos de barras e leitura por scanners a laser com transmissão por radiofrequência.

operação em si, pois não adianta o transportador ter um caminhão novo e o motorista dirigir durante 12, 18 horas por dia, comprometendo a segurança da operação” afirma o professor Paulo Fernando Fleury, do Centro de Estudos em Logística do Coppead/UFRJ.

Para se ter uma idéia da dimensão que a questão assume, alguns dados reveladores: o mercado brasileiro de transporte movimenta cerca de 10% do Produto Interno Bruto (PIB), ou seja, algo em torno de R\$ 100 bilhões. A esse total podem ser acrescentados mais 50% de despesas de armazenagem, administração de estoque e da própria operação de transporte, o que completa a cadeia dos serviços denominados logística, totalizando R\$ 150 bilhões. As operações de logística

hoje estão presentes em cerca de 2 a 3% desse total.

Informações em tempo real

Escolhida para coordenar as operações do Corredor Atlântico do Mercosul e do Pool de Embarcadores da Zona Franca de Manaus, a Danzas Logística priorizou em 2001 a expansão para outras regiões brasileiras, a formação de novas parcerias e a adoção de novas tecnologias, como um sistema de captura de informações sobre entregas que funciona em tempo real.

Migração

Em nosso país, a demanda de operadores de logística é maior do que a oferta, o que faz com que essa atividade ainda seja, em grande parte, efetuada pelas próprias empresas embarcadoras, ou seja, indústrias e grandes distribuidoras comerciais.

“A maior parte delas está procurando terceirizar as operações de logística, mas ainda encontra dificuldades, principalmente no que diz respeito à qualidade do processo como um todo”, revela o professor Fleury. Motivadas pela demanda, empresas que criaram seus departamentos de logística para atender suas próprias necessidades, em seguida passaram a oferecer tais serviços para terceiros, como é o caso da Marbo, braço logístico da Martins, maior atacadista brasileiro.

“A maior parte das empresas está procurando terceirizar as operações de logística, mas ainda encontra dificuldades, principalmente no que diz respeito à qualidade do processo como um todo”

“Além da renovação da frota, os estudos apontam para a necessidade de caminhões cada vez mais modernos, com alto nível de tecnologia embarcada, visando assegurar confiabilidade e rastreabilidade das mercadorias transportadas”



Marbo: agregando valor

A Marbo Logística Integrada, derivada Grupo Martins, de Uberlândia (MG) assume como estratégia: “Integrar a cadeia de suprimentos e consumo, eliminando atividades que não agregam valor.” É hoje uma das maiores empresas de logística da América Latina, investindo na atualização dos sistemas de informações e recursos tecnológicos para oferecer aos clientes soluções adequadas a cada necessidade.

Isso mostra como o transporte rodoviário de cargas é parte fundamental das operações de logística. Mas um dos problemas em nosso país, onde há uma frota estimada de 1 milhão 500 mil caminhões, é que a renovação deveria ser da ordem de 10%, gerando um mercado anual de pelo menos 150 mil caminhões. Entretanto, o mercado tem absorvido apenas 50 mil caminhões ao ano, conforme o Centro de Estudos em Logística, baseado em estudos dos volumes da década de 90.

Informações valiosas

Além da renovação da frota, em si, os estudos apontam para a necessidade de caminhões cada vez mais modernos, com alto nível de tecnologia embarcada, visando assegurar confiabilidade e rastreabilidade das mercadorias transportadas. “Os contratantes querem saber exatamente onde estão seus produtos a qualquer momento, para poderem tomar decisões estratégicas em caso de atrasos, tais como optar alternativamente pelo transporte aéreo ou deslocar estoques de uma unidade para outra, por exemplo”, explica Fleury.

Assim, cada vez mais, os contratantes de transportes procurarão prestadores de serviços que atuem com qualidade em todas as etapas do processo, garantindo confiabilidade. Como consequência, os transportadores também deverão buscar produtos e serviços que confirmem maior segurança e eficiência operacional. Em outras palavras, não basta oferecer caminhões com ABS, injeção eletrônica, computador de bordo. É preciso também disponibilizar um leque de serviços que complementem esses recursos, como sistemas de diagnóstico e de gerenciamento de frota, contratos de manutenção preventiva e corretiva, atendimento emergencial e até veículos e motoristas “reservas”, se for o caso. ◆

As melhores do setor

- Danzas
- Columbia
- Cotia
- Penske
- Exel
- FedEx
- Júlio Simões
- Katoen
- Marbo
- McLane
- Mercúrio
- Ryder
- TNT.

Prêmio Volvo de Logística revela as melhores

Pesquisa junto a contratantes de serviços de logística de todo o país revela quem são as melhores do setor.



Indicadas por seus contratantes, as 12 melhores empresas que atuam em logística, no Brasil, foram eleitas a partir da primeira pesquisa brasileira realizada nesta área, pelo Centro de Estudos em Logística do Coppead, da Universidade Federal do Rio de Janeiro.

O Troféu do Prêmio Volvo de Logística coube à Danzas Logística. Mais votada entre as 12 empresas que se destacaram na pesquisa, a Danzas

foi reconhecida pela sua excelência em armazenagem e gestão integrada de operações logísticas. Recebeu também reconhecimento pela sua competência em gestão de estoques e pela tecnologia de informação utilizada.

As vencedoras foram eleitas por 500 empresas contratantes de serviços de transporte, armazenagem e gerenciamento logístico no Brasil, como Parmalat, Sadia, McDonald's, Copersucar, Nestlé, Brahma (Ambev), Carrefour, CSN, Dow Química, Hewlet Packard, Krupp, Boticário, Philip Morris, Jornal O Globo, Rede Globo, Sadia, Xerox, etc.

O Prêmio Volvo de Logística é uma parceria entre a Revista Tecnológica e o Centro de Estudos em Logística do Coppead/UFRJ, conta com o patrocínio da Volvo do Brasil e apoio de outras empresas como a Via Katalix, Grupo Ipiranga e Seal. A Volvo patrocina o Prêmio por entender que “há uma forte identificação entre a marca e o mercado de operações logísticas”, segundo Mário Laffitte, gerente de Comunicação de Marketing da Volvo do Brasil.



Mário Laffitte, da Volvo, entrega o troféu à Danzas Logística.

Exportações diversificadas e lucrativas

Caminhões e ônibus da Volvo do Brasil conquistam mercados em todo o mundo e contribuem para o bom resultado da empresa



As exportações de ônibus Volvo foram superiores às vendas para o mercado doméstico

Os 1270 caminhões e ônibus exportados pela Volvo do Brasil em 2001 representam um dos melhores resultados da empresa nos últimos anos, não só pela rentabilidade das operações, em parte obtida devido às variações do dólar, mas também pelo expressivo volume e diversificação de mercados.

Caminhões

“A crise na Argentina, por exemplo, poderia ter reflexos mais intensos em nossos negócios de caminhões, não fosse o redirecionamento dado pela empresa às vendas externas nesse setor. Por outro lado, a excelente receptividade dos caminhões da marca no Chile fez daque-

Caminhões exportados 2001

NH	348
FH	95
FM	120
Total	563

le país nosso maior importador, com 213 caminhões adquiridos. E, mesmo em crise, a Argentina foi o segundo maior comprador, seguida do Peru, Paraguai e Cuba. Mas, por enquanto, estamos falando apenas da América do Sul e Cuba”, resume Ayrton Amaral, Gerente de Exportação de Caminhões e Ônibus da Volvo do Brasil.

Outro fator que contribuiu para a Volvo se tornar o maior exportador de caminhões, em sua categoria, com 44,68% das exportações brasileiras, foram os negócios conduzidos por sua matriz, na Suécia, com participação da fábrica brasileira. Destacaram-se, nesse caso, países como Bélgica (75 unidades), Alemanha (42), Holanda (42) e Itália (32). Também foram expressivas as vendas de 38 caminhões para Angola e de 32 para Marrocos. Ao todo, as exportações caminhões Volvo somaram 563 unidades.

Os NH foram os mais vendidos ao mercado externo com 348 unidades exportadas para países como Bélgica, Alemanha, França, Angola e Noruega. Em seguida estão os FH, com 95 unidades vendidas basicamente para o Chile (81), Peru e Argentina. O FM teve 120 unidades exportadas para o Chile (106), Angola (11), Argentina (2) e uma para Cuba.

Ônibus

Os volumes de ônibus exportados foram maiores do que as vendas para o mercado interno: 707 unidades, respondendo por 19,44% das exportações brasileiras de ônibus pesados. Um grande impulso foi dado pelas vendas de articulados para a cidade de Bogotá, na Colômbia, com 209 unidades entregues durante o ano.



Volvo foi a maior exportadora brasileira de caminhões, em sua categoria

Mercados tradicionais voltaram a importar em volumes expressivos: Uruguai, com 84 unidades, Venezuela (93) e Chile (59) entre outros. “Ao mesmo tempo, os esforços da área de exportação para conquistar novos mercados resultaram em boas vendas para países como Mali e Jamaica (90). Esse último foi uma conquista importante, pois revelou a versatilidade da fábrica brasileira ao produzir ônibus com direção no lado direito” observa Ayrton Amaral.

Venezuela responderam ainda pelas vendas de 41 unidades dos ônibus B12B e B12R



O B10M articulado foi o campeão de vendas em exportações, com a grande participação no sistema Transmilênio, de Bogotá, Colômbia, e também com 50 unidades vendidas para Angola, na África, e outras 10 para a Jamaica. Na versão 4x2, o B10R conquistou países como Arábia Saudita, Saint Martin e Costa Rica, enquanto a versão 6x2 teve 78 unidades vendidas, para países como Argentina, Nigéria (que também comprou B10M 6x2), Venezuela, Peru e Uruguai. Argentina, Chile, Peru, Uruguai e

O B7R mostrou seu grande potencial para mercados externos, com 245 unidades vendidas: 120 na versão urbana – para Jamaica (60), Uruguai (48) Angola (8) e Chile (1). A versão rodoviária teve vendas lideradas pelo Chile (51), seguido de Cuba (23), Uruguai (22) e Jamaica (20). Em volumes menores, também foi vendido para a Costa Rica, República Dominicana, Argentina e Venezuela. ♦



Ônibus exportados - 2001

B10M	339
B7R	245
B10R	82
B12	41
Total	707

Quando a criatividade gera a superação

Empresário cria pacote turístico que expande seus negócios e incrementa o turismo na região de Botucatu, interior paulista.

Identificar e criar novas oportunidades de negócios é uma habilidade dominada por poucos. Um talento que, muitas vezes, surge da necessidade de reconstruir, recomençar tudo após uma crise aparentemente insuperável. Esse é o caso do empresário Marcelo Nunes, proprietário do Primar Plaza Hotel, de Botucatu (SP).

Novo negócio

Após enfrentar uma crise sem precedentes, devido a uma fatalidade, há 13 anos, decidiu “arregaçar as mangas” e começar um novo projeto. Com o apoio da família, começou a atuar no ramo de hotelaria, abandonando um antigo negócio na área de ônibus.

Percebendo que o perfil da cidade estava mudando, de uma população essencialmente estudantil para um crescimento industrial, investiu na construção do Primar Plaza Hotel, voltado para o crescente número de empresários que passou a visitar Botucatu. Hoje, com 160 apartamentos, é o mais completo hotel da região, com piscinas, salões de convenções e uma boa infraestrutura para o público a que se destina.

Ventos a favor

Atento ao potencial turístico da região (ver box), apostou também no tu-

Foto: Itô Comissen



Primar Plaza Hotel: explorando o potencial turístico da região de Botucatu

rismo como forma de aumentar a taxa de ocupação de seu hotel. Mantendo em segredo para a própria família, começou a construir um barco especialmente projetado para passeios turísticos, com capacidade para 200 passageiros, inaugurando seu mais novo empreendimento, a Primar Navegação. “Quando já estava pintando o barco, contei para meu pai e minha esposa que ia fazer um barco. Dias depois, eu os convidei, junto com a imprensa e autoridades locais para o passeio

inaugural. Estava realizado o meu sonho”.

O passeio de barco é uma espécie de “mini-cruzeiro” de cinco horas, partindo das margens do rio Tietê em Rio Bonito, a 30 quilômetros de Botucatu, e percorrendo a belíssima paisagem da região, que inclui a Ilha do Rochedo, o Morro dos Macacos, a eclusa da barragem de Barra Bonita (onde a embarcação passa pelo desnível de 36 metros da barragem), chamada de Baixão da Serra. Com programação

“Quando chego no aeroporto com o B7R-Irizar, o passageiro logo conclui que se o transporte é desta (alta) qualidade, o restante do “pacote” deve ser realmente o que promete, ou seja, de alto nível”



A cidade de Botucatu está localizada na formação geológica denominada “Front da Cuesta”, assim batizada por um geólogo espanhol que explorou a região no século XIX. Trata-se de um enorme “degrau” geológico, com uma área elevada de 300 metros de altura por 70 quilômetros de comprimento. Em sua base estão fósseis marinhos encontrados em raros locais do planeta. Com 127 cachoeiras catalogadas, atrai esportistas radicais como praticantes de rapel, rafting e trilhas ecológicas. O rio Tietê, que nasce na Serra do Mar e segue em direção ao interior do Estado, encontra-se em seguida com o rio Piracicaba e, ao atingir 11 quilômetros de largura, tem em suas margens o Primar Plaza Hotel.



musical ao vivo, os turistas almoçam a bordo e desfrutam do passeio por apenas R\$ 30,00.

Ônibus: paixão antiga

Mas faltava ainda suprir sua antiga paixão por ônibus “que me acompanha desde criança, que está no sangue”, como lembra Marcelo que, quando criança, gostava de chegar à rodoviária horas antes do embarque para apreciar os diversos ônibus que chegavam e saíam. Atualmente com cinco ônibus – quatro

dos quais Volvo, sendo o mais recente um B7R – com carrocerias Irizar, ele pretende padronizar a frota com a marca até o início do próximo ano.

“Os ônibus são parte importante do negócio, pois é com eles que eu ganho minha clientela. Têm placas brancas, pois servem ao hotel com custo zero para os hóspedes. Com eles busco os clientes em qualquer lugar, num raio de 300 a 350 quilômetros da região, e vendo o pacote completo, com passeio de ônibus, de barco e hospedagem no hotel”, resume.

“Quando chego no aeroporto com o B7R-Irizar, o passageiro logo conclui que se o transporte é desta (alta) qualidade, o restante do “pacote” deve ser realmente o que promete, ou seja, de alto nível”, relata, orgulhoso, o jovem empresário. E fala com a propriedade de quem já teve ônibus “de todas as marcas”. Sobre o B7R, manifesta-se “impressionado” com sua performance: “Ele se encaixou como uma luva no meu negócio. Faz a média de 4,2 km/l, com ar-condicionado”. ◆

Fotos Silvio Aurichio



Volvo Construction Equipment South America teve em 2001 o melhor resultado dos últimos cinco anos. E quer continuar crescendo.

Mudanças radicais, resultado positivo

Ao encerrar 2001 com lucro operacional de US\$ 11,6 milhões e faturamento 6% maior que o de 2000 – a Volvo Construction Equipment South America celebra

os resultados de algumas mudanças estratégicas que vêm sendo adotadas com rigor, sendo a principal delas a valorização de seu relacionamento com os clientes.

Aumentando seu faturamento em toda a América Latina de US\$ 84,8 para US\$ 89,9 milhões, a VCE teve crescimento das vendas em 6%. Só no Brasil, a empresa saltou de

US\$ 55 milhões para US\$ 76 milhões. “A base dessa expansão foi sustentada por uma série de ações que combinou a busca de novos mercados externos, a otimização do mercado doméstico e o foco no cliente”, explica o presidente da Volvo Construction Equipment South America, Yoshio Kawakami.

Experimentar e aprovar

A introdução de novos produtos, com novos recursos tecnológicos e maior potência, deu uma visão clara, ao mercado, das intenções da empresa – disposta a entrar para valer nos mais diversos segmentos. O foco no cliente intensificou a relação direta, buscando aproximar mais os clientes e a fábrica, seus produtos e serviços.

Além dos esforços desenvolvidos junto aos distribuidores de toda a América Latina, o exemplo prático mais visível dessa nova postura voltada ao cliente foi o investimento de US\$ 3,1 milhões na construção de um moderno e completo Centro de Demonstrações, em Curitiba, Paraná.

O complexo, estruturado para receber clientes de todo o Brasil e demais países da América Latina, recebeu aproximadamente 230 clientes desde sua inauguração, em junho de 2001, até o final do ano. Ver e experimentar na prática o desempenho dos produtos em um verdadeiro “campo de provas”, após serem recebidos pelo presidente e técnicos da empresa, ajudou muitos clientes na hora de decidir pela marca.

Ao mesmo tempo em que a fábrica de Pederneiras, em São Paulo, operava em ritmo acelerado com as mudanças introduzidas nas linhas de produção para lançar novos modelos e obter a certificação ISO 14000, todas as áreas da companhia trabalha-



“Foi um ano difícil, mas administramos os custos para oferecer preços mais competitivos aos clientes, e também buscamos novos nichos de mercados”

Yoshio Kawakami

ram de forma sincronizada para que os resultados fossem obtidos.

Turbulências e oportunidades

Na verdade houve contratempos que estiveram fora do alcance desta motivada equipe, como a elevação cambial no Brasil e a crise na Argentina, a mudança de governo no Peru e os atos terroristas nos Estados Unidos – fatos que impediram um crescimento maior da unidade brasileira da divisão de Equipamentos do Grupo Volvo.

“Foi um ano difícil, mas administramos os custos para oferecer preços mais competitivos aos clientes, e também buscamos novos nichos de mercados”, descreve Kawakami, revelando que “contamos também com um pouco de sorte”. Isso porque, como no ditado “há males que vêm para o bem”, a crise energética brasileira acabou impulsionando obras de construção de hidrelétricas e outras usinas de energia, favorecendo a colocação de novos produtos no mercado. “A crise se converteu em uma oportunidade de negócios que nos ajudou a driblar as perdas causadas pela alta do dólar”, complementa o executivo.

Novos mercados

Outra estratégia da empresa foi redirecionar suas exportações para mercados anteriormente pouco explorados, como Panamá, Colômbia, Equador, Chile, Venezuela, entre outros. Com isso, as vendas para a América Latina passaram a representar 38,5% do faturamento da empresa – um crescimento de dez pontos percentuais em relação ao ano anterior, quando eram de 28,4 %.

No mercado doméstico, como em toda a América Latina, as mudanças estratégicas incluíram também a otimização da rede de distribuição, a busca de novos negócios e a maior atenção às ações de pós-venda, ampliando a competitividade no segmento de peças de reposição.

Encerrando o ano passado com 18% de participação no mercado brasileiro e crescendo de 16 para 17% em toda a América Latina, a Volvo Construction Equipment South America mostra sua forte disposição em continuar crescendo. Sem esperar que 2002 seja um ano menos difícil que o anterior, a empresa continuará apostando no foco para o cliente como uma das principais estratégias deste ano, em que a inovação e o crescimento equilibrado continuarão orientando seu planejamento. ◆



Uma cidade que não

O Rio de Janeiro recebe Volvo Ocean Race em grande estilo, incluindo as comemorações dos 500 anos de sua descoberta.

“Gostosa... Quentinha... Tapioca...”. O trecho inicial da música “Carioca”, de Chico Buarque de Hollanda em homenagem ao Rio, certamente não se refere apenas à iguaria que o vendedor de rua anuncia ao passar, mas também à própria cidade do Rio. Palavras que sugerem a hospitalidade, a temperatura e o sabor do bom humor carioca. Mas o autor declara mesmo seu amor ao Rio em versos já quase no final da canção: “És minha/O poente na espinha/Das tuas montanhas/Quase arromba a retina/De quem vê”.

De fato, navegadores, ao se aproximar da Baía da Guanabara, são unânimes em descrever a paisagem como “uma obra de arte” da natureza, que faz bem aos olhos e à alma. Hoje com 14 milhões de habitantes o Rio continua sendo o sonho, o lugar que turistas de todo o mundo querem conhecer. E, se conhecem, querem voltar.

O ritmo quase frenético de seu trânsito, o estilo de vida e o sotaque dos cariocas, a exuberância de sua beleza natural em harmonia – e ao mesmo tempo – contraste com a imponente cidade que se ergue entre as montanhas e o mar. Tudo isso é apenas um pouco da rica fonte de inspiração de inúmeros artistas que a reverenciam em prosa e verso, pinturas, esculturas, cinema e tantas outras manifestações da arte que remontam dos escritos de Américo Vespúcio, passando pelos desenhos de Debret e vertendo aos jorros em artistas de todos os tempos, até os dias de hoje.

Mas, sem demérito aos artistas, nenhuma obra de arte consegue traduzir o Rio de Janeiro tão bem quanto ele próprio, que “continua lindo”, apesar dos problemas inerentes às cidades grandes. É atraente. Mais saboroso, quente e gostoso que a tapioca mencionada por Chico Buarque, é,

Cariocas

Adriana Calcanhotto

*Cariocas são bonitos
Cariocas são bacanas
Cariocas são sacanas
Cariocas são dourados,
Cariocas são modernos,
Cariocas são espertos,
Cariocas são diretos
Cariocas não gostam de dias nublados*

*Cariocas nascem bambas
Cariocas nascem craques,
Cariocas têm sotaque,
Cariocas são alegres,
Cariocas são atentos
Cariocas são tão sexys,
Cariocas são tão claros,
Cariocas não gostam de sinal fechado*

o perde o charme

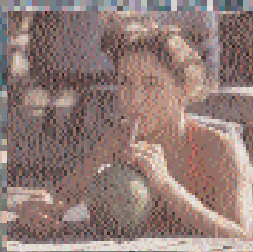
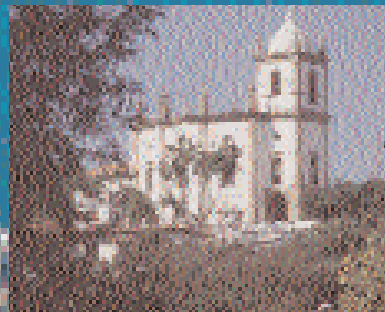
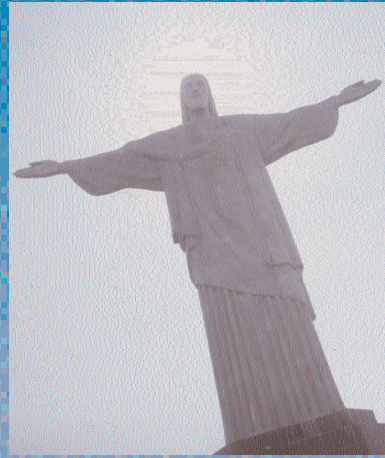
certamente, uma das cidades mais belas do mundo. E com mega-atrações consagradas como o maior Carnaval do mundo, o Rock-in-Rio, além de incontáveis shows e espetáculos que fervilham em suas noites quentes, acalantadas pela brisa do mar.

O Cristo Redentor, lá do alto, parece abençoar o bom humor de seu povo lutador que, inspirado no imortal Betinho, faz campanha contra fome, e preocupado com a realidade – própria e de todo o mundo – também se mobiliza pela Paz. Afinal, o que combina melhor com um lugar tão bonito do que a Paz?

Seu ícone mais famoso, é o Cristo Redentor, com 30 metros altura, dando as boas vindas aos participantes da Volvo Ocean Race, do alto do Corcovado, a 706 metros acima do nível do mar e. Isso, justamente neste ano em que a Baía da Guanabara comemora 500 anos de sua descoberta. Mas seus

atrativos são inúmeros: o Jardim Botânico, e o Jardim Zoológico, o Pão de Açúcar, os bondinhos onde até 007, o James Bond, fez questão de gravar algumas cenas de um de seus filmes. Sem falar na riqueza arquitetônica: do Mosteiro de São Bento (1590), com entalhes internos recobertos em ouro, até as modernas obras do celebrado Niemeyer, como o próprio Sambódromo, só para citar alguns, entre tantos outros monumentos.

“O Rio de Janeiro continua lindo”, cantava Gilberto Gil, nos tempos da Tropicália, aos amigos exilados, aos quais mandava “aquele abraço”. O verso continua atual. Por isso, descrever a Cidade Maravilhosa é um ato sonoro, que deve começar e terminar em ritmo de música. Começando com Chico, sobre a cidade, e terminando com Adriana Calcanhotto, sobre seu povo, com a música “Cariocas”.





Volvo Ocean Race no Rio de Janeiro.

um espetáculo à parte



Rio, 40 graus – ou quase – e uma celebração vibrante, alegre e colorida, refletindo o clima de descontração presente nos 19 dias da passagem da regata pela capital carioca. Esse foi o espírito que marcou a largada da Volvo Ocean Race no Rio de Janeiro, em 9 de março.

As equipes despediram-se de uma Marina da Glória lotada, com pessoas que se agrupavam até mesmo embaixo das árvores, fugindo do calor. Após serem benzidos pelo padre Henrique Kessel, da Igreja de Santa Tereza, os veleiros rumaram para a linha de partida, situada em frente à Ilha de Villegaignon, base da Escola Naval Brasileira. A maré vazante garantiu uma boa saída por entre os fortes que guardam a entrada da Baía da Guanabara.

Os veleiros rumaram diretamente para fora da baía, passando por uma bóia localizada a quatro milhas do ponto de largada. Uma revoada de helicópteros os acompanhavam, a maioria adaptados para equipes de filmagem, com as portas removidas, enquanto uma frota da Marinha monitorava centenas de barcos de espectadores, mantendo-os a uma distância segura dos oito veleiros da regata.

Às 13h30, um tiro de canhão anun-

Carlo Borghini - SE&S&E



ciou a largada. O veleiro Amer Sports One largou na frente, seguido pela equipe feminina do Amer Sports Too, Djuice e Assa Abloy pela esquerda, com o restante da frota seguindo pelo lado, desviando por pouco dos barcos dos espectadores.

Logo depois, o Djuice liderou a largada até depois da bóia de retorno, seguido pelo Ilbruck, Amer Sports One, Amer Sports Too, Tycó, SEB, Assa Abloy e por último o News Corp. Após o retorno pela bóia o vento parou completamente, deixando os veleiros lutando

para se mover adiante por entre a maior frota de barcos de espectadores a acompanhar uma largada da Volvo Ocean Race, até hoje.

Lutando com os ventos fracos e enrolando as enormes velas Zero Code a cada manobra, as equipes seguiram em direção a Cabo Frio, nesta quinta perna rumo a Miami, com chegada prevista para 27 de março.

Provavelmente essa etapa não será tão dura como foi a que trouxe até o Rio, com a terrível travessia dos Mares do Sul, onde tormentas e icebergs castigaram barcos e tripulantes durante dias a fio. A maior vítima da fúria desses mares – famosos por serem os mais perigosos do mundo – foi o veleiro SEB, que teve seu mastro quebrado (ver entrevista, pág. 3), fazendo de sua passagem pelo Rio uma luta contra o relógio, para consertar as avarias e colocar um novo mastro em tempo para a largada.

Afinal, essa “mansa” porém feliz largada do Rio de Janeiro, que contou até com uma apresentação da banda da Marinha Brasileira – uma das mais antigas do mundo – com seus impecáveis uniformes brancos, foi um belo tributo aos bravos navegadores da Volvo Ocean Race. E um espetáculo inesquecível para os espectadores. ♦

Transitando:

sucesso em Curitiba, já desperta interesse em todo o país

O mais amplo programa de educação de trânsito no Brasil já gerou ações práticas em Curitiba e desperta a atenção de escolas de todo o país. Após sua implementação, como piloto, em Curitiba, ano passado, o programa Transitando também foi adotado em Poços de Caldas, Minas Gerais. Instituições públicas e até empresas privadas querem implantá-lo em diversas regiões do país.

Criado pelo Programa Volvo de Segurança no Trânsito, o Transitando foi planejado e desenvolvido por um grupo de pedagogos com vasto conhecimento sobre a problemática do trânsito brasileiro, para ser implementado em escolas de ensino médio, a partir da realidade nacional. É embasado nos PCNs - Parâmetros Curriculares Nacionais, do Ministério da Educação, para ser aplicado de forma transversal como parte das disciplinas que compõem o currículo escolar.

Experiências e prática em 2002

A implementação durante o segundo semestre do ano passado em 65 escolas na Região Metropolitana de Curitiba (PR) e em Poços de Caldas (MG), foi importante para se avaliar o projeto. A avaliação dos coordenadores e professores é altamente positiva.

“A implementação é muito prática e o material didático oferecido é muito rico. Os alunos fi-

caram empolgados e algumas turmas chegaram a desenvolver atividades extra-classe”, conta a professora Edilmaris Silva, coordenadora do Transitando no Colégio Benedito João Cordeiro, de Curitiba, onde estudam 2700 alunos, metade dos quais no ensino médio. Entusiasmada, ela espera, em 2002, dar continuidade ao programa passando o conteúdo da segunda série e também introduzindo-o nas novas turmas de primeira série do ensino médio.

De acordo com os contatos recebidos pela coordenação do Transitando, mais de 500 escolas poderão implementá-lo este ano, levando a algumas centenas de milhares o número de alunos a receber orientação de trânsito. Entre os novos interessados há administrações municipais, Secretarias Estaduais de Educação e mesmo empresas privadas – como a Alcoa em Poços de Caldas e São Luiz do Maranhão e da Nova Dutra em vários municípios entre São Paulo e Rio.

Para Solange Fusco, gerente de Comunicação Corporativa da Volvo do Brasil, o programa Transitando é mais do que uma contribuição da Volvo para a Educação. “Estamos investindo nos futuros pedestres e motoristas para que um dia possamos ter um trânsito melhor e mais seguro em nosso país”, conclui.

Programa Volvo de Segurança no Trânsito:

Informações sobre o Transitando

(11) 3168-3475



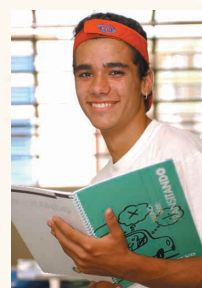
Foto: Silvio Aurichio

“A primeira pergunta que os alunos me fizeram, este ano, foi se íamos continuar

com o Transitando. Unir o trabalho de pesquisa de campo com o aprendizado de estatística foi muito estimulante para eles”

Francislene Ishikiriyama

Professora de Matemática – Curitiba PR



“Apreendi muita coisa sobre trânsito e sobre a importância de nossa conscientização.

Fizemos pesquisas de campo e vimos que a sinalização nas ruas do bairro ainda é deficiente. Com este aprendizado, acho que serei um motorista mais consciente, quando tiver minha carta de habilitação”.

André Felipe Nogueira,

15 anos, estudante – Curitiba PR



Se planejas para 1 ano, plante arroz!

Se planejas para 10 anos, plante árvores!

Se planejas para 100 anos, eduque seus filhos!

Provérbio chinês

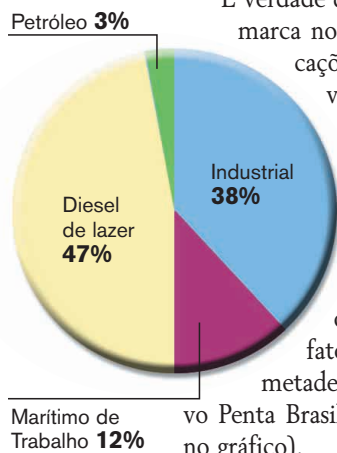
e-mail: transitando@educacaodetransito.com.br

Além de fornecer motores para lanchas de lazer que predominam no litoral, a Volvo Penta está presente também em outros mercados, da Amazônia ao Rio Grande do Sul.

Volvo Penta **CRESCER** e diversifica mercados

Ao contrário do que muitos imaginam, a Volvo Penta do Brasil não atua exclusivamente no mercado de embarcações de lazer, mas vem diversificando suas vendas com penetração em outros mercados, como o de motores industriais e motores marítimos de embarcações de trabalho.

É verdade que a participação da marca no mercado de embarcações de lazer é alta, devido à credibilidade e confiabilidade desses motores, que chegam a ser considerados uma verdadeira grife para os proprietários de barcos. E, de fato, representam quase metade dos negócios da Volvo Penta Brasil, ou seja, 47% (veja no gráfico).



Bons negócios

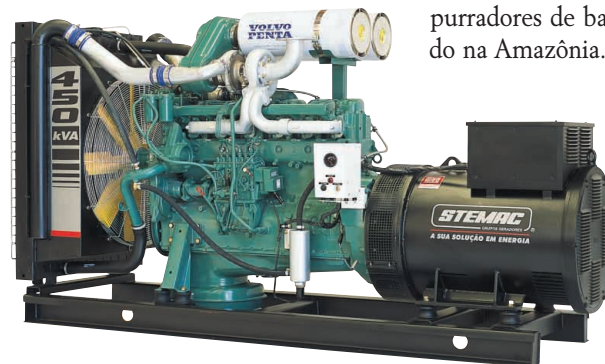
Os negócios no Brasil durante 2001 apresentaram resultados excelentes, a exemplo do que aconteceu com a Volvo Penta em nível mundial, com vendas e receita operacional muito superiores às de 2000. Também aqui a Volvo Penta cresceu em vendas e receita operacional em todos os segmentos em que atua. O volume total de vendas de motores foi 80% superior em relação ao ano anterior e as vendas de peças de reposição cresceu 10%, segundo Eli Werneck,

Diretor Superintendente da Volvo Penta Brasil.

Os resultados de 2001 mostram, definitivamente, que a Volvo Penta entrou para ficar nos mercados de motores industriais (até 700 CV) e no de motores marítimos para barcos de trabalho (até 1870 CV)", avalia Werneck.

Grupos geradores

A parceria iniciada em 2000 com o maior fabricante de grupos geradores de América Latina, Stemac, se intensificou mais do que o previsto devido à crise energética, que aqueceu as vendas nesse segmento. Além disso, a Volvo Penta continua desenvolvendo sua já estável parceria com a Leon Heimer, que é provavelmente o segundo maior fabricante de grupos geradores do país e que recebeu uma injeção de capital do BNDESPAR em 2001.



Motores marítimos

No segmento de motores maríti-



Foto: Divulgação

mos de barcos de trabalho, a Volvo Penta forneceu motores para rebocadores como o poderoso Tornado (foto) com nada menos do que três motores de 1197 CV cada e com empuxo de 45 toneladas. Esse é apenas um bom exemplo da versatilidade da marca para atender esse mercado que vem se tornando cada vez mais promissor.

Forneceu também motores para navios de turismo e para barcos empurradores de balsas, todos operando na Amazônia. Houve ainda vendas de grupos geradores marítimos e motores de propulsão para "Platform Supply Vessels" (PSV - navios de suprimento ou suporte a plataformas marítimas de petróleo) e ainda motores Diesel le-

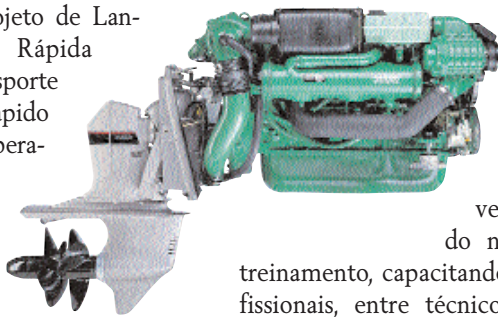


ves de 200 a 230 CV para lanchas de alta velocidade para a Secretaria da Fazenda do Amazonas, para a Petrobrás, para a Marinha e outros clientes.

Especialmente no caso da Marinha do Brasil, a Volvo Penta participou de um projeto de Lanchas de Ação Rápida (LAR) para transporte e desembarque rápido de tropas em operações fluviais. Para isso, forneceu os dois primeiros motores, além de oferecer todo treinamento de instalação, operação e manutenção. A Volvo Penta está assessorando a Marinha também na implantação de Centros de Manutenção na Estação Naval do Rio Negro, no Amazonas, na Base Naval de Val de Cães, no Pará, e na Estação Naval do Rio Grande (RS).

Treinamento

Mas o crescimento não se restringiu à área de vendas, pois a marca que tem como ponto forte seu atendimento de pós-venda cresce alicerçada em um sólido programa de treinamento. A Volvo Penta Brasil investiu pesado na área de treinamento, capacitando 235 profissionais, entre técnicos de suas próprias Oficinas Autorizadas e técnicos e operadores de seus frotilistas. Foram 26 cursos com duração média de três dias durante o ano, "o que nos dá um grande diferencial em relação à concorrência", conforme o Engenheiro Luís Felipe Mello, Gerente de Treinamento da Volvo Penta Brasil. ◆



Iluminando o Natal do Rio

A famosa árvore de Natal da Lagoa Rodrigo de Freitas, patrocinada pela Bradesco Seguros, dá um colorido especial ao fim-de-ano do Rio de Janeiro, despertando o espírito natalino em cariocas e turistas que fazem questão de conhecer a maior árvore de Natal flutuante do mundo, de acordo com o Guinness. Suas 2,6 milhões de microlâmpadas são alimentadas por dois grupos geradores de 500 kW acionados por motores Volvo Penta TAD1631GE. Trabalhando "nos bastidores" (sob a árvore) são motores certificados quanto à emissão de gases, atendendo as mais rigorosas leis ambientais da Europa e Estados Unidos.

Foto: Ito Cornelien



Volvo é líder em ônibus articulados e biarticulados na América do Sul oferecendo soluções de transporte não só para cidades grandes mas também para as de médio porte.

Qualidade de vida para as cidades

No trânsito das cidades, em geral, um carro transporta uma pessoa. Às vezes duas e, muito raramente, quatro ou cinco pessoas. Nas cidades de médio e grande porte, onde os carros são mais usados para transporte de casa para o trabalho, a grande maioria transporta uma pessoa. Um carro, uma pessoa. E um motor que, por mais eficiente que seja, gera ruído e poluição atmosférica. Somados, geram um grande fluxo de trânsito, com inevitáveis congestionamentos.

Perguntas simples, como quantos metros quadrados ocupa um carro e quanta poluição gera para transportar uma pessoa, levam a uma resposta óbvia de que o transporte de pessoas por ônibus é muito mais eficiente tanto para o trânsito quanto para o meio ambiente. Logo, quanto maior é o ônibus, maior é o benefício em termos de qualidade de vida para a cidade em termos de

poluição ambiental – sonora e atmosférica – e de fluxo de trânsito.

Caso a caso

Líder absoluta em produção e vendas de articulados da América Latina e única produtora de biarticulados, a Volvo do Brasil especializou-se nesse assunto a ponto de se tornar mais que uma montadora de ônibus, podendo ser chamada de uma verdadeira fábrica de soluções para o transporte de passageiros em cidades de médio e grande porte. Trabalhando em estreita parceria com as cidades, passou a oferecer

soluções específicas para cada caso, baseada na melhor tecnologia de ônibus articulados e biarticulados.

Curitiba apostou nesse conceito desde o início dos anos 80, comprovando as vantagens desse tipo de sistema. Entre elas, poder acompanhar o crescimento da cidade e incorporar novas tecnologias ao longo do tempo. Seus ônibus biarticulados, desenvolvidos no Brasil com tecnologia Volvo, hoje despertam a atenção de cidades de todo o mundo.

Já a cidade de Bogotá, na Colômbia, acaba de se tornar um ícone da utilização de avançada tecnologia aliada aos articulados, para formar mais um sistema inovador: com o sistema Transmilênio, baseado em 470 ônibus articulados – a maior parte Volvo – e moderna tecnologia que inclui sistema de monitoramento via satélite e bilhetagem automática, pode-se presenciar uma verdadeira revolução em favor da quali-

Vendas globais - Volvo do Brasil

Articulados	1572
Biarticulados	194
Total	1766



dade de vida de seus habitantes. Além de ônibus com horários regulares, com conforto e segurança, houve redução da poluição atmosférica.

Porto Alegre também foi uma das primeiras a escolher os articulados para convencer seus habitantes a deixarem os carros em casa e usarem o transporte coletivo. Em troca, oferece veículos confortáveis, circulando com rapidez e segurança.

Cidades que crescem

Mas os estudos desenvolvidos pela Volvo mostram que os articulados também representam a melhor alternativa também para cidades de médio porte. Cidades com população de 200 mil habitantes e tendência de crescimento já podem optar por estes sistemas, que têm a vantagem de crescerem com elas.

Os ônibus de grande capacidade da Volvo operam em cidades como Cascavel (245 mil habitantes) e Ponta Grossa (273,6 mil), no interior do Paraná, Goiânia-GO (1 mi-

lhão), Joinville (429.604) e Blumenau (261.808), em Santa Catarina, Campinas-SP (969 mil) e Manaus (1.405.835) só para mencionar algumas, de diferentes tamanhos e demandas de passageiros.

Tecnologia

A tecnologia exerce papel importante, não só nos sistemas como também nos veículos. Com crescentes e variadas soluções, ela explica preferência de empresários e usuários pela marca Volvo, nesse tipo de veículo de grande capacidade:

- Motor localizado entre os dois primeiros eixos, o que confere vantagens em diversos aspectos, como maior espaço interno e circulação facilitada entre todos os módulos do veículo, seja articulado ou biarticulado.
- Confiabilidade, segurança, baixos níveis de emissões, economia de combustível, menores custos de manutenção e maior disponibili-

dade são fatores que, da mesma forma, colocam a marca um passo adiante em relação à concorrência.

- Freios com retarder e câmbio automático resultam em paradas mais suaves e troca de marchas sem solavancos, com conforto para passageiros e benefício para o motorista, que deixa de fazer mais de 3 mil trocas de marchas manualmente, como acontece nos ônibus com câmbio manual. Freios ABS.
- Suspensão a ar e ar-condicionado proporcionam mais conforto para motoristas e passageiros, principalmente em cidades com temperaturas elevadas, como Manaus.

Qualidade de vida

Além de transportar passageiros com conforto e segurança, os ônibus de grande capacidade contribuem para reduzir o nível de poluição das cidades, pois transportam muito mais pessoas usando apenas um motor – que atende às mais rigorosas leis ambientais – e, conseqüentemente, emitem muito menos gases poluentes em relação ao número de pessoas transportadas.

Em resumo, a palavra final é qualidade de vida. Para o passageiro, que passa a dispor de um sistema confortável, confiável e seguro, e para a toda a cidade, que pode ter um trânsito melhor, com a redução do número de automóveis em circulação além de menores níveis de emissão de gases. Afinal, tão importante quanto o direito de ir-e-vir confortavelmente, é o direito de respirar o ar de boa qualidade. ♦

Além de atender às grandes cidades, articulados também representam a melhor alternativa para cidades de médio porte



Articulados em vias exclusivas: maior capacidade de transporte

Grupo de Mogi das Cruzes (SP) renova e amplia frota com caminhões Volvo.

Júlio Simões amplia frota com 100 novos caminhões Volvo

“Logo que comecei a trabalhar com transporte, ouvi de um de meus clientes que seria um vencedor porque tinha três requisitos essenciais para isso: serviço, simplicidade e honestidade”. Aos 74 anos, o autor desta frase é um simpático português que chegou ao país há meio século e hoje comanda uma das maiores transportadoras e operadoras de transporte do país, à qual empresta seu nome: Júlio Simões.

Naturalizado brasileiro em meados dos anos 70, seu espírito empreendedor deu origem ao grupo hoje

com sede em Mogi das Cruzes (SP). A Júlio Simões Transportes e Serviços foi uma das ganhadoras do Prêmio Volvo de Logística, ano passado, eleita pelos contratantes e operadores do ramo a partir de pesquisa conduzida pelo Centro de Estudos em Logística da Coppead/UFRJ.

O grupo

Hoje o Grupo Júlio Simões atua em setores como agropecuária, revenda de veículos, distribuição de bebidas, limpeza urbana, locação de veículos, máquinas e equipamentos, transporte de passageiros e transporte de cargas, onde se destaca como um dos maiores transportadores de ferro e aço e também por oferecer o chamado “serviço dedicado”.

O serviço dedicado constitui, basicamente, uma operação em que a Júlio Simões disponibiliza sua frota para as necessidades do cliente, com plena gestão da operação. Essa atividade responde, atualmente, por 70% do faturamento da empresa, na área de transporte, segundo Fernando Antonio Simões, seu filho, com quem divide a administração da companhia: Júlio Simões é o presidente e Fernando é seu vice-presidente.

Gente boa

Juntos, eles comandam cerca de 3.700 funcionários que conduzem a empresa: “É gente muito boa, pessoal de alta qualidade, alguns com mais de 30 anos de casa”, enfatiza o presidente. Só nas atividades ligadas ao transporte a empresa conta com mais de



800 caminhões pesados e extra-pesados (e igual número de semi-reboques), além de 1800 automóveis, 300 ônibus e mais de 100 máquinas e equipamentos.

Na verdade, até alguns meses atrás, a frota de pesados era de cerca de 700 caminhões, mas passou a 800 com a recente compra de 100 novos caminhões Volvo, perfazendo o total de 150 veículos da marca.

A nova frota

Os veículos novos da marca são 45 FM12 340 4x2, 15 FH12 380 6x2 e 40 NH12 380 6x4. Os FM12 vão operar no transporte de ferro e aço, atividade em que Simões orgulha-se de ser “o maior do ferro e aço”. Os FH12 deverão operar com carretas sider no transporte de componentes para as indústrias automotivas do ABCD paulista, e os NH12 6x4 serão empregados no transporte dedicado, atendendo a Aracruz Celulose (ES) e a Cenibra (MG).

“O Brasil é o país mais promissor do mundo”, assegura Júlio Simões, com a segurança de quem comanda um negócio que vem crescendo à razão de 20-25% ao ano, nos últimos cinco anos “apesar da crise”. O segredo, para ele, é simples: “Prestamos um bom serviço aos nossos clientes”.

A compra dos novos caminhões Volvo faz parte de um processo de renovação e ampliação da frota, acompanhando a tendência de crescimento da empresa. A decisão de compra foi criteriosa: “fizemos avaliações com três marcas, e a Volvo foi a escolhida não só por ter o melhor caminhão do mercado mas também por ter a melhor opção de custo-benefício nas negociações”, explica Júlio Simões.

De acordo com Claudio Gagliano, Gerente de Vendas da Vocal – concessionário Volvo em São Paulo – “o sucesso da negociação deve-se à todo um trabalho preliminar nos segmentos de 6X4 e 4X2. Os veículos foram testados na operação do cliente e obtiveram o melhor resultado operacional, baseado no consumo de combustível, manutenção e disponibilidade”.

Para comprar os novos caminhões, a Júlio Simões contou com o apoio da Volvo Serviços Financeiros, que financiou um total de 64 veículos. Uma das maiores operações já efetuada pela Volvo SF

“O transporte rodoviário, no Bra-



sil, está indo muito bem. As estradas ainda são um pouco precárias, mas os caminhões melhoraram muito, oferecem mais tecnologia, o que acaba compensando essas dificuldades. E o Volvo hoje é o melhor do mercado”, afirma Júlio Simões.

Plano de Manutenção

“Também adquirimos o Plano de Manutenção Pleno, com contrato de quatro anos, para que os veículos da marca tenham manutenção feita pela própria Volvo”, afirma o empresário. “Os planos de manutenção Volvo permitem terceirizar a manutenção dos veículos com quem mais entende do assunto – a própria marca – e deixando que o empresário con-

centre-se no foco de seu negócio, que é o transporte”, afirma César Neves, Gerente de Grandes Frotistas.

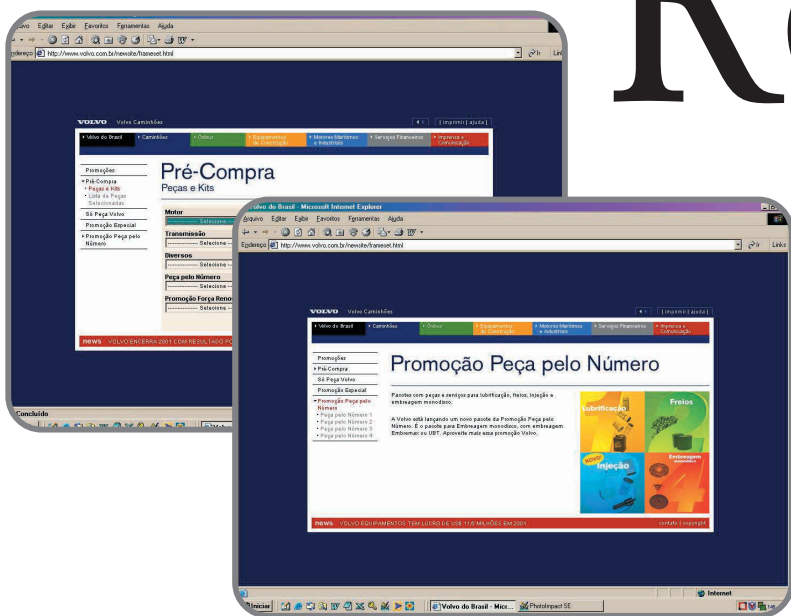
50 anos

Apostando em parcerias como essa, Simões conduz sua empresa de forma orientada para o cliente: “Nosso negócio terá sucesso na medida em que soubermos trabalhar de forma que nossos clientes nos considerem parceiros competentes para atender às suas necessidades e às de seus clientes”. Assim resume, entre os valores da empresa, o experiente empresário que, no último dia 22 de fevereiro completou 50 anos de Brasil, vindo da aldeia de Ribeira D’Alcalamouque, Portugal. ◆

“Fizemos avaliações com três marcas, e a Volvo foi a escolhida não só por ter o melhor caminhão do mercado mas também por ter a melhor opção de custo/benefício nas negociações”

Clientes Volvo podem encomendar e comprar peças pela Internet com preços promocionais.

Balcão virtual: peça pela Rede



Se flores, livros, brinquedos, eletrodomésticos e computadores podem ser comprados pela Internet, por que não adotar esta ferramenta da tecnologia de informação para bens de produção? E isso já é uma realidade no site da Volvo do Brasil, www.volvo.com.br, onde seus clientes podem comprar peças para seus caminhões e ônibus através da rede mundial de computadores.

Nesta fase inicial do sistema, os clientes têm acesso a um grupo de aproximadamente 60 itens com preços promocionais. São os mesmos componentes divulgados no jornal Só Peça Volvo, de ofertas trimestrais, que procura privilegiar os itens mais solicitados pelo mercado a cada época do ano.

Facilidade

Há também os já conhecidos kits "Peça pelo Número" (ver Eu Rodo n.º 90, pág. 26), em que se pode escolher kits e mão-de-obra para troca de óleos, sistemas de freios, injeção e embreagem, por exemplo. As pági-

nas do sistema de "Loja Virtual" diferenciam-se da grande maioria das existentes na Internet apenas por não promoverem a venda direta, já que essa tarefa cabe ao concessionário da marca, até porque ele está

mais próximo do cliente.

Não precisa ser internauta "de carteirinha", pois é tudo muito fácil. A "Loja Virtual" pode ser acessada, no site da Volvo, tanto por quem navega nas páginas voltadas para caminhões como pelas de ônibus, bastando acompanhar os seguintes passos:

No site da Volvo www.volvo.com.br, basta clicar no menu "Caminhões", ou "Ônibus", escolher o item "Pós-Venda" e depois "Promoções" ou ir direto ao item "Pré-Compra". A um simples clique de mouse, abre-se a página com novo menu lateral, com as opções: "Pré-Compra", "Só Peça Volvo", "Promoção Especial" (eventual) e "Promoção Peça pelo Número". Após escolher a peça ou pacote de peças desejado, o cliente clica em "Selecionar para Pré-Compra" para acessar o formulário onde serão inseridos dados como e-mail, telefone e nome para contato na empresa.

Segurança

Já ao escolher as peças desejadas, o cliente identifica o estado onde tem sua empresa e, no formulário se-

guinte, selecionando a compra e enviando o pedido, é automaticamente enviado ao concessionário de sua região. Por segurança, o departamento de peças do concessionário entra em contato com o cliente confirmando a solicitação e a forma de pagamento – geralmente 28 dias, exceto em casos de promoções especiais em que podem até haver parcelamento para itens de maior valor, como kits de reforma motor – antes de efetuar o faturamento e programar a entrega.

Operando desde o final do segundo semestre do ano passado, o sistema já mostrou ser eficiente. Em boa parte dos casos, os clientes recebem as peças em suas próprias empresas, através das unidades móveis dos concessionários.

Preços promocionais

As peças podem ser escolhidas facilmente através de caixas de listagens que, após selecionada, permite saber o preço unitário e escolher a quantidade. Clicando em "Lista de Peças Seleccionadas", no menu lateral, o cliente tem um "balanço" completo de tudo que escolheu e quanto vai custar. Uma vez escolhidos todos os itens, basta clicar em "Finalizar a Compra" e preencher o formulário de dados pessoais.

A confirmação do pedido, pelo concessionário, é um fator de segurança para o cliente, evitando "trotes" ou compras não autorizadas. O novo sistema oferece ao cliente mais agilidade, por não ter que se deslocar até o concessionário, e também as vantagens dos preços promocionais dos pacotes de cerca de 60 peças e conjuntos, renovados a cada três meses. Vale a pena conferir. ♦



Silvio Aurichio

VAS cresce na América do Sul

Volvo Action Service amplia serviços no Brasil e cresce na América do Sul, atendendo agora também o Chile.

Após um criterioso processo de transição e com diversas inovações, o VAS – Volvo Action Service assume, definitivamente, o lugar do pioneiro Voar – Volvo Atendimento Rápido. Mais do que atendimento emergencial em campo aos veículos da marca, o VAS – Volvo Action Service oferece uma série de serviços emergenciais aos clientes Volvo.

24 horas

Funcionando 24 horas por dia durante todo o ano, o VAS opera a partir de uma Central de Atendimento que, conforme a localização do veículo a ser reparado, aciona o concessionário

mais próximo. O atendimento aos veículos geralmente é feito em até 24 horas e, em muitos casos, alguns problemas são resolvidos por telefone, a partir de orientações dos técnicos da Central de Atendimento, especialmente capacitados para esse serviço.

Durante o período da garantia dos veículos, o atendimento é gratuito. Mas o cliente com veículos fora da garantia também pode optar por duas outras modalidades do VAS: por atendimento, com o pagamento de uma pequena taxa, ou através de uma anuidade que permite sua utilização sem um número restrito de atendimentos. Os custos com peças, mão-de-obra e o deslocamento da unidade móvel de atendimento, nesses casos, são arcados pelo cliente.

Na Europa e EUA

Toda a experiência brasileira herdada do Voar foi aproveitada na reformulação do sistema, que agrega outras inovações inspiradas nos já bem sucedidos VAS – Volvo Action Service existentes na Europa e Estados Unidos.

Entre as inovações está o atendimento aos ocupantes – motorista e acompanhantes. As novidades começam a ser implantadas no Brasil, mas aos poucos deverão estender-se aos demais países onde o VAS está presente. Troca de pneus, envio de chaveiro, guincho e guarda do veículo são alguns dos serviços adicionais do plano anual em relação ao veículo.

Já os serviços oferecidos aos ocu-

pantes incluem, entre outros, o transporte ou estada dos beneficiários e acompanhantes por motivos diversos, como evento imprevisto em família, por exemplo.

Na América do Sul

A implementação dos novos serviços faz parte de um processo de expansão do VAS – Volvo Action Service pela América Latina. Em novembro de 2001 foi introduzido no Chile. Através dos telefones 0800 41 6161 (Brasil) e 123-0020-9103 (Chile), a Central de Atendimento disponibiliza “toda uma estrutura de serviços especialmente dedicada ao cliente, pronta para agir no sentido de assegurar que tudo corra bem em qualquer assunto relacionado ao suporte esperado de uma marca para seus clientes”, resume Marlon Esper Maues, gerente do Volvo Action Service para a América do Sul.

A meta da empresa é implementá-lo em toda a América do Sul até 2003, sempre com novidades que acompanhem as necessidades dos clientes. “Buscamos nos antecipar às expectativas dos clientes, com soluções inovadoras que contribuam para sua melhor produtividade e lucratividade”, afirma Maues. “Na verdade, mais do que o atendimento de emergência, pretendemos oferecer uma ampla cobertura para que nossos clientes tenham as melhores condições de operação, ou seja, as melhores soluções para transporte”, conclui. ♦



Dos funcionários aos clientes, as pessoas são o que há de mais importante para a Catarinense.

Catarinense: só pessoas importantes

Desempenho, confiabilidade e baixos custos de manutenção foram alguns dos principais fatores que levaram a Auto Viação Catarinense, de Florianópolis-SC, a optar por renovar sua frota com 40 novos ônibus Volvo, segundo o Superintendente Heinz W. Kumm Junior. Em dezembro a empresa adquiriu 38 B12 e dois B7R.

Com frota de 315 ônibus, 70% dos quais Volvo, Catarinense teve como grande marco, no ano passado a mudança de sua matriz de Blumenau para Florianópolis. Completando 74 anos em abril, mantém a mesma filosofia desde 1928, quando foi fundada: "O mais importante são as pessoas".

Usuários exigentes

Pessoas como seus 950 funcionários que periodicamente recebem cursos de capacitação e requalificação. Pessoas como os 600 mil passageiros transportados a cada mês, cruzando os estados de Santa Catarina, Paraná, São Paulo e Rio de Janeiro.

Pessoas que conduzem seus ônibus pelas 115 linhas fazendo 8.500 viagens e percorrendo mais de 2 milhões 500 mil quilômetros ao mês. E também pessoas que se espalham por uma rede de 200 pontos de vendas interligados para emissão eletrônica de bilhetes.

"Num mercado onde a competitividade é cada vez maior é indispensável atender a exigência do usuário, que cresce na mesma proporção", afirma o executivo. Por isso, a nova frota tinha que ser de "ônibus de tecnologia de última geração", como os B12 destinados ao transporte interestadual e os B7R que operam nas linhas estaduais.

B7R: reforço no Verão

Os B7R chegam no momento

Foto: It. Cornelien



ideal para atender à demanda de passageiros que aumenta durante a temporada de Verão, e já fazem parte da paisagem do litoral catarinense, reconhecido como um dos mais atraentes do país.

A nova sede administrativa e operacional de Florianópolis, com 7.900 m² de área coberta em terreno de 34.000m² incluem o edifício sede, loja de encomendas, oficinas, alojamentos, centro de treinamento de pessoal, refeitórios e demais áreas de apoio às oficinas e à frota.

Muito antes de iniciar seu programa de Qualidade Total para obtenção da certificação ISO, a Catarinense já oferecia a seus clientes serviços de discagem (0800) gratuita para sugestões e reclamações.

Qualidade & Valor Humano

Formulários do tipo carta-resposta, podem ser retirados em qualquer uma de suas agências de passagens, ou nas bases operacionais (garagens) de Blumenau, Joinville, Itajaí, Lages (SC) Curitiba (PR) e São Paulo (SP). Com eles, o cliente pode fazer sua reclamação ou sugestão e enviar pelo correio com postagem pré-paga pela empresa. Todas as cartas e contatos por telefone são registrados e respondidos. Quando apontam algum pro-

blema, deve ser resolvido o mais rapidamente possível.

Competitividade, Confiabilidade, Profissionalismo, Qualidade e Valor Humano são os valores essenciais da Auto Viação Catarinense, uma empresa que há 74 anos se orgulha de ser uma marca de qualidade.

Pioneirismo

Mais antiga empresa de transporte rodoviário de passageiros do país, a Catarinense é detentora de uma história de pioneirismo e tradição em qualidade. Sua primeira linha, iniciada em 1928, ligava Blumenau a Florianópolis, duas vezes por semana com as antigas jardineiras que venciam heroicamente as estradas de barro da época. Mais tarde, em uma empreitada ousada, criou a ligação rodoviária de Santa Catarina com Porto Alegre, que só podia ser feita nos períodos de maré baixa, pois a "estrada" era a areia das praias.

Desde 1995, a empresa integra a holding da qual também faz parte a Auto Viação 1001, do Rio de Janeiro. No final de 1997, a Catarinense incorporou uma de suas controladas, a Cia Rex de Transporte, assumindo novas linhas e conferindo o mesmo padrão de atendimento a todos os seus usuários. ♦

"Num mercado onde a competitividade é cada vez maior, é indispensável atender a exigência do usuário, que cresce na mesma proporção. Por isso, a nova frota tinha que ser de ônibus de tecnologia de última geração"

Heinz W. Kumm Jr.



Guarany

leva cimento com FH12

Elegendo FH12 420 6x4 para suas severas condições de operação, a Transportes Guarany, de Várzea Grande (MT), também investe em preservação ambiental.

O transporte de cimento é uma atividade onde prazos/pontualidade nas entregas e gerenciamento da frota são fundamentais. E sua disponibilidade é a base do negócio. Em alguns estados brasileiros que se encontram em franca expansão, como Mato Grosso, Rondônia e Acre, a demanda por esse produto é cada vez maior.

Além do crescimento de suas cidades há muitas grandes obras em andamento naquela região, como construção de novas usinas de energia, hidrelétricas e termelétricas. O principal fornecedor de cimento para esses estados é a CMAG – Cimento Portland Mato Grosso SA, através de sua fábrica de Nobres, localizada a 130 km de Cuiabá, que produz e comercializa a marca Cimento Itaú, do Grupo Votorantim.

Três estados

Operando exclusivamente para a Votorantim, a Transportadora Guarany, de Várzea Grande (MT), transporta cimento em sacas da fábrica para o depósito da Itaú e atende a demanda da cidade de Cuiabá. Também entrega o produto a granel para concretéis e usinas hidrelétricas em Rondônia e para os distribuidores Itaú no Acre.

Com frota de 60 caminhões Volvo (57 dos quais FH12 420 6x4), a Guarany adotou esse modelo, considerado "ideal para nosso tipo de operação, devido à sua robustez aliada aos recursos tecnológicos como o computador de bordo que, aliado ao Trip Manager, nos permite um excelente acompanhamento de frota", segundo o proprietário Hilton Leite Morbeck. Ele considera o Trip Manager "o melhor sistema de gerenciamento, pela facilidade de usar e pela vasta gama de informações que fornece".

Manutenção rigorosa

Sua bem estruturada empresa investe na capacitação dos funcionários. Os motoristas e mecânicos recebem treinamentos e reciclagens da Volvo, a cada inovação dos produtos. Seguindo à risca as recomendações da fábrica, só utiliza peças e fluidos genuínos, mantendo uma cuidadosa manutenção que resulta em alta disponibilidade de toda a frota.

Robustez foi um dos fatores que levou a Guarany a optar pelos FH12 420 6x4, pois sua operação é intensa e diversificada. Cada caminhão roda pelo menos 18 mil quilômetros por mês, em trajetos que chegam a 1800 km. Há longos trechos de estradas de terra e sinuosas vias de acesso a canteiros de obras, com "rampas e atoleiros realmente críticos em dias de chuvas intensas", relata Morbeck. "É o importante, para nós e nossos clientes, é que estes caminhões vão e voltam, sem problemas, por maiores que sejam as dificuldades".

Operando com configurações bitrem e rodotrem silos (granel) e carga seca (para ensacados), "considero o FH12 420 6x4 ideal porque é o caminhão que apresenta o melhor resultado em termos de custos operacionais, confiabilidade e rentabilidade", resume Morbeck.

Parque ecológico

Operando basicamente na Região Amazônica, a Transportes Guarany é uma empresa que se destaca também por sua atuação em favor do meio ambiente. Às margens da BR 363, em Várzea Grande (MT) mantém uma área de 150.000 m² destinada ao "Parque Ecológico Recreativo e Educacional Guarany", um ambicioso e exemplar projeto ambiental.

Registrado na Fundação Estadual do Meio Ambiente – FEMA, o parque surgiu como um Criadouro Conservacionista – uma área de preservação da flora nativa e de animais vítimas da caça predatória, em vias ou em vias de extinção. O plantio de mais de 5.000 árvores favoreceu as condições de vida para habitantes como macaco sauím, cutia, lebre, lobete ou cachorro do mato, rãs, tiú, lagartos diversos, tatu, e aves como joão de barro, quero-quero, marreco, gavião criquiri, galha, anu, pássaro preto, sabiá, garça branca (boadeira), ganso, perdiz, seriema e gavião carcará, entre outros. ♦

Foto: Ilo Comelsen



“ Já experimentamos outros sistemas, mas este, oferecido pela Volvo, é o melhor, pela facilidade de usar e pela vasta gama de informações que fornece ”

Hilton Leite Morbeck



Volvo On Line

UMA NOVA BOGOTÁ

"Um ano com Transmilênio" foi o nome do seminário que marcou o primeiro ano de funcionamento do novo sistema Transmilênio, de transporte urbano de passageiros da capital colombiana. O Gerente de Comunicação de Marketing da

Volvo do Brasil, Mário Laffitte, representou a marca, que tem maioria absoluta de seus ônibus operando no sistema Transmilênio, com mais de 300 unidades em circulação.



O prefeito da cidade, Antanas Mockus Sivickas fez a abertura oficial do evento, que contou com mais de 500 participantes – o dobro da previsão inicial – dentre especialistas no assunto, empresários do setor, entidades de classe e autoridades. Além de representantes de todos os países da América do Sul, o evento teve também a participação de especialistas dos Estados Unidos, Inglaterra, Espanha e França.

Para o Gerente de Exportação de Caminhões e Ônibus da Volvo do Brasil, Ayrton Amaral, "Bogotá está comprovando que é possível oferecer transporte público de alta qualidade para cidades de grande porte a custos altamente competitivos, com o envolvimento do empresariado local".

ARAÇATUBA: TOP DE MARKETING

O Expresso Araçatuba conquistou o Prêmio Top de Marketing de Exportação, da ADVB – Associação dos Dirigentes de Vendas e Marketing do Brasil com o case Projeto Pacífico, ao estabelecer a primeira rota regular de transporte entre São Paulo e Lima, no Peru (ver Eu Rodo Nº 93, pág. 17) "Não poderíamos deixar de agradecer a Volvo do Brasil, nossa parceira no projeto, que teve importante participação nesta conquista", manifestaram os dirigentes do Expresso Araçatuba, em correspondência à Volvo do Brasil.



NH12 380 GANHA PRÊMIO LÓTUS DE "CAMINHÃO PESADO DO ANO"

Pelo segundo ano consecutivo, o Caminhão Volvo NH 12 380 conquistou, em 2002, o Prêmio Lótus como "Caminhão Pesado do Ano", por ter sido o mais vendido durante 2001, com 1677 unidades comercializadas. De acordo com os números da Lótus Comunicações, a Volvo figura também com o segundo caminhão mais vendido do país, o FH12 380, com 1612 unidades comercializadas.

Com a mais moderna eletrônica embarcada do mercado, o NH12 380 possui recursos como o computador de bordo (que monitora diversas funções do veículo ajudando o motorista na condução e fornecendo dados para o frotista melhor gerenciar sua frota). Simples e fácil de operar, é o computador de bordo mais completo do mercado. O NH12 380 tem todos os recursos introduzidos no lançamento da Linha H de caminhões: o freio motor VEB – Volvo Engine Brake, mais potente do mercado, cabine ampla e ergonômica e projetada para preservar a vida de seus ocupantes em caso de acidentes, aprovadas em crash-tests realizados na Suécia.

"A Linha H de caminhões representa um marco histórico para o mercado, pois trouxe para o Brasil a mais moderna tecnologia em termos de qualidade, conforto, segurança e lucratividade, e a mais avançada eletrônica embarcada. Os caminhões Volvo levam a marca **e-truck** que representa veículo 100% eletrônico.

Desde seu lançamento vem tendo aceitação crescente dos clientes e até agora não existem outros veículos que ofereçam todos os recursos disponíveis nos caminhões Volvo", afirma Carlos Pacheco, Gerente de Vendas de Caminhões da Volvo do Brasil.

@truck

CONSÓRCIO NO RIO DE JANEIRO EM CLIMA DE VOLVO OCEAN RACE



Cerca de 500 clientes participaram ativamente da assembleia do Consórcio Nacional Volvo de fevereiro, transmitida diretamente da Marina da Glória, no Rio de Janeiro. A escolha do local não foi por acaso. A Marina foi palco da passagem da Volvo Ocean Race, a maior regata oceânica do planeta.

Convidados pela Treviso, concessionário Volvo no Rio, e também pela Tracbel, distribuidor Volvo Construction Equipment South America no Rio de Janeiro e Minas, os clientes tiveram a

oportunidade de conhecer de perto os veleiros que estão atravessando o planeta. Mas também tiveram a chance de participar de um grande evento, que promoveu a realização do sonho de mais de 150 clientes, que foram contemplados na noite da assembleia.

Pela primeira vez em visita a América do Sul, o presidente mundial da Volvo Serviços Financeiros, Salvatore Mauro conheceu pessoalmente os clientes do Consórcio. Afirmou que "trata-se de uma importante ferramenta para a aquisição dos produtos da marca e que, além de inúmeras vantagens, tem a garantia da marca Volvo".



B7R NO AEROPORTO DE CURITIBA

Os passageiros que desembarcam no Aeroporto Internacional de Curitiba têm a oportunidade de experimentar o conforto de dois novos ônibus B7R. Adquiridos recentemente pela empresa Princesa dos Campos, que presta serviços aeroportuários ao Infraero, os B7R fazem o trajeto entre as aeronaves e o terminal de embarque e desembarque,



juntamente com outra unidade da marca, utilizada pela Princesa dos Campos logo após a inauguração do novo Aeroporto Internacional da capital paranaense.



VCE: TOP 100 NEW PRODUCTS AWARD

Os caminhões articulados A35D e a carregadeira L220E, da Volvo Construction Equipment conquistaram o Prêmio "Top 100" da Construction Equipment para os novos produtos mais significativos de 2001 na indústria de equipamento de construção.

A Construction Equipment, publicada pela Cahners Business Information, faz anualmente uma triagem de mais de 1500 novos produtos. Baseada em informações dos leitores e em sua própria experiência em tecnologia de equipamentos, bem como no mercado de equipamento de construção, seleciona 100 novos

produtos que melhor atendam os rigorosos critérios estabelecidos.



A35C: 40.000 HORAS DE TRABALHO DURO EM CARAJÁS

Operando em severas condições durante 365 dias por ano desde 1996, os 21 caminhões articulados Volvo A35C utilizados pela Ivaf Engenharia de Obras S.A. na mineração em Carajás (PA) já demonstraram sua superioridade.

Três, dos 21 articulados Volvo A35C, acabam de atingir a marca de 40.000 horas trabalhadas e continuam em plena atividade, comprovando sua robustez e durabilidade. A informação é do engenheiro Edson Del' Moro, gerente de contratos da Ivaf e responsável pela supervisão das atividades da Ivaf naquela que é a maior mineração de ouro do país.

A Ivaf Engenharia de Obras é uma empresa paranaense que atua em Carajás como empresa terceirizada da Companhia Vale do Rio Doce, concessionária da exploração de ouro em Carajás. Os caminhões articulados trabalham na mina denominada Igarapé Bahia, localizada em plena selva amazônica, onde os índices pluviométricos são elevados e freqüentemente rodam em até 80 cm de lama.

"Nossa relação com a Volvo prima pela excelente manutenção preventiva, feita com o apoio da Comac Norte, que mantém uma unidade de atendimento exclusiva dentro do canteiro de obras", afirma o engenheiro, destacando como pontos fortes da marca a qualidade do atendimento em mão-de-obra e suprimento de peças de reposição.

Esses fatores foram considerados decisivos para que os veículos atingissem a marca de 40.000 horas de trabalho sem qualquer dificuldade e apresentarem ainda bons níveis de disponibilidade. "Eles são imbatíveis em sua aplicação", resume Del' Moro, sobre a performance dos articulados A35C com tração 6x6, que considera ideais para as condições de operação locais.

FH12 Volvo Ocean Race é "presente de aniversário" da Martini

A Transportes Martini Ltda, de Santa Cruz do Sul (RS), adquiriu, durante a Fenatran 2001, o único FH12 com pintura especial alusiva à Volvo Ocean Race. A empresa, que comemora seu 30º aniversário no mesmo ano em que a regata passa pelo país, no Rio de Janeiro, opera no transporte containerizado de tabaco para exportação. Com 10 caminhões Volvo na frota de 16 unidades, leva o tabaco beneficiado em Santa Cruz do Sul no "corredor de exportação", trajeto de 450 quilômetros entre aquela cidade e o porto de Rio Grande (RS), transportando cerca de 60 mil toneladas anuais.



"Somos os únicos, na América do Sul, a ter um Caminhão Volvo Ocean Race", afirma Jean Martini, Diretor Administrativo e filho do fundador Celso Martini. O novo

caminhão veio como uma espécie de "presente de aniversário" para a empresa, segundo Jean Martini.

Santa Cruz do Sul é considerada a "Capital Mundial do Fumo" devido à grande produção de tabaco da região e também por sediar a fábrica da Philip Morris Brasil. Outras transportadoras daquela cidade (e região) também trabalham no escoamento da safra de tabaco para exportação, como a Modal Transportes, Transportes Mahler, Fargo Express, ACPJ Transportes, VBR Transportes e Transportadora Augusta – essa última de Venâncio Aires (RS).

Computador de bordo

Fácil de usar, o computador de bordo é uma ferramenta muito útil, tanto para o motorista como para o proprietário dos veículos Volvo

Os caminhões Volvo NH, FH e FM (a partir de 1999), estão equipados com um sofisticado computador de bordo que pode ser muito útil, tanto para o motorista como para o proprietário do veículo. Com ele é possível ter acesso à avançada eletrônica embarcada (arquitetura eletrônica) dos caminhões, que está conectada em rede com o painel de instrumentos.

As informações são apresentadas em um visor (display) localizado no lado esquerdo do painel de instrumentos e constam de símbolos (ícones) e textos. A "navegação" pelo sistema é feita através da alavanca de comando do limpador de pára-brisa (a operação detalhada consta do manual do motorista), que permite acesso aos dados de condução do veículo, possibilitando ao motorista dirigir o caminhão de maneira mais econômica, reduzindo assim o custo operacional para o cliente.

Antes que qualquer acesso ao computador de bordo possa ser efetuado, quando se liga o veículo, um sistema automático de verificação é ativado. Esse sistema informa ao motorista se existe algum código de falha no mesmo. Não havendo nenhuma avaria, o computador de bordo avisa que todos os sistemas estão OK e libera o caminhão para funcionar.

As funções do computador de bordo estão distribuídas em 5 diferentes blocos. São eles:

Condução: Informações que são fundamentais para a correta condução do veículo, por exemplo, temperatura ambiente, temperatura do óleo do motor, voltagem e amperagem da bateria, velocidade média e distância percorrida, consumo de combustível por quilômetro rodado bem na viagem, bem como o consumo instantâneo e a meta pretendida. Outras funções também podem ser incorporadas opcionalmente, como temperatura externa. Por motivos de segurança, este é o único bloco que pode ser acessado com o veículo em movimento. Os demais blocos só podem ser acessados com o caminhão parado ou em velocidade inferior a 8 km/h.

Configuração: A maneira como essas informações são apresentadas no display, pode ser configurada através do controle de alavanca de comando para melhor atender ao motorista, por exemplo, idioma, unidade de medidas (métrico ou inglês), relógio, visor e senhas e a



configuração das metas de consumo, rotação e velocidade para o motorista.

Diagnóstico: Neste bloco é possível ler todos os códigos de falhas das unidades eletrônicas e efetuar alguns testes de funções, como lâmpadas de instrumentos do painel, visor de instrumentos, mostradores do painel e sonorizador, além de ser possível a coleta de dados das unidades eletrônicas (esse último módulo é mais indicado para ser utilizado pelos mecâtrônicos nas concessionárias Volvo).

Registro de Dados: Aqui encontra-se gravado eletronicamente o número do chassi do veículo, um diferencial de segurança exclusivo Volvo. Ainda neste item são apresentados os dados estatísticos mostrando como o veículo tem sido dirigido. Funciona como um diário de bordo do caminhão. Aqui é possível se obter dados do veículo, tais como: percurso total, consumo total de combustível, total de horas de trabalho do motor, tempo total em marcha lenta, tempo total da tomada de força e rotações totais do motor. Além disso, também estão disponíveis dados do percurso, como: distância percorrida na viagem, consumo de combustível na viagem, excesso de rotações na viagem, regime de rotações não econômicas, consumo e regime não econômicos, velocidade média, velocidade excessiva, horas de trabalho do motor na viagem, tempo de trabalho em marcha lenta na viagem, consumo em marcha lenta na viagem, tempo de trabalho da tomada de força, consumo na rotação de tomada de força, tempo de velocidade constante na viagem e tempo de uso do piloto automático.

Senha: Neste bloco é digitada a senha que permite acesso a algumas funções dentro dos sub-blocos do sistema.

Existem 2 tipos de senha, que possuem níveis de acesso diferentes: senha do mecânico (permite ter acesso e apagar os códigos de falha) e senha do proprietário (permite mudar as senhas).

Com todas estas opções e informações disponíveis, a Volvo disponibiliza o mais completo computador de bordo do mercado, permitindo ao motorista acesso a informações importantes para o desempenho do veículo e ao proprietário um meio confiável para o controle e gerenciamento de sua frota.

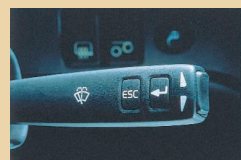
Trip manager

A Volvo dispõe também de um software exclusivo, O Trip Manager, que permite ao proprietário do caminhão descarregar no computador de seu escritório, todos os dados disponíveis no computador de bordo do veículo, facilitando assim a análise dos resultados de sua frota.

Pioneira em veículos eletrônicos no Brasil, a Volvo disponibiliza hoje uma ferramenta para o gerenciamento de frota. Com o Trip Manager, o frotista pode avaliar a performance dos seus veículos e motoristas, em todos os trechos de suas viagens.

De forma simples e prática, o Trip Manager fornece relatórios gerenciais das viagens, como consumo de combustível, média de velocidade, tempo de utilização do veículo em marcha lenta, excesso de velocidade e variação da rotação pré-determinada pelo frotista, entre outras informações contidas no computador de bordo.

Com o Trip Manager, a Volvo mais uma vez coloca-se à frente em soluções para transporte. Foi a primeira empresa do mercado a lançar um produto voltado ao gerenciamento de frota para seus veículos, inovando e explorando a eletrônica embarcada, agregando valor aos produtos e trazendo benefícios e tranquilidade aos clientes. ♦



Fácil de operar, o computador de bordo dos caminhões Volvo é o mais completo do mercado



Financiamento Sazonal: para colher o seu Volvo nas safras e entressafras

Empresas cujo transporte depende das épocas de safras e entressafras, contam com o plano de Financiamento Sazonal, da Volvo Serviços Financeiros

Entre as diversas soluções oferecidas pela Volvo Serviços Financeiros aos seus clientes, uma que vem ganhando cada vez maior receptividade entre os empresários cujo transporte está ligado à safra é o Financiamento Sazonal. Usinas de cana-de-açúcar e álcool, cooperativas ou transportadores que trabalham exclusivamente com transporte de safra de grãos são os principais clientes desse novo plano de financiamento.

Como sugere o nome, o Financiamento Sazonal permite ao cliente definir prestações menores para os períodos de entressafra, quando sua receita é menor, e maiores nos períodos de safra. Como os períodos de safras variam de acordo com a região do país ou o tipo de produto, o Plano Sazonal oferece diversas alternativas através das quais o cliente pode ajustar parcelas a serem pagas em diferentes períodos do ano de acordo com o seu fluxo de caixa.

Variações

Por exemplo, em um plano de 36 meses, o financiamento pode ser dividido, a cada ano, em 5 prestações maiores e 7 menores, ou 6 maiores e 6 menores, ou ainda em 4 maiores e 8 menores. De acordo com a região ou o período das safras, essas opções podem ser invertidas, ficando menores as primeiras e maiores as segundas, ou seja 7x5, 6x6, 8x4.

Luiz Fernando Antunes Capelari, proprietário da Usina Brasil Cana, de Lençóis Paulista (SP), só compra caminhões pela VSF porque é a única instituição financeira que ele conhece que oferece planos como este. "Em 2000 compramos dois caminhões Volvo FM12 para operar no transporte da cana. Fizemos em 24 parcelas e foi uma tranquilidade, pois nas entressafras não tínhamos que desembolsar tanto como nos períodos de safra. No ano passado compramos mais um, em 24 parce-

las, e este ano estamos comprando mais um, em 12 parcelas.

Exclusividade

A usina Brasil Cana já conta com seis caminhões Volvo que operam com dois e três semi-reboques transportando entre 50 e 70 toneladas rodando nas estradas da própria usina, onde carregam a cana nas áreas de plantio e a transportam para a unidade de produção. Capelari optou pela versão de financiamento 6x6, adequado para sua condição de produtividade, cuja safra vai de maio a dezembro.

O Financiamento Sazonal é uma exclusividade lançada pioneiramente pela Volvo Serviços Financeiros para o mercado de transporte. "Trata-se de uma solução que só quem vive de perto o dia-a-dia do transportador, ou seja, só quem é especializado em produtos financeiros para o transporte pode oferecer", afirma Simon Davies, presidente da Volvo Serviços Financeiros. ◆

**NEM TODA DUPLA QUE FAZ
SUCESSO ENTRE OS CAMINHONEIROS
É SERTANEJA.**

DOBRADINHA VOLVO EM 2001. NA CATEGORIA
"CAMINHÃO PESADO DO ANO", A VOLVO FICOU EM
PRIMEIRO LUGAR NO PRÊMIO LÓTUS COM A
VENDA DE 1.677 VEÍCULOS MODELO NH12 380 E
EM SEGUNDO COM 1.612 UNIDADES DO FH12 380.
NOVIDADE APENAS PARA QUEM NUNCA DIRIGIU
UM DESSES 3.289 SUCESSOS VOLVO.



www.volvo.com.br - Linha Direta Volvo 0800 41 1050

O SEU SUCESSO É O NOSSO COMPROMISSO.



Volvo do Brasil
25 anos de soluções para o transporte

VOLVO