



EU RODO

PUBLICAÇÃO DA VOLVO DO BRASIL VEÍCULOS LTDA. • 2013 • ANO XXVIII • N° 129

Frutas frescas

Logística precisa da Brehm transporta frutas do Sul ao Nordeste sem perder o frescor



Renovação rodoviária

1001, Catarinense e Opção Turismo, empresas do grupo JCA, adquirem 310 novos ônibus Volvo



Produto nacional

Volvo transfere para sua fábrica em Pederneiras (SP) a produção de dois modelos de retroescavadeiras

SÓ O BANCO VOLVO ACOMPANHA VOCÊ DA ESTRADA AO CANTEIRO DE OBRAS



Só um banco que conhece muito bem as necessidades dos seus clientes poderia criar as soluções flexíveis que seu negócio precisa para continuar crescendo. Com financiamentos **Pré-Fixados e Finame, prazos de até 60 meses**, além de diversas opções de **Seguros** e **Consórcio**, a **Volvo Financial Services** tem o plano certo para sua empresa impulsionar seus projetos. Aproveite as oportunidades.

Fale com o Banco Volvo na sua rede de concessionárias e distribuidores Volvo, e faça ótimos negócios!

Central de Atendimento **0800 41 3033**

Ouvidoria **0800 645 5554**

www.volvosf.com.br

VOLVO

Volvo Financial Services



12 NOVIDADES NA ESTRADA

JCA adquire 310 ônibus Volvo, no maior negócio da marca no mercado brasileiro de rodoviários. Veículos serão operados pela Opção Turismo, Viação 1001 e Catarinense, empresas do grupo.



4 Operações gigantes

Referência em engenharia de movimento no país, a Makro opera com transporte e logística especiais.



18 Medida certa

A Volvo Trucks desenvolve projetos de chassi que permitem a colocação das mais diversas carrocerias.



30 Volvo VM faz 10 anos

Em uma década modelo conquistou 11,3% do mercado. Economia de combustível, segurança e conforto são os diferenciais.

Megatarefas

Encarar operações desafiadoras é a especialidade da gigante Makro, que participa de obras de infraestrutura, como o primeiro estádio entregue para a Copa de 2014, e transporta componentes para implantar parques eólicos em todo o país





Há 36 anos, a Makro Engenharia, de Fortaleza (CE), é uma empresa referência em engenharia de movimento no país. Atua em todo o território nacional, desenvolve soluções em que segurança, agilidade e praticidade são fundamentais.

A empresa opera com içamento e transporte de cargas, armazenamento e logística nos segmentos de mineração, petroquímica, energia (eólica, hidrelétrica, termelétrica), siderurgia, refinaria, metalurgia, cimenteiro, papel e celulose, além de operações portuárias *on shore* e *off shore*. Ainda, construção civil e montagens industriais e obras de infraestrutura. Oferece também serviços de transportes, armazenamento e logística para cargas especiais e indivisíveis. Todas as operações são feitas a partir de estudos prévios, por técnicos especializados, com desenvolvimento de planos e soluções específicas para cada projeto.

Com a frota sempre atualizada, possui os mais modernos equipamentos com elevada capacidade de carga. Certificada na ISO 9001 e ISO 14001, está em fase de implantação da certificação OHSAS 18001. Assim, por meio da divisão Heavy Lift, atua em projetos de grande porte. Entre os clientes, Petrobras, Vale, Odebrecht, Camargo Correa, Albras, Enercon-Wobben, GE Electric, Impsa, Suzlon, Usiminas, Alstom, Cosipar, Suzano, CSN, Queiroz Galvão, Andrade Gutierrez, Schincariol, Votorantim, Jari Celulose, Gerdau, Braskem, Grupo EBX, Metso, Alunorte, Enesa, Albras e Bunge, entre outros. Uma gigante.

Todo o Brasil. A Makro Transportes, criada em 2012, é uma subsidiária da Makro Engenharia e ganha força no mercado. Participa ativamente de grandes projetos, como o transporte e montagem de geradores de energia eólica e termelétrica e obras de construção e reforma de estádios nas cidades-sede da Copa das Confederações de 2013 e da Copa do Mundo de 2014.





“A Volvo é hoje a que reúne as condições ideais para nossa operação, com a melhor rede de concessionárias e os veículos com o porte e a robustez que precisamos”

FERNANDO FILHO, DIRETOR DA MAKRO

➤ Apesar de atuar com mais força no Norte/Nordeste, o grupo opera em todo o território nacional. Com matriz em Fortaleza, tem filiais em Parauapebas (PA), São Luís (MA), Mossoró e Guamaré (RN), Recife (PE), Manaus (AM), São Paulo (SP) e Pecém (CE), além de bases operacionais em Carajás e Oriximiná (PA). “Vamos a qualquer lugar, só depende de onde nossos clientes estão operando. Os geradores eólicos, por exemplo, partem da Bahia para todo o Nordeste e também para o Sul”, explica Fernando Filho, diretor da Makro.

Para o empresário, o setor em que atua vive um bom momento, como reflexo dos grandes investimentos em infraestrutura, principalmente em energia. “Nossos caminhões podem ser vistos, com frequência, transportando os aerogeradores, além de equipamentos para usinas termelétricas, em diversos pontos do país”, diz. “A tendência do segmento é seguir aquecido”, segundo o empresário, pelo grande número de projetos em andamento.

“Somos especializados em grandes desafios”, brinca Fernando Filho. E lembra que sua empresa foi escolhida para participar das obras da Arena Castelão, em Fortaleza, justamente por ser reconhecida como uma das melhores do país em sua atividade. Foi uma das responsáveis pela inauguração do primeiro estádio concluído em tempo hábil para sediar os grandes eventos da Copa no país.

Castelão. Foram usados 20 equipamentos, como guindastes com capacidade de carga entre 30 e 500 toneladas, além de seis cami-



Volvo FH da Makro
em operação de içamento:
empresa é destaque
nacional em operações
com cargas especiais

nhões Volvo FH 540 da Makro Transportes. “Tudo que precisava ser movimentado ali dentro, de componentes – como as gigantescas estruturas de aço para o teto do estádio – a equipamentos, máquinas etc. Tudo que era grande e pesado e precisava ir de um lugar para outro era transportado por nós”, lembra Fernando Filho. Um total de 2.100 toneladas de equipamentos ao longo da obra.

“Esse projeto foi tão audacioso que recebemos um prêmio em reconhecimento a nossa expertise técnica, o Top Crane 2012, em que submetemos o projeto de estrutura desenvolvido para a obra do Castelão e levamos o prêmio, um verdadeiro reconhecimento para a nossa área técnica”, afirma Cayo Silva, coordenador de marketing da Makro.

A Makro Transportes tem 30 caminhões Volvo FH 6x4, todos modelos topo de linha, com transmissão I-Shift e potência de 540 cv. Operam basicamente com implementos como pranchas, linhas de eixos e carretas

extensíveis. Devem ser entregues 30 novas unidades até o final do ano.

“Nosso relacionamento com a Volvo começou nos anos 80, quando a marca iniciava a produção no país. E hoje é a que reúne as condições ideais para nossa operação, com a melhor rede de concessionárias e os veículos com o porte e a robustez que precisamos”, diz o empresário. Destaca ainda que “esta nova tecnologia dos caminhões Volvo lançada recentemente traz bons resultados, como economia de combustível e custos de manutenção menores. O conforto para o motorista também é um ponto alto, importante em nossa atividade”.

Para a empresa que cresce a taxas anuais de 30% nos últimos anos, “é importante manter a frota sempre em condições ideais, não apenas porque é mais seguro, mas também porque a qualidade superior dos nossos equipamentos transmite mais confiabilidade aos clientes”, conclui o empresário. ■

PREFERÊNCIA

A Makro Transportes tem 30 caminhões Volvo FH 6x4, todos modelos topo de linha, com transmissão I-Shift e potência de 540 cv. Operam basicamente com implementos como pranchas, linhas de eixos e carretas extensíveis. Devem ser entregues 30 novas unidades até o final do ano.

Frutas na estrada

Produto perecível exige operação complexa em rotas de até 4 mil quilômetros percorridas sem parar nos caminhões Volvo FH, equipados com baús frigoríficos. Entre maçã, kiwi, nectarina e pêsego, a Brehm Logística transporta 1,4 milhão de toneladas por mês





A região de Vacaria, no Rio Grande do Sul, é um dos maiores centros do país de produção e comércio de maçã e outras frutas. Tem infraestrutura própria, como armazéns frigoríficos, e especialização no manuseio. A cidade é também um importante ponto de entrada de frutas importadas e se consolidou como um dos maiores polos brasileiros na comercialização do produto.

O clima ameno da região colabora. Frutas são altamente perecíveis, pedem embalagens apropriadas e temperatura controlada para que cheguem ao destino em perfeitas condições, como se colhidas há pouco tempo.

A logística de transporte requer muitos cuidados. Tem que ser ágil. O uso de caminhões com baús frigoríficos e temperatura controlada é indispensável. Em especial quando o destino da mercadoria é uma região bem mais quente, como o Nordeste brasileiro.

Essa é a especialidade da Brehm Logística, com sede em Vacaria e filiais em Goiânia (GO) e Brasília (DF), e que também transporta para Fortaleza (CE) e Recife (PE). O transporte de frutas é uma das principais atividades da empresa, que ainda opera com alimentos congelados e embutidos. >

“Usamos soluções oferecidas pela marca para obter o melhor dos veículos. Os caminhões Volvo são excelentes em robustez e confiabilidade”

OCTAVIO BREHM, DIRETOR E PROPRIETÁRIO DA BREHM LOGÍSTICA

► **Rotas longas.** Seus veículos não fazem paradas pelo caminho. Seguem direto de Vacaria para o Nordeste ou o Centro-Oeste. Levam sempre o maior volume de carga possível. São algumas das rotas mais longas do país, como a de Vacaria a Fortaleza, com quase 4 mil quilômetros.

Para melhor relação peso/volume, a Brehm adotou a configuração de caminhão conhecida como “Vanderleia 30 pallets”, uma composição formada por um cavalo mecânico mais curto que o normal – com entre-eixos de 3 m em vez de 3,7 m – que permite usar um baú maior, capaz de transportar dois pallets a mais que os 28 dos baús convencionais. O semirreboque possui três eixos espaçados. A solução aumenta em 7,15% a produtividade, segundo Octavio Brehm, diretor e proprietário da transportadora.

Outro ponto forte é a versatilidade. A configuração pode rodar em qualquer rodovia em horários normais, ao contrário de bitrens, que têm restrições em determinados trechos e horários, ou ainda em vésperas de feriados. “Permite fazer maior número de viagens por mês, entre outras vantagens”, observa.

O kiwi que vem da Itália, a pera da Argentina, a nectarina da China ou dos Estados Unidos, a maçã de Vacaria, o pêssego, a ameixa... Estes e muitos outros frutos de diversos lugares cruzam as estradas brasileiras a bordo dos caminhões da Brehm à razão de 1,4 milhão de toneladas mensais. “São 40 a 50 cargas por mês, levando o máximo possível dentro dos limites da lei, para obter o melhor custo por tonelada”, afirma Octavio Brehm.

Vanderleia 30 pallets Brehm lembra que começou a usar a solução em 2009, com carretas mais longas desenvolvidas inicialmente na Randon. “Hoje há outros fabricantes de implementos que produzem a carreta ‘Vanderleia 30 pallets’, assim como outros transportadores com necessidades semelhantes que também a adotaram”, conta o empresário, entusiasta da ideia.

Com os bons resultados, a empresa decidiu aumentar gradualmente o número de veículos com essa configuração. Hoje são 50 unidades dos “Vanderleia 30 pallets”, na frota total de 68 caminhões, 62 deles Volvo. “Temos que manter alguns poucos caminhões com o baú padrão de 28 pallets para algumas cargas específicas que



não requerem essa solução”, explica.

A participação da Volvo em 90% de sua frota é o melhor atestado dos bons resultados com a marca ao longo desses anos. Toda a frota Volvo é monitorada por meio do Trip Manager, adquirido junto com os veículos, assim como faz com os planos de manutenção.

“Usamos as soluções oferecidas pela marca para obter o melhor dos veículos. Os caminhões Volvo são excelentes em robustez e confiabilidade, e com o Trip Manager e os planos de manutenção eu consigo otimizar a produtividade”, destaca Brehm. “O Trip Manager já faz parte da cultura da empresa. Ele permite avaliação da performance do motorista, então estamos sempre em processos de avaliação e treinamento para

As frutas são colhidas, separadas, embaladas e carregadas no Sul. Começa então a viagem de até 4 mil quilômetros rumo às regiões Centro-Oeste ou Nordeste, a bordo dos Volvos FH



melhorar ou corrigir o que for necessário”. Essa consagrada solução Volvo para avaliar o desempenho dos caminhões ficou ainda mais sofisticada com o monitoramento via satélite, dentro de um serviço de telemática denominado Dynafleet.

Brehm avalia que, apesar das dificuldades econômicas em termos globais, nos setores em que atua a economia apresenta ritmo positivo e ressalta: “Espero que continue assim”. A aquisição recente de 12 novos caminhões FH faz parte do plano que prevê crescimento de 20% para 2013. “Parte desse investimento é renovação da frota, que procuramos manter em idade média de 2,3 anos, e parte é ampliação para fazer frente ao crescimento esperado”, afirma. ■



ESPECIALIDADE

A região de Vacaria (RS) é um dos maiores centros do país de produção e comércio de maçãs e outras frutas. Transporte requer muitos cuidados, uma especialidade da Brehm Logística.

O maior negócio em rodoviários

A compra de 310 ônibus por empresas do grupo JCA reforça a sólida presença da Volvo na frota de um dos maiores operadores de transporte rodoviário de passageiros do país

No maior negócio da Volvo no mercado brasileiro de rodoviários, o Grupo JCA adquiriu 310 ônibus da marca para uso em três de suas empresas. A Auto Viação 1001 ficará com 180 unidades, outras 100 vão para a Opção Turismo e Fretamento, e 30 para a Catarinense.

“É um passo a mais na sólida relação que temos com o Grupo JCA. Além disso, este é o maior negócio da Volvo no segmento de ônibus rodoviários”, afirma Luís Carlos Pimenta, presidente da Volvo Bus Latin America.

Os novos ônibus serão usados no transporte interestadual e estadual de curtas e médias distâncias e também em operações de fretamento, no caso da Opção Turismo. “O modelo é ideal para o tipo de transporte que será realizado pelas empresas do Grupo JCA. É um veículo que se destaca pela economia de combustível e, principalmente, pela segurança, item indispensável para o transporte de passageiros”, explica José Luis Gonçalves, gerente da linha de ônibus rodoviários da Volvo Bus Latin America.



Os veículos. Todos os 310 ônibus são do modelo B340R versão 4x2, com motor de 330 cv de potência. O B340R é equipado de série com o sistema de freios inteligentes ABS/EBS, que aumenta a segurança nas frenagens e evita que o veículo patine, e com o freio motor Volvo com 390 cv de potência, mais seguro nas descidas.

Outro diferencial é a consagrada caixa de câmbio I-Shift, que reduz em até 5% o consumo de combustível e aumenta a segurança do veículo, tornando a operação mais fácil e menos cansativa para o motorista.

Para deixar tudo ainda mais seguro, os veículos do Grupo JCA também serão equipados com o ESP (Electronic Stability Program, ou Controle Eletrônico de Estabilidade), um moderno sistema de segurança ativa que contribui para evitar o risco de derrapagem e capotagem em curvas.

O diretor da Auto Viação 1001, Heinz Kumm Junior, destaca a experiência positiva que as empresas do grupo têm com os veículos da marca. “O ponto forte dos veículos da Volvo, além dos itens de segurança, é o seu alto grau de confiabilidade, disponibilidade e baixo custo operacional. A tecnologia é de última geração, principalmente no que diz respeito à segurança ativa”, afirma.

O Grupo. Com 8 mil colaboradores, o Grupo JCA é responsável pelo deslocamento de quase 100 milhões de pessoas por ano. Juntas, suas

empresas operam com mais de 3 mil ônibus nas regiões Sudeste e Sul do Brasil e estão sempre no topo ou entre as principais em sua área de atuação no país, com alto índice de satisfação e reconhecimento por parte dos passageiros e da comunidade.

A Volvo Bus possui o mais completo portfólio de chassis rodoviários do mercado, com modelos que atendem diferentes necessidades de transporte de passageiros em curtas, médias e longas distâncias. No segmento de pesados, a linha de rodoviários da marca oferece os chassis B340R, B380R, B420R e B450R, em versões que variam entre 4x2, 6x2 e 8x2. No segmento de semipesados, a marca oferece o B270E, com motor dianteiro. ■



“O ponto forte dos veículos da Volvo, além dos itens de segurança, é o seu alto grau de confiabilidade, disponibilidade e baixo custo operacional”

HEINZ KUMM JUNIOR, DIRETOR DA AUTO VIAÇÃO 1001, DO GRUPO JCA

CRESCER COM QUALIDADE

Santiago de Cali, terceira maior cidade da Colômbia, é mais um exemplo de BRT moderno e bem-sucedido que transforma, com um transporte eficiente, a qualidade de vida da população



Los Jaguez Montañas
2013 C.A.L.I.
C.A. de ASESORIA LEGAL

WVO
Marcopolo
VOT/700
MOTOR CARBÓN
MC21853
Mantenimiento y Seguridad

VCS-539

VCS-172
CELIA
SABER
MOTOR CARBÓN

VCS-172



Massivo Integrado do Ocidente (MIO) é o nome do BRT de Santiago de Cali, na Colômbia, o segundo maior do país, que nasceu como evolução da experiência iniciada na capital Bogotá com o sistema Transmilenio, detalhado na edição 127 de Eu Rodo.

O MIO é o primeiro sistema integrado de transporte público da Colômbia planejado desde o início para a cobertura total da cidade. O sistema foi inaugurado em 15 de novembro de 2008, em fase de testes. Em primeiro de março de 2009 começou a operar regularmente. É formado por corredores troncais com pistas exclusivas, linhas “pré-troncais”, que são corredores e/ou avenidas de tráfego misto e também os alimentadores, que levam passageiros dos terminais aos bairros próximos.

O sistema integra as diversas regiões de Cali por ônibus articulados, convencionais e complementares. Ao todo, possui cinco terminais principais, quatro terminais intermediários e estações ao longo das linhas. Três dos quatro operadores do sistema são frotistas Volvo, com 531 ônibus da marca entre os 748 ônibus do MIO.

Cobrimo a cidade toda. A área de cobertura do BRT es-

tende-se até os limites de Cali. Oitenta e sete por cento da área da cidade são cobertos por rotas que somam aproximadamente 243 km. Os corredores são divididos em 49 km de linhas-tronco, 78 km de corredores e 116 km de linhas secundárias. Uma rede projetada para cobrir 72% da demanda de passageiros no transporte público de Cali.

Todos os ônibus do MIO são monitorados por GPS, com acessos especiais para pessoas com deficiência, idosos, gestantes ou com bebês.

Os ônibus articulados têm 18 metros de comprimento, capacidade para 160 passageiros (48 sentados e 112 em pé). Com ar-condicionado, operam principalmente nas rotas principais com paradas nas estações intermediárias.

Os ônibus convencionais têm capacidade para 80 passageiros (27 sentados e 53 em pé). Ao menos 58% deles têm acessibilidade para pessoas com deficiência e circulam tanto pelas linhas-tronco como nos corredores secundários. Param não só em estações como também em pontos de ônibus intermediários distribuídos ao longo do corredor.

“O BRT de Cali surgiu como consequência dos bons resultados obtidos em Bogotá, e assim como aconteceu

O BRT de Cali é um dos mais modernos do mundo, com 531 ônibus Volvo operando no sistema, que tem 78 km de corredores exclusivos



lá, mudou radicalmente o transporte público e a própria cidade”, conta Alexandre Selski, responsável pela operação da Volvo Bus na Colômbia. “A Volvo orgulha-se de contribuir para a melhoria da qualidade de vida e do meio ambiente da Colômbia com suas soluções de transporte”, afirma.

Antes da introdução do BRT, Santiago de Cali – a terceira maior cidade do país, com 2,5 milhões de habitantes, após Bogotá e Medellín – padecia com o trânsito congestionado, elevados índices de acidentes e a poluição gerada por uma frota mal dimensionada formada por muitos ônibus de pequeno porte. A introdução do MIO reduziu de mais de 4 mil para menos de 1 mil a frota total de ônibus do sistema de transporte público. Além disso, as transformações geraram mudanças positivas, como a indução do desenvolvimento urbano ao longo dos corredores, e na qualidade de vida da população, que passou a contar com um transporte mais ágil, seguro e eficiente. ■

BRTS GANHAM O MUNDO

Existem no mundo 150 cidades com BRT ou sistemas estruturados de ônibus, e 97 delas lançaram seus sistemas apenas nos últimos 10 anos, o que indica que os BRTs estão em sua “infância”, com muito espaço para um crescimento vertiginoso, segundo especialistas da Embarq, instituição global voltada para a qualidade de vida nas grandes cidades.

Em 2010, havia 16 cidades construindo novos BRTs. A partir de janeiro de 2011, outras 49 começaram a construção de novos sistemas. Mais 16 cidades estão expandindo seus corredores e 31 trabalham no estágio inicial de planejamento para implantação.

Ao analisar o fenômeno, a Embarq avalia que “este impressionante crescimento pode ser atribuído, em parte, aos sucessos de Curitiba (Brasil), Bogotá (Colômbia), Cidade do México (México), Istambul (Turquia), Ahmedabad (Índia) e Guangzhou (China). Essas cidades apresentam BRT de alta performance, com características positivas bem significativas”.

INTERNACIONAL

INFINITAS



POSSIBILIDADES

Os caminhões Volvo são projetados para receber diversos tipos de carroceria

Não importa se é furgão, tanque ou betoneira. A Volvo Trucks desenvolve projetos de chassi que permitem configurar os caminhões para as mais diversas carrocerias

Uma carroceria não é apenas um baú ou um tanque montado em um chassi. Cada modelo é único e, para funcionar, requer características específicas do veículo. A carroceria de um caminhão de lixo, por exemplo, pode ter mais de dez formatos diferentes. É importante que um frotista possa encontrar exatamente o que precisa entre a vasta gama de produtos oferecida pelos fabricantes de implementos. Por isso, a comunicação entre o frotista, o vendedor e o fabricante de implementos é muito importante.

Segundo Marcus Olsson, gerente regional da Volvo Trucks no centro da Suécia, “o mais importante é que o cliente saiba para qual aplicação o caminhão será utilizado e que discuta com o consultor de vendas Volvo a configuração ideal de chassi, trem de força e cabine”. Marcus já foi responsável por carrocerias nos países nórdicos e na Europa e sabe tudo sobre as exigências que uma carroceria pode impor ao chassi do caminhão. “Depois, é preciso conversar com o fabricante do implemento que vai calcular reforços e outras especificações necessárias para que o chassi se adapte à carroceria. Também é essencial que a carroceria atue em conjunto com a flexibilidade do quadro”, comenta Marcus Olsson. A área de Engenharia de Vendas Volvo está preparada para auxiliar os frotistas não apenas na correta decisão de compra, mas também na otimização da composição.

Bem projetados. Uma das características que facilitam o trabalho do encarregador é que o chassi de um caminhão Volvo tem componentes muito bem posicionados. No caminhão Volvo o chassi é totalmente retilíneo, o que facilita

muito o ajuste do implemento. A abertura do chassi para receber o motor fica abaixo da cabine, o que facilita a correta implementação, proporcionando uma distribuição de carga ideal sobre o chassi. Além disso, a Volvo oferece várias opções de entre-eixos, que favorecem um correto posicionamento da carroceria, sem a necessidade de alongamentos desnecessários do chassi. “Quando os componentes estão totalmente retos não é necessário adaptar o implemento à carroceria. Ela pode ser, simplesmente, colocada no lugar e parafusada”, explica Marcus Olsson.

A face superior do quadro dos chassis Volvo é completamente lisa, sem nenhum parafuso se projetando sobre os componentes. Também não há rebites nessa face superior. As fixações para carroceria são posicionadas em pontos estratégicos, facilitando ainda mais o trabalho do encarregador. E isso não é tudo. Para certas aplicações, o chassi Volvo já vem com a furação preparada para a correta posição do implemento. Por ser mais largo, há mais resistência à torção, reduzindo o risco de deslocamentos laterais indesejados. Uma característica que facilita bastante o encarroçamento.

Equilíbrio reforçado. Algumas vezes é necessário adaptar o chassi para determinadas carrocerias. Os componentes do quadro podem precisar de reforços, por exemplo. A Volvo Trucks utiliza um aço especial, leve e flexível, mas de alta resistência. Isso permite aliar alta capacidade de carga do caminhão a um peso baixo do chassi. Quando uma carroceria é projetada, é necessário que seu peso seja distribuído de forma balanceada. Além disso, ao ser carregado, o veículo precisa ficar sempre em equilíbrio. Isso é especialmente importante para aplicações que exijam elevadores de carga ou guindastes de >





A face superior do quadro dos chassis Volvo é completamente lisa, facilitando a instalação de carrocerias e implementos



“É importante que o cliente avalie com o consultor Volvo a configuração ideal de chassi, trem de força e cabine”

MARCUS OLSSON, GERENTE REGIONAL DA VOLVO TRUCKS



Marcus Olsson, gerente regional da Volvo Trucks na Suécia, tem vasta experiência com carrocerias de caminhão

çamento. “Nesses dois casos pode ser necessário adicionar um reforço interno no quadro, sob o guindaste ou no ponto da carroceria em que a carga será mais concentrada. Se uma plataforma elevatória precisar ser instalada na parte traseira de um furgão pode ser necessário um reforço interno no balanço traseiro do caminhão”, destaca Marcus Olsson.

Ele salienta que reforços também podem ser necessários para as fontes de energia do caminhão. Um elevador na traseira, por exemplo, pode consumir tanta carga que uma bateria maior é requerida. Ou as lanças pesadas de um guindaste, acionadas por sistema hidráulico, exigem que o caminhão tenha uma bomba hidráulica de capacidade superior.

Harmonia. O encarregador deve harmonizar seus projetos com os do caminhão. Um reforço estrutural interno, por exemplo, pode não ser viável. Se não for instalado na fábrica, a única alternativa do fabricante de carrocerias é adicionar uma estrutura sobre todo o chassi. Isso pode se tornar excessivamente caro e pesado.

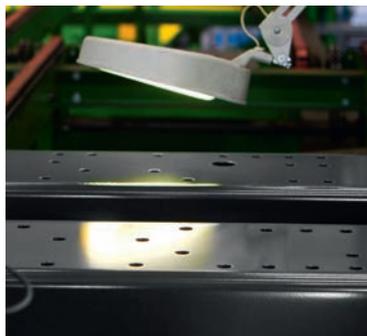
No passado, os fabricantes tinham de fazer sozinhos todos esses cálculos demorados e, às vezes, muito difíceis. Mas atualmente eles têm acesso ao banco de dados de Instruções da Volvo para Fabricantes de Carrocerias (VBI), que contém desenhos e especificações detalhadas de cada caminhão. Por meio dele é possível efetuar todos os cálculos complexos que mostram o melhor modo pelo qual a carroceria e o chassi trabalham juntos. “O banco de dados VBI é uma ferramenta única, da Volvo, de inestimável >



“As Instruções da Volvo para Fabricantes de Carrocerias (VBI) têm desenhos e especificações detalhadas de cada caminhão”

valor para os fabricantes de carrocerias”, afirma Marcus Olsson. Tudo foi concebido para acelerar os processos e manter os custos baixos. Isso se aplica a todos os envolvidos – clientes, fabricantes de carrocerias e fábricas da Volvo. Mais informações estão disponíveis no site www.volvo.com.br.

Marcus Olsson diz que, para a Volvo, a interação entre um caminhão e sua carroceria tem que ser equilibrada. “O resultado que buscamos é um caminhão que atenda aos requisitos do transportador com uma carroceria perfeita para as operações que ele vai realizar”, ressalta. ■



Os caminhões Volvo são projetados para receber diversos tipos de carrocerias ou implementos

1 Retilíneo

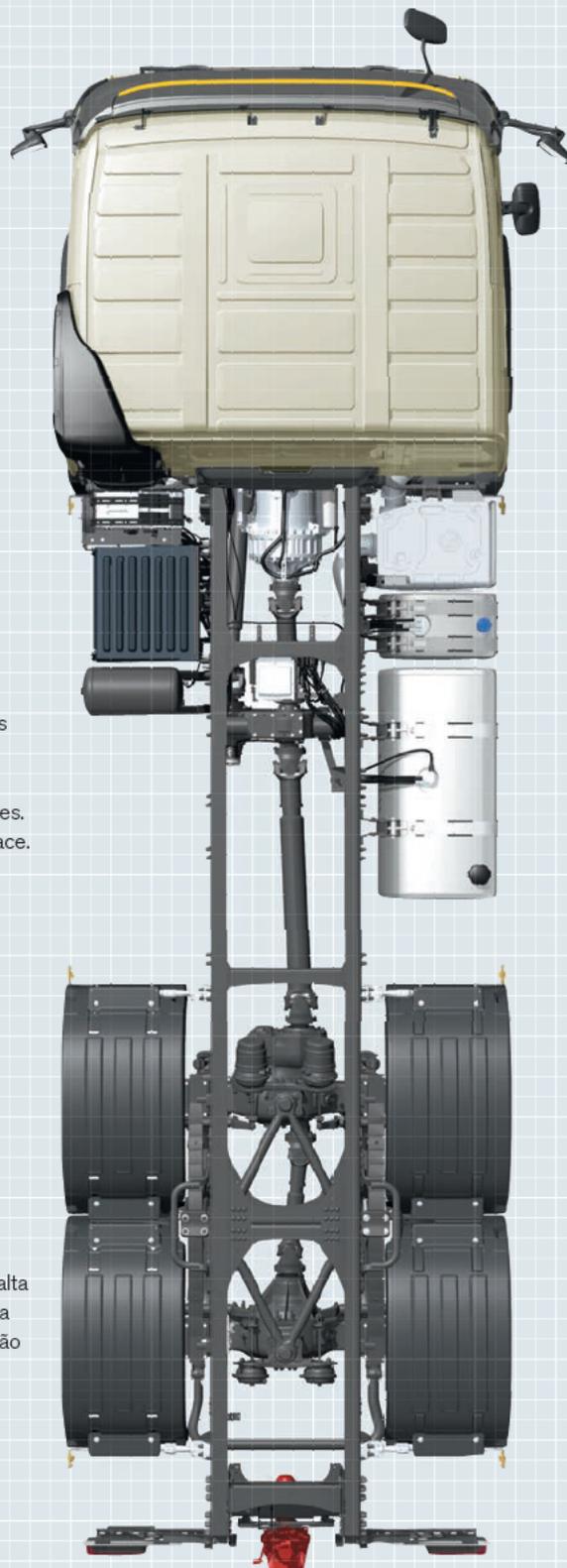
O chassi Volvo é totalmente **retilíneo**, o que facilita muito o ajuste do implemento. A abertura para receber o motor fica abaixo da cabine, proporcionando uma distribuição de carga ideal.

2 Sem ressaltos

A face superior do **quadro** dos chassis Volvo é completamente lisa, sem nenhum parafuso se projetando sobre os componentes. Também não há rebites nessa face.

3 Resistência

A Volvo Trucks utiliza um aço especial, leve e flexível, mas de alta resistência. Isso permite aliar alta capacidade de carga do caminhão a um peso baixo do chassi.



4 Entre-eixos

A Volvo oferece várias opções de entre-eixos, que favorecem um correto posicionamento da carroceria sem a necessidade de alongamentos do chassi.

5 Força extra

Reforços também podem ser necessários para as fontes de energia do caminhão, como uma bateria ou bomba hidráulica de maior capacidade.

Feitas no Brasil

Volvo vai produzir retroescavadeiras no país. Fábrica em Pederneiras (SP) recebe investimentos para atender mercado em alta

Para atender seus clientes e garantir a produção de cerca de 80 mil tijolos de oito furos por dia, o empresário Luciano Chaves Mesquita, diretor-geral da Cerâmica Arimatéia, em Canindé (CE), conta com o trabalho incansável de sua retroescavadeira Volvo BL 70 B nas jazidas para retirar o barro e encher as caçambas dos caminhões. “Uso a retroescavadeira para coletar a matéria-prima quatro dias por semana”, conta Mesquita. “E ela não fica parada porque, nos outros dias, alugo para serviços da área da construção civil. A assistência técnica da Volvo é excelente, mas eu nunca precisei trocar peça alguma”, diz o empresário, atendido pelo distribuidor Entrepasto.

Os resultados com a máquina são tão bons que Mesquita planeja a aquisição de uma nova. Planos que ganharam força com a notícia de que a Volvo decidiu transferir a produção da BL 70 B e também da BL 60 B de Tultitán, no México, para o Brasil, em Pederneiras (SP). “O produto já é ótimo e agora, fabricado aqui, será muito mais fácil, tanto pelas peças que estarão disponíveis quanto pela capacidade de financiamento”, ressalta Mesquita. >



“O produto já é ótimo e agora, fabricado aqui, será muito mais fácil, tanto pelas peças que estarão disponíveis quanto pela capacidade de financiamento”

LUCIANO CHAVES MESQUITA,
DIRETOR-GERAL DA CERÂMICA ARIMATÉIA



A produção de tijolos da Cerâmica Arimatéia: confiança nas retroscavadeiras Volvo

➤ A intenção de Mesquita era, a princípio, trocar a máquina antiga por uma nova, mas agora ele avalia ficar com as duas – que trabalharão junto com a carregadeira Volvo L60 no pátio da empresa.

A transferência da fábrica das retroscavadeiras para o Brasil foi anunciada em fevereiro. O processo todo será feito de forma progressiva e deverá estar concluído em janeiro de 2014, quando começa a fabricação no país dos modelos BL 70 B e BL 60 B. Na transição da produção, a Volvo vai investir US\$ 10 milhões na fábrica de Pederneiras. Processo e investimento que irão permitir a produção de componentes importantes da retroscavadeira como lança, braços, estruturas e cabine.

Financiamento. A transferência da produção para o Brasil traz muitos benefícios. “Um deles é a oportunidade de oferta de financiamentos através do Finame, linha de

FICHA TÉCNICA

Detalhes das retroscavadeiras que vão ser produzidas no Brasil

Modelo BL 60 B

- Potência líquida: 62 kW (83 hp) e 68 kW (91 hp)
- Peso operacional: 6.990 - 9.280 kg

Modelo BL 70 B

- Potência líquida: 68 kW (91 hp) e 73 kW (99 hp)
- Peso operacional: 7.610 - 9.830 kg

O QUE ELAS OFERECEM

Principais destaques

- Cabine com certificação de segurança ROPS FOPS
- Desempenho de escavadeira
- Desempenho de carregadeira com caçamba frontal de 1m³
- Desempenho do sistema hidráulico com fluxo compartilhado
- Fácil acesso para manutenção
- Conforto para o operador
- Eixo frontal "heavy duty"



recursos do BNDES (Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social) voltada para bens de produção, que tem juros baixos e prazos longos”, destaca Afrânio Chueire, presidente de vendas e marketing da Volvo Construction Equipment Latin America. Também haverá redução do tempo de entrega dos equipamentos e ganhos logísticos.

A Cerâmica Arimatéia é uma empresa familiar fundada em 1982. Mesquita viu os negócios tomarem novo fôlego nos últimos oito anos, com o crescimento do setor de construção civil. Foi quando entraram no negócio as retroescavadeiras e, em 2011, trocou pela Volvo. “Agora não mudo mais de marca”, salienta. Além da economia de combustível na comparação com os concorrentes, Mesquita afirma que o conforto interno da cabine é outro ponto fundamental. “Meus operadores têm ampla visibilidade e trabalham com o ar-condicionado ligado.

Com isso, felizes, produzem mais”, explica o empresário, que tem 75 funcionários na equipe.

A fábrica da Volvo CE vai atender empresas como a Arimatéia no Brasil e também outros mercados, como os demais países da América Latina, Estados Unidos, Canadá, entre outros. A BL 60 B e BL 70 B são as retroescavadeiras mais consumidas nos mercados atendidos pela Volvo nas Américas Latina e do Norte.

Com sede em Curitiba (PR) e unidade fabril em Pederneiras, o braço de equipamentos de construção da Volvo no Brasil vendeu 4.244 unidades em 2012 para a América Latina, sendo 1.380 exportadas e o restante (2.864 máquinas, ou 67%), para o mercado interno. Só nas retroescavadeiras, as vendas cresceram 22% em 2012. Passaram de 403 equipamentos em 2011, para 491. Para 2013, a empresa projeta um crescimento de 3% a 5% nesse mercado. ■

VENDAS EM ALTA

A Volvo CE vendeu 4.244 unidades em 2012 para a América Latina, sendo 1.380 exportadas e o restante (2.864 máquinas, ou 67%), para o mercado interno. Só nas retroescavadeiras, as vendas cresceram 22% em 2012. Passaram de 403 equipamentos em 2011, para 491. Para 2013, a empresa projeta um crescimento de 3% a 5% nesse mercado.

Um tempo de sucesso

Volvo comemora os 10 anos do VM e prepara novidades para o caminhão que revolucionou o segmento de semi-pesados e é referência em economia e conforto em sua categoria

Quando confiou na Volvo e decidiu, há quase dez anos, apostar na linha VM, recém-lançada no Brasil, o empresário gaúcho José Luiz Deboni não imaginava a importância que os caminhões da marca teriam para o sucesso do seu negócio. Com sede em Augusto Pestana e unidades em Lajeado e Três Passos (RS), sua empresa, Deboni Transportes, leva ração e suínos para cooperativas e frigoríficos do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina. O motorista não pode se afastar dos veículos que transportam carga viva. “Decidi apostar no VM pela economia e, hoje, além disso, mantenho por causa do enorme conforto na cabine. Meus motoristas que precisam dormir no caminhão só querem VM. É muito mais macio e cômodo para trabalhar”, conta Deboni.

Dos 37 caminhões, que transportam mais de dois mil animais por dia e oito mil toneladas por mês de ração, 20 são VMs. “Os modelos evoluíram junto com a minha empresa, mas não perderam seus atributos principais, a economia e o conforto. Também destaco a potência, bem maior que os da mesma categoria”, diz o empresário, um dos muitos transportadores que comemoram com a Volvo, agora em 2013, os 10 anos de lançamento do VM.

A linha VM foi a primeira da Volvo criada para atender a demanda do mercado nacional do segmento de semipesados, que até então só possuía caminhões mais simples. Com isso, o VM já chegou ao mercado inovando. O caminhão, na sua primeira geração, que nasceu no final de 2003, foi o primeiro a oferecer cabine leito, volante ajustável e motores com a maior potência da época, 210 cv e 240 cv. A segunda geração chegou em 2005, com novo desenho exterior e motores eletrônicos. A terceira geração, de 2012, trouxe cabines totalmente reformuladas e motores Euro 5. >



VM

VOLVO





Deboni Transportes: bons resultados com o Volvo VM desde a primeira geração do modelo, há 10 anos

» "Nos dez anos de evolução da linha VM, as solicitações do cliente sempre foram nossa prioridade e isso nos fez alterar a suspensão da cabine, oferecer dois tipos de freio no eixo dianteiro (a disco e a tambor), mais opções de eixos traseiros, maior torque e o melhor consumo de combustível da categoria", conta o gerente comercial de caminhões da linha VM, Francisco Mendonça. Ele lembra que, historicamente, o VM sempre foi conhecido pela sua economia e conforto. "Com

os aperfeiçoamentos, também se tornou referência em qualidade, disponibilidade e robustez."

O resultado de toda essa evolução pode ser conferido nos números da linha VM, hoje responsável por 37% das vendas de veículos da Volvo no Brasil. Quando o caminhão foi lançado, chegou para concorrer com veículos que atuavam há tempos no mesmo segmento e, em 2003, teve 0,6% de participação no mercado, com venda de 322 unidades. Em 2012, a Volvo emplacou 5.506 VMs. Hoje,

EVOLUÇÃO

O que mudou em cada uma das três gerações do VM

2003 - 1ª geração
Euro 2, nas opções 4x2(R), 6x2(R) com motores de 210 cv e 240 cv



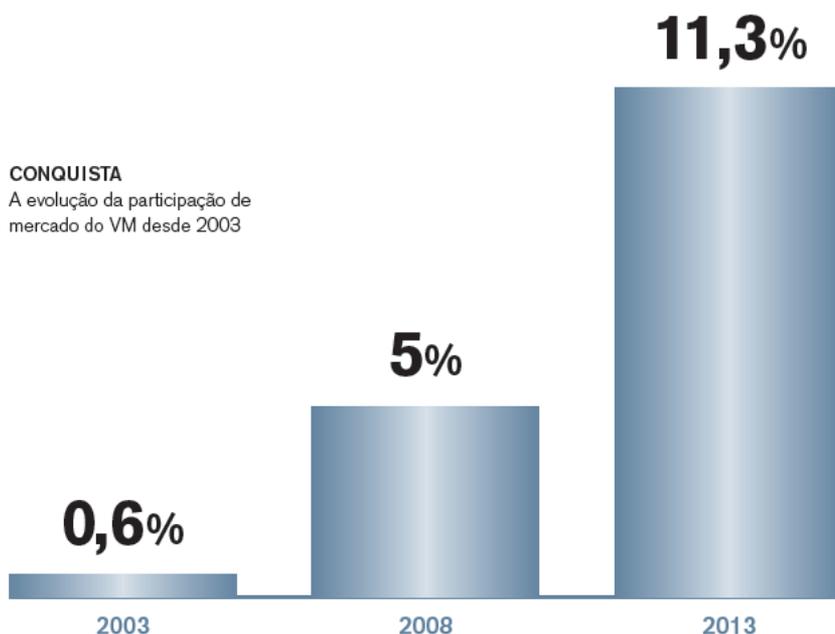
2006 - 2ª geração
Euro 3 nas opções 4x2(R), 6x2(R) e aumentando a oferta de produtos com as versões 6x4(R) e 4x2(T), e motores de 210 cv, 260 cv e 310 cv



3ª geração - 2012
Euro 5 nas opções 4x2(R), 6x2(R) mais 6x4(R) e 4x2(T), motores 220 cv, 270 cv e 330 cv. Freio motor de 235 cv, extratorque, motores ainda mais potentes, tecnologia SCR, novo interior de cabine



CONQUISTA
A evolução da participação de mercado do VM desde 2003



segundo dados de janeiro a abril, já responde por 11,3% do seu mercado, com venda total de 2.036 unidades. E, no segmento de semipesados, saltou de 6,9% há três anos para 10,3% no período de janeiro a abril de 2013. “Chegar aos dois dígitos de participação no mercado era nosso grande objetivo e agora o caminhão está com boa visibilidade, presente em todas as estradas do país”, diz Reinaldo Serafim, gerente de pós-vendas da Volvo, que foi gerente da linha VM durante nove anos, desde a sua criação até o ano passado.

Presença consolidada. A meta da Volvo é aumentar ainda mais a presença do VM nas estradas brasileiras. “O mercado estava carente de oferta de veículos mais produtivos e confortáveis até a entrada do VM. Por isso acreditamos em aumentar ainda mais nossos volumes, na medida em que o mercado se torna mais exigente”, projeta o gerente de engenharia de vendas da Volvo, Álvaro Menoncin, que também participou desde o início do projeto do VM.

Lançada para o mercado de semipesados, a linha VM passou, ao longo dos seus 10 anos, a ocupar uma posição importante também na categoria de pesados. “Temos dois modelos classificados como pesados, o VM 330 4x2 trator e o VM 330 6x4 rígido”, conta o gerente da linha, Francisco Mendonça. Dos 5.506 VMs emplacados em 2012, 16% foram pesados. Dos 2.036 VMs emplacados em 2013, 505, ou quase 25%, são pesados. “Isso mostra o crescimento desse segmento dentro da linha VM também.” ■

VENDAS EM ALTA

Quando o caminhão foi lançado, chegou para concorrer com veículos que atuavam há tempos no mesmo segmento e, em 2003, teve 0,6% de participação no mercado, com venda de 322 unidades. Em 2012, a Volvo emplacou 5.506 VMs. Hoje, segundo dados de janeiro a abril, já responde por 11,3% do seu mercado, com venda total de 2.036 unidades. E, no de semipesados, saltou de 6,9% há três anos para 10,3% no período de janeiro a abril de 2013

VM 10 ANOS

Para comemorar os 10 anos do VM, a Volvo preparou uma série especial do modelo. Confira os itens:

- Retrovisores externos convexos e elétricos
- Espelhos auxiliares nos dois lados
- Ar-condicionado
- Para-sol externo
- Faróis de neblina
- Bancos de couro
- Vidros e travas elétricos
- Suspensão integrada da cabine
- Rádio CD com MP3, USB e Bluetooth
- Dois tanques de combustível com capacidade total para 560 litros





Roger Alm dá entrevista em sua viagem pelo Rio Grande do Norte: experiência que aproxima o presidente do Grupo Volvo América Latina da realidade das estradas e dos caminhoneiros

Cada palmo desse chão

Presidente do Grupo Volvo América Latina parte em mais uma aventura para conhecer a realidade do transporte e dos motoristas do Brasil. Desta vez, o destino foi o Nordeste

Pelo terceiro ano consecutivo, o presidente do Grupo Volvo América Latina, Roger Alm, aceitou o convite do jornalista Pedro Trucão, do programa Pé na Estrada, exibido pela TV Band, para viver o dia a dia de um motorista de caminhão e a realidade do transporte de carga no Brasil. Este ano, o destino foi o Rio Grande do Norte, estado que produz 95% do sal brasileiro.

Foram 520 km a bordo de um FH540 carregado com 53 toneladas de pedra brita. O ponto de partida foi a Apavel, concessionária Volvo em Fortaleza (CE), e o destino final a concessionária Gotemburgo, em Natal (RN). Na direção, Vânio Albino, o experiente instrutor de treinamento da Volvo. “É uma experiência



Na concessionária Apavel, antes de pegar a estrada, Roger Alm fala com o motorista "Ceará Fala Grossa", que há 30 anos dirige caminhões Volvo



Durante a viagem, o presidente visitou a Henrique Lage Salineira do Nordeste. A empresa produz 20% do sal brasileiro



Roger Alm dormiu num posto, na cabine de um Volvo FH. Pela manhã, tomou um café da manhã oferecido pelo motorista Gelson Rodrigues, que dirige um FH 460



Ainda no posto, Roger Alm foi reconhecido pelo caminhoneiro Isidoro Fernandes Maia, de Brasília, por uma foto na revista Eu Rodo



Em Mossoró, o presidente desatrelou a carreta do FH 540 para ir até Areia Branca conhecer o processo de extração de petróleo de solo

“É inacreditável ver o presidente da Volvo aqui, conhecendo a nossa realidade, que não é uma realidade fácil. Está de parabéns por esta iniciativa e esta humildade”

GELSON RODRIGUES, MOTORISTA

muito prazerosa para mim. O Brasil é um país continental, com rodovias diferentes, culturas diferentes e diferentes necessidades de transporte. Nas viagens, eu aprendo muito com os motoristas e posso ver a aplicação e a operação dos caminhões Volvo de perto”, ressalta Roger Alm.

Nessa viagem, o presidente visitou a Henrique Lage Salineira do Nordeste, segunda maior salina do país. A empresa utiliza os caminhões das linhas FH e VM da Volvo em suas operações. O VM, na extração e no transporte de sal dentro da salina, e o FH, no transporte de sulfato de cálcio, uma derivação do sal com alto teor de gesso para a indústria de cimento.

A salina é um ambiente extremamente hostil para os caminhões, mas os veículos da marca apresentam uma vida útil acima da média. “A durabilidade dos caminhões da Volvo é maior. Além disso, precisam de menos manutenção, o que reduz os custos da operação”, afirma Duilo Oliveira, diretor comercial da Henrique Lage.

Além de experimentar a realidade do motorista profissional, o presidente da Volvo já trabalhou alguns dias na fábrica. Lá, montou caminhões e motores. Outra experiência foi como mecânico numa concessionária. “Aventuras” fundamentais para o executivo entender tudo o que tem relação com a marca Volvo. ■



Ron Huibers, presidente da Volvo Penta Américas: planos para crescer em motores industriais

Arquivo Volvo Penta

Novas oportunidades

Em visita ao Brasil, o canadense Ron Huibers, presidente da Volvo Penta Américas, concedeu entrevista à Eu Rodo para falar das perspectivas dos negócios na América Latina. Com otimismo, destaca o prestígio da marca no segmento de motores para embarcações de lazer e as oportunidades de crescimento em motores para embarcações comerciais e aplicações industriais. Confira a entrevista.

Eu Rodo – A Volvo Penta tem planos ambiciosos para crescer nos segmentos de motores marítimos comerciais e também motores industriais. Trata-se de um novo direcionamento da marca?

Ron Huibers – Hoje nossa marca é altamente reconhecida em motores para embarcações de lazer. Somos líderes em vários segmentos de mercado e temos orgulho de estar à frente em tecnologia e inovação. E vamos continuar sendo um excelente parceiro de negócios nesse segmento. Mas, como empresa do Grupo Volvo, contamos com uma grande estrutura que nos permite ter ambições ainda maiores. Nosso objetivo futuro é sermos nº 1 em imagem de marca também como fornecedor de motores de alta tecnologia e performance para aplicações industriais, posição que já temos em motores de lazer.

Eu Rodo – Quais os planos para a rede de revendedores e assistência técnica?

Ron Huibers – Essa nova estratégia para motores industriais e embarcações comerciais nos faz repensar alguns conceitos. No Brasil, por exemplo, a maioria de nossos revendedores está situada na costa, com bastante foco em motores de lazer. Vamos ter que fortalecer a rede como um todo, reforçando o que temos de bom e desenvolvendo ideias criativas. A Volvo Equipamentos de Construção, por exemplo, dá suporte a muitos clientes dentro dos canteiros de obras, já que as máquinas não podem se deslocar para serviços. Para mo-

tores industriais Volvo Penta, fazemos o mesmo, damos suporte no local de operação. Mas há oportunidades para melhorar essa forma de atuação e ter mais abrangência. Vamos avaliar com cada um de nossos revendedores, caso a caso. O fortalecimento da nossa rede de revendedores é um fator-chave para alcançarmos nossas metas de crescimento.

Eu Rodo – Atualmente todos os motores Volvo Penta comercializados na América Latina são importados. Há algum plano para produção local?

Ron Huibers – Isso envolve muito estudo de volumes, estrutura de produção e muito mais. Mas o Grupo Volvo produz excelentes motores para caminhões e ônibus no Brasil. Nenhuma outra marca dispõe da estrutura que o Grupo Volvo tem na América Latina. A Volvo Penta pode trabalhar em sinergia e avaliar a estrutura já existente para a produção de alguns modelos, especialmente para atender ao segmento industrial. Isso facilitaria o acesso de nossos clientes a linhas de financiamento que favorecem produtos fabricados localmente. Ainda é prematuro falar em planos, mas estimamos que, com alguns ajustes, poderíamos ter até 20% dos nossos negócios com motores produzidos aqui. Estou bastante otimista com nossas perspectivas.



Ita Cornelisen

Na estrada com a caravana

Desde abril, a Volvo está na estrada com a Caravana Siga Bem 2013. Até o final do evento serão 21 mil quilômetros pelas estradas brasileiras e visitas a 57 cidades em 21 estados

“Esta é uma ótima oportunidade de relacionamento com motoristas, clientes e futuros clientes, que podem ter uma experiência com os produtos Volvo e conhecer ações de sustentabilidade realizadas com a sociedade”, afirma Daniel Homem de Mello, gerente de marketing de caminhões da Volvo.

Maior evento rodoviário itinerante do Brasil, a Caravana Siga Bem conta com seis caminhões das linhas F e VM, quatro carretas adaptadas e um ônibus rodoviário, também da marca Volvo. O encerramento será em dezembro, com a grande final do concurso “Caminhoneiro do Ano”. Como prêmio, um FH 460 cv.

Durante a caravana, os motoristas profissionais que adquirirem produtos e serviços da Volvo, em qualquer concessionária da marca ou veículos seminovos Viking, concorrerão a sorteios de três caminhões Volvo VM. Essa promoção celebra o aniversário de 10 anos do modelo (ver matéria na página 30).

Em cada parada, a equipe da Caravana contará com o apoio de profissionais da rede de concessionárias Volvo para o atendimento dos interessados nos produtos e serviços de pós-vendas da marca. Nos postos de parada, além da oportunidade de fazer test drive com os caminhões Volvo, os motoristas poderão participar de uma série de atividades educativas, sociais e recreativas. “Nos dois primeiros eventos organizados pelas concessionárias, em São Paulo e em Belo Horizonte, cerca de mil pessoas participaram. Esse é o tipo do evento que cresce à medida que acontece”, acrescenta Daniel Mello.

A caravana pode ser acompanhada pelo programa de TV Brasil Caminhoneiro todo domingo, às 7h30, no SBT, pelo programa de rádio Siga Bem Caminhoneiro e pelo portal Brasil Caminhoneiro, além das redes sociais Facebook e Twitter.



Meu Volvo, Minha História

Uma nova campanha Volvo acredita no poder da palavra e permite a proprietários de caminhões de todo o Brasil contar suas histórias de sucesso com a marca.

A empresa lançou no Facebook um concurso cultural para seus fãs contarem histórias com caminhões Volvo, com a possibilidade de ir ao ar na TV. Além disso, a rede de concessionárias contribuiu ao indicar seus clientes.

“Lançamos a campanha porque acreditamos no poder da palavra e temos recebido várias manifestações de apaixonados e entusiastas da marca Volvo. São histórias realmente emocionantes con-

tadas em vídeos testemunhais. Os filmes vão ao ar no SBT todos os domingos, no programa Brasil Caminhoneiro, às 7h30 da manhã”, informa Daniel Homem de Mello, gerente de marketing de caminhões da Volvo.

Em um dos episódios já disponíveis, há um frotista entusiasta do Programa de Manutenção Ouro. Em outro, um juiz que adquiriu um Volvo após sua aposentadoria. As histórias também são publicadas na web. No total, contam com mais de 45 mil acessos e podem ser conferidas no www.youtube.com/volvocaminhoes. Outra opção é facebook.com/VolvoCaminhoes.

Itô Corne lben



Expresso Nordeste faz 50 anos e comemora com novos Volvos

Dois ônibus B450R 8x2 receberam pintura comemorativa especial para marcar a data

Na estrada desde 1963, a Expresso Nordeste de Campo Mourão, no noroeste do Paraná, chega aos 50 anos com uma história de sucesso. A empresa opera veículos Volvo desde 1990 e, atualmente, tem 80 ônibus da marca em sua frota. "Na busca constante de inovações, nossos investimentos se concentram em tecnologia e na melhoria permanente da frota. Por isso, apostamos na Volvo, que contribui para que nosso passageiro tenha uma viagem com muito conforto, segurança e confiabilidade", afirma Teófilo Boiko, diretor-geral da Expresso Nordeste.

Desde 2009, quando personalizou um Volvo B12R, a Expresso Nordeste cria ônibus com pinturas especiais. Agora, na celebração dos 50 anos, a opção da empresa foi novamente pela marca Volvo para a comemoração. "A ideia é surpreender os passageiros com essas pinturas, que chamam a atenção e são bastante admiradas e elogiadas", explica Teófilo.

Atendida pela concessionária Rivesa, a Expresso Nordeste tem mais de mil colaboradores diretos e indiretos. Suas linhas abrangem várias cidades do estado do Paraná, entre elas Campo

Mourão, Maringá, Londrina, Toledo, Cascavel, Pitanga, Guaruapuava, Ponta Grossa e Curitiba.

História de sucesso. Tudo começou com o fundador e pioneiro Vassílio Boiko, que já atuava como transportador em 1928. Usava carroças com parrelhas de até quatro animais. Em 1952, com o irmão Nicolau Boiko, adquiriu a Expresso Oeste. Começou com a linha Campo Mourão-Pitanga. Após comprar a parte do irmão, Vassílio instalou em Campo Mourão um hotel, onde reuniu todos os negócios a partir de 1963: sede da empresa, ponto de ônibus, alojamento do pessoal e residência da família. Em 1970, delegou aos filhos a administração da frota de ônibus, dedicando-se a outros negócios da família. Como fruto do trabalho, as linhas e as frotas foram aumentando nos anos seguintes, criando um próspero negócio no transporte de passageiros. Atualmente a Expresso Nordeste tem uma frota de mais de 300 veículos e transporta cerca de 250 mil passageiros por mês.

A força da Volvo Penta na Rio Boat Show

Em maio, a Volvo Penta marcou presença em mais uma edição da Rio Boat Show, no Píer Mauá, no Rio de Janeiro



Volvo Penta

Em um estande de 156 m², a Volvo Penta exibiu produtos e soluções de pós-venda para embarcações marítimas de lazer. Além do motor V8 380 movido à gasolina, último lançamento da marca, destaque também para os motores D3-200/DPS, D4-300/DPH, D6-400/DPH e D13-800, movidos a diesel.

"A Rio Boat Show é uma excelente oportunidade para fomentar relacionamentos e parcerias com clientes, estaleiros e veículos de comunicação, além de alavancar vendas. Nesta edição, em que tivemos mais de 700 visitantes em nosso estande, fechamos um excelente volume de vendas e também realizamos outra série de negociações com a rede de revendedores", afirma Marcelo Puscar, diretor comercial de motores marítimos da Volvo Penta South America.

Além de ver um modelo em exposição do sistema de propulsão IPS (Inboard Performance System), quem visitou o estande da marca teve a chance de simular a experiência de atracar um barco com o uso do Joystic IPS. Com essa tecnologia, a Volvo Penta revolucionou a navegação de lazer ao transformar o complicado procedimento de atracar um barco no cais numa manobra simples e intuitiva.

Líder em tecnologia para o segmento, os motores Volvo Penta equipam desde veleiros até embarcações de média e alta performance, de 23 a 110 pés.

Passou de 1 milhão

"Qualidade técnica do veículo, manutenções preventivas, boa performance dos condutores e excelente qualidade dos combustíveis, já que só abastecemos em nossa rede de postos." Segundo o proprietário do Grupo A. Nunes e Copetrol TRR, Argemiro Antonio Nunes, são esses os motivos que fizeram com que dois de seus caminhões Volvo ultrapassassem a marca de 1 milhão de quilômetros rodados sem abrir o motor: um FH 380 ano 2003 e outro FH 420 ano 2004 que estão com 1.485.000 e 1.400.000 quilômetros rodados, respectivamente.

Os veículos são bitrens e fazem em média 8 mil quilômetros por mês. Transportam combustíveis e lubrificantes para a Rede de Postos Nunes e Copetrol-TRR nas rotas Canoas (RS) para Tubarão (SC) e Rio de Janeiro (RJ).

Fundado em 1967, o Grupo A. Nunes e a Copetrol -TRR são uma rede de postos de combustíveis e um transportador, revendedor e retalhista de derivados de petróleo. Na frota há 29 veículos, mais da metade Volvo, numa relação comercial com a marca iniciada em 1998. "Estamos muito satisfeitos com a marca, que tem excelentes veículos, com grande qualidade, baixos custos de manutenção, conforto para seus condutores e, por esses motivos, estamos padronizando nossa frota com a Volvo", explica Argemiro Nunes.

Itó Cornelisen



VOLVO. SEGURANÇA EM MOVIMENTO



Velocidade e álcool: combinação fatal. GTAC



MONITORAMENTO DE
FAIXAS DE ROLAGEM
ABS
PILOTO AUTOMÁTICO
INTELIGENTE
BAFÔMETRO



Volvo. Líder absoluta em segurança.

www.volvo.com.br

VOLVO

VOLVO. SEGURANÇA EM MOVIMENTO

Velocidade e álcool: combinação fatal.



FREIOS
ELETRONICOS
ABS
CONTROLE DE
ESTABILIDADE ESP



Volvo. Líder absoluta em segurança.

www.volvo.com.br

VOLVO

MOTONIVELADORAS VOLVO. PRODUTIVIDADE COM PRECISÃO.

De operações de corte pesado a acabamentos precisos, as Motoniveladoras Volvo executam qualquer tarefa, independente das condições, pois oferecem potência para tração e facilidade no acionamento dos implementos. Com a qualidade Volvo, seu trabalho vai render ainda mais.
www.volvoce.com



VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT

