

EURODO



PUBLICAÇÃO DO GRUPO VOLVO AMÉRICA LATINA • 2015 • ANO XXX • N° 135



Crescimento sustentável

Rede de concessionárias Volvo investe na ampliação e modernização de sua estrutura. Ainda em 2015 serão mais de 100 casas da marca no Brasil



Conforto em terra firme

Investimentos em infraestrutura trazem mais conforto no embarque de passageiros em grandes aeroportos do Brasil



Sem pedras no caminho

A complexa operação de extração e transporte de rochas ornamentais, um trabalho que exige equipamentos robustos e de alta capacidade

VOLVO

ONDE TEM DESAFIO, TEM VOLVO

A MAIOR REGATA DO MUNDO CHEGA AO BRASIL

G/PAC

VOLVO OCEAN RACE 2014/2015
3 a 19 de abril - Itajaí, SC

VIDA AO EXTREMO
volvoceanrace.com

**VOLVO
OCEAN
RACE**
ROUND THE WORLD



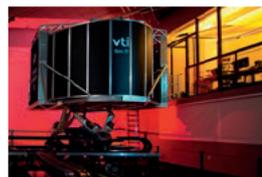
10 FORÇA REGIONAL

Polo de produção de máquinas agrícolas no Rio Grande do Sul ajuda a impulsionar agronegócio brasileiro, que vai levar o Brasil a uma safra estimada em 194 milhões de toneladas de grãos no biênio 2014/2015, novo recorde. Duas forças do setor, as indústrias Stara e Vence Tudo produzem e exportam maquinários a partir de municípios da região.



14 No porto

Daniel Transportes se especializa no movimento de cargas portuárias.



25 Alta tecnologia

Volvo usa simulador de direção de ponta para desenvolver os melhores sistemas de segurança ativa do mundo.



36 Planejamento

Consórcio Volvo ajuda a Rizatti a atualizar sua frota, que tem cinco anos no máximo. A empresa opera com 20 caminhões FH.

Rede de confiança

Rede de concessionárias e Volvo investem mais de R\$ 2 bilhões em novas casas, reformas e ampliações. Objetivo é garantir disponibilidade à crescente frota da marca em circulação no país



“Entre mudanças, reformas e inaugurações, serão 18 novas casas em 2015.”

CARLOS PACHECO, DIRETOR DE DESENVOLVIMENTO DE CONCESSIONÁRIAS DA VOLVO NA AMÉRICA LATINA



A nova concessionária Dicave, de Palhoça (SC): ponto estratégico para atender o fluxo de motoristas e transportadores da região Sul



Até 2011, Murilo Rosa Vieira (foto) era torneiro mecânico. Hoje, com apenas 23 anos, já é um mecânico de nível avançado. Há dois anos, foi recrutado pela Suécia Veículos, de Goiânia, e não parou de se aprimorar. “Recebo sempre treinamento da Volvo”, relata o profissional.

Murilo é um dos muitos novos mecânicos contratados pelas concessionárias Volvo como parte do plano de crescimento da marca Volvo e sua Rede para fazer frente ao aumento acelerado da sua frota no país. “Já é R\$ 1 bilhão investido pelas concessionárias e igual valor pela Volvo”, informa Carlos Pacheco, diretor de desenvolvimento de concessionários do Grupo Volvo América Latina.





Nas fotos, Pit Stop da Nórdica, que tem um programa de R\$ 100 milhões para modernização da sua rede de concessionárias no Paraná

➤ Até o fim do ano, serão 100 concessionárias em todo o país. “Há um diversificado programa de ampliação e aumento de capacidade das unidades que já existem, além de novas casas. Entre mudanças, reformas e inaugurações, serão 18 novas casas em 2015”, diz Pacheco. Somente no primeiro semestre estão previstas casas totalmente novas em Blumenau (SC), Barueri (SP), Luiz Eduardo Magalhães (BA) e Palmas (TO).

Além de casas novas, há também aumento na capacidade das concessionárias atuais. Em alguns casos, mudam geograficamente suas instalações e, em outros, remodelam por inteiro suas unidades. “As obras incluem não apenas novos boxes e instalações para atender mais e melhor os veículos da marca. Também novas fachadas, acessos, totens, identificação visual e outros itens”, explica Evalner Sidney, gerente de desenvolvimento operacional do Grupo Volvo América Latina.

Ao mesmo tempo dos investimentos físicos, há um intenso esforço para aprimorar a gestão. “O reflexo é ganho de produtividade e qualidade no atendimento ao cliente”, afirma Karen Wasman, gerente de desenvolvimento de competências do Grupo Volvo América Latina. Karen destaca, por exemplo, a inauguração em março do novo Centro de Treinamento em Curitiba para

atender concessionárias e clientes de toda a América Latina. A Volvo é também a única montadora que mantém 13 centros de treinamento distribuídos de forma estratégica pelo Brasil. Neles, instrutores multiplicam para a rede cursos que recebem na fábrica em Curitiba (PR). Os centros atendem tanto as demandas de aprimoramento e atualização como a capacitação de novos mecânicos e mecatrônicos. De 2010 a 2014, a rede ampliou de 900 para 1.400 o total de mecânicos, 25% deles mecatrônicos. “É a maior equipe de mecatrônicos do país”, informa Karen.

Pelo Brasil. A Dicave Palhoça, em Santa Catarina, é uma das novas casas inauguradas no ano passado. Vizinha a Florianópolis, no entroncamento rodoviário onde flui o transporte entre o Extremo Sul e as outras regiões do país, está num terreno de 63,3 mil m². Tem 12 mil m² de área verde e outros 5,6 mil m² construídos. Atende também os grandes frotistas de ônibus da região. São 32 boxes, nove deles para funilaria e pintura, e quatro Pit Stops, para troca rápida de óleo e filtros. Possui ainda auditório para 120 pessoas, sala de descanso, dormitório para 10 motoristas, refeitório com café da manhã, almoço e amplo espaço para estacionamento de veículos

A nova Suécia de Itumbiara (GO), uma das dez novas casas inauguradas nos últimos meses



“As obras incluem não apenas novos boxes e instalações para atender mais veículos. Também novas fachadas, acessos, totens, identificação visual e outros itens.”

EVALNER SIDNEY, GERENTE DE DESENVOLVIMENTO OPERACIONAL DO GRUPO VOLVO AMÉRICA LATINA

dos clientes. “A hospedagem é conveniente para atendimento à nova Lei do Motorista, que exige paradas para descanso dos caminhoneiros”, afirma Marcelo Mugnaini, gerente de pós-venda do grupo Dicave.

A Nórdica, concessionária Volvo no Paraná, é outro

exemplo. Tem um programa de ampliação e modernização de R\$ 100 milhões em duas frentes: construção de novas casas e reforma das existentes. Todas as oito unidades foram renovadas.

A maior intervenção foi em Ponta Grossa, na qual o número de boxes aumentou de 20 para 40, incluindo cinco Pit Stops. Até o final de 2015, ficam prontas as novas instalações de Foz do Iguaçu e União da Vitória e as novas casas em São José dos Pinhais e Marechal Cândido Rondon. Para 2016, haverá uma nova casa em Telêmaco Borba.

No centro do Brasil, a cidade goiana de Itumbiara recebeu a nova casa da Suécia Veículos, “um presente” para a Alfa Transportes. A empresa, especializada no transporte para o agronegócio, possui 88 caminhões Volvo na frota de 92 veículos. “Antes, os veículos iam para Goiânia ou Rio Verde na hora da revisão. Agora, estamos a 1,5 km da concessionária. É possível programar manutenções para os períodos de descanso dos motoristas, que moram na cidade”, conta Júlio Albieri (foto), diretor e proprietário da Alfa. ■



Vamos continuar investindo

A Volvo tem um novo presidente na América Latina. O sueco Claes Nilsson assume a empresa em um momento histórico, com a linha de produtos totalmente renovada e um audacioso plano de expansão de concessionárias. Claes substitui Roger Alm, que retornou à Suécia para cuidar dos mercados do norte da Europa. Nesta entrevista, o novo presidente fala de sua experiência e a determinação de continuar com os investimentos da marca no Brasil

Eu Rodo – *Conte-nos um pouco sobre você e suas experiências dentro do Grupo Volvo.*

Claes Nilsson – Eu estou no Grupo Volvo há mais de 30 anos. Passei boa parte desse tempo em vendas e marketing, mas também trabalhei com planejamento estratégico e com planejamento de produto. Já morei por alguns anos nos Estados Unidos e também na Bélgica. Tive experiência com o Brasil antes em minha carreira, quando trabalhava na antiga Divisão Internacional da Volvo Trucks, há oito anos. Naquela época vim ao Brasil várias vezes. Mas nos últimos tempos muita coisa aconteceu e é impressionante ver como estão bem os negócios Volvo por aqui.

Eu Rodo – *Acabamos de introduzir uma nova linha no mercado, com investimentos também na rede de distribuição. Quais os próximos passos nessa trajetória de crescimento?*

Claes Nilsson – Temos o melhor programa de produto que já tivemos para esse mercado. A marca Volvo tem uma

imagem fantástica aqui no Brasil. Acredito que seja uma combinação de fatores diferentes que cria uma imagem e uma cultura. Os pilares básicos para isso são, obviamente, bons produtos. Mas só isso não basta, é preciso ter pessoas na fábrica e em nossas concessionárias que realmente se preocupem com nossos clientes. Nosso relacionamento com as concessionárias aqui no Brasil é realmente único, diferente de tudo que já vi no restante do mundo. Acredito que temos uma equipe fantástica na Volvo em toda a América Latina – a qualidade das pessoas, a atitude das pessoas, será a base para um futuro bem-sucedido. Minha intenção é de continuar com o programa que iniciamos e prosseguir nessa jornada de sucesso em que a empresa está há muitos anos.

Eu Rodo – *E nossos clientes? O que eles podem esperar de Claes Nilsson?*

Claes Nilsson – Gosto de estar perto dos clientes, acompanhar a satisfação deles. A proximidade com concessionários e clientes é algo que prezo muito. Todos que já trabalharam comigo percebem isso. E é dessa maneira que quero continuar trabalhando. A satisfação do cliente e a imagem da marca são a base para o sucesso. Clientes satisfeitos espalham a informação e isso impulsiona o desejo de comprar nossos produtos. Eles percebem o valor de nossa organização e de nossos produtos. A satisfação dos clientes é algo que vou continuar enfatizando dentro de nossa organização. Na realidade, sei que estamos trabalhando nisso há muitos anos e vou dar continuidade.

Eu Rodo – *Aqui no Brasil temos queda do mercado de caminhões neste início de 2015. Com base em sua experiência, como iremos passar por isso?*

Claes Nilsson – É importante colocar isso em perspectiva. Se pegarmos os últimos 20 anos neste país e na América Latina, é claro que





O novo presidente da Volvo América Latina, Claes Nilsson. "Temos o melhor programa de produto que já tivemos para esse mercado. A marca Volvo tem uma imagem fantástica aqui no Brasil!"

os últimos cinco anos foram fantásticos. O crescimento foi extraordinário. Mesmo que agora estejamos enfrentando muitos desafios de curto prazo, ainda assim não é um mercado ruim. Estou convencido de que a necessidade de caminhões, de nossos produtos, vai continuar. Estamos em um ramo cíclico com altos e baixos – e já vimos isso neste mercado e em muitos outros – e temos que lidar com isso. Não tenho a menor dúvida de que este mercado continuará a crescer no longo prazo. Nós vamos continuar investindo neste país, vamos continuar desenvolvendo novos produtos, vamos continuar a garantir que oferecemos os serviços certos, que temos as pessoas certas, com o treinamento certo.

Eu Rodo – *Você trabalhou em muitos países. Qual a*

diferença entre os transportadores brasileiros e do restante do mundo? Existe alguma diferença?

Claes Nilsson – Claro que existem diferenças. Porém, do ponto de vista do cliente, as necessidades básicas em ser proprietário e operar caminhões são as mesmas em todo mundo. Nosso cliente precisa ganhar dinheiro. E para ganhar dinheiro ele precisa de produtos confiáveis, que funcionem sem interrupções. Clientes precisam receber bons serviços quando precisarem de manutenção, precisam ter bons níveis de consumo de combustíveis, precisam de um bom ambiente para o motorista – esses aspectos fundamentais são os mesmos em todos os lugares. Mas existem culturas diferentes sobre como fazer negócios, diferentes necessidades em aplicações específicas dos veículos. E eu quero muito aprender as necessidades específicas deste mercado. ■

As máquinas do agronegócio

No coração do Rio Grande do Sul, Stara e Vence Tudo produzem implementos agrícolas que impulsionam o agronegócio brasileiro





A Stara, maior fabricante nacional de máquinas agrícolas, tem 27 caminhões, sete deles Volvo. Confiabilidade da frota é fundamental para a segurança no transporte de todo o portfólio dos seus produtos

Num raio pequeno, de 150 quilômetros, no centro norte do Rio Grande do Sul, cinco municípios formam um polo de produção de máquinas agrícolas, equipamentos fundamentais para o agronegócio brasileiro. E que vão levar o Brasil a uma safra estimada em 194 milhões de toneladas de grãos no biênio 2014/2015, novo recorde.

Em Ibirubá e Não-Me-Toque, duas das cinco cidades do polo, estão as empresas Vence Tudo e Stara, respectivamente. Nasceram do sonho de seus fundadores e hoje empregam na produção a mais alta tecnologia, distribuem seus produtos por todos os cantos do Brasil e também exportam.

São um retrato instantâneo do próprio mercado nacional do segmento. Responsável por cerca de um quarto do PIB (Produto Interno Bruto) brasileiro, o agronegócio puxa toda uma cadeia produtiva – e faz com que o Brasil se destaque no mundo entre os fabricantes de máquinas e equipamentos agrícolas. É o 14º no ranking global e exporta cerca de 30% da produção.

O trabalho de empresas como a Stara e a Vence Tudo, além da importância para o mercado nacional e externo, é fundamental também para a economia regional. Responde por boa parte da geração de empregos e da riqueza das cidades em que estão instaladas. Assim, a riqueza nas fábricas se expande pelo Brasil e até o exterior, de onde retorna para a região e os municípios. Um ciclo virtuoso.

Nomes de peso. A Vence Tudo nasceu há 50 anos em Ibirubá pelas mãos de Nelson Lauxen. Começou como uma pequena marcenaria. Hoje ocupa uma área superior a 45 mil m² no distrito industrial. Lá, fabrica mais de 20 tipos de maquinários para o plantio, colheita, transporte e classificação de sementes. São exportados para cerca de 35 países. É certificada pela ISO 9000:2008. São mais de 800 funcionários. Os produtos viajam para todos os estados do Brasil a bordo de caminhões Volvo FH e VM. São cinco cavalos, três truck VM e três FH.

“A segurança dos caminhões Volvo, a tecnologia e o atendimento da concessionária foram fundamentais para a nossa escolha”, afirma Edson de Souza, gerente de logística da Vence Tudo. ➤



A Vence Tudo fabrica mais de 20 tipos de máquinas agrícolas e tem cinco Volvo. Para a empresa, a segurança e a tecnologia dos caminhões são determinantes.

“O interesse da Volvo pelo nosso negócio e segmento faz grande diferença.”

EDSON DE SOUZA, GERENTE DE LOGÍSTICA DA VENCE TUDO





➤ A Stara, maior fabricante nacional de máquinas agrícolas, tem frota própria de 27 caminhões, sete deles Volvo: seis FH e um VM. “Qualidade, robustez, baixa manutenção e padronização da marca foram os pontos principais para escolher Volvo”, explica Rodrigo Alexandre Fleck, supervisor de frota da empresa.

A confiabilidade da frota é fundamental para a segurança no transporte de todo o portfólio de produtos da Stara. É a maior linha de máquinas agrícolas do Brasil. Os produtos vão desde tratores e carretas agrícolas até pulverizadores e a mais alta tecnologia em equipamentos para a agricultura de precisão, todos com o selo de qualidade ISO 9001. Hoje com mais de 2.300 colaboradores, a empresa mantém o mesmo cuidado na fabricação que o fundador, Johannes Bernardus Stapelbroek, tinha em 1954, quando tudo começou em Não-Me-Toque.

Assim como a Stara, à medida que cresce, a Vence Tudo também investe em alta tecnologia. Do seu complexo industrial saem produtos inovadores, como as Plataformas de Milho Bocuda – a empresa é a maior fabricante nacional do equipamento. Com ele, venceu a última edição do Prêmio Gerdau Melhores da Terra, um dos principais do segmento.

Importância. “É uma empresa que continua familiar, mas que buscou crescimento e inovação”, explica Edson, que está há 14 anos na Vence Tudo. Hoje o fundador é conselheiro da empresa e seus dois filhos, Marcos e Marciano, diretores-proprietários. A Stara também tem a família na direção. A terceira e a quarta gerações dos Stapelbroek estão no comando.

“São empresas com uma importância fundamental para a região e o país. Daí a relevância de atendê-las com os produtos Volvo”, diz o consultor de negócios do grupo de concessionárias Volvo Dipesul, Ricardo Monteiro. “O relacionamento sério, comprometido, entre ambas as partes, e uma área de consultoria e vendas muito eficiente são com certeza diferenciais importantes que a Volvo oferece para o nosso negócio”, afirma Rodrigo, da Stara. Para Edison, da Vence Tudo, “o interesse da Volvo pelo nosso negócio e segmento faz grande diferença”.

As duas empresas estudam novos projetos e planejam lançamentos para 2015. Produtos que vão ajudar a aumentar ainda mais a área plantada no Brasil e a elevar a produção agrícola. Nesta safra, segundo a Conab (Companhia Nacional de Abastecimento), foram 57 milhões de hectares cultivados, 6,1% a mais que na edição 2013/2014. ■

FORÇA ECONÔMICA

Responsável por cerca de um quarto do PIB (Produto Interno Bruto) brasileiro, o agronegócio puxa toda uma cadeia produtiva – e faz com que o Brasil se destaque no mundo entre os fabricantes de máquinas e equipamentos agrícolas. É o 14º no ranking global e exporta cerca de 30% da produção. O trabalho de empresas como a Stara e a Vence Tudo, além da importância para o mercado nacional e externo, é fundamental também para a economia regional. Responde por boa parte da geração de empregos e da riqueza das cidades em que estão instaladas. Assim, a riqueza nas fábricas se expande pelo Brasil e até o exterior de onde retorna para a região e os municípios. Um ciclo virtuoso.

CAMINHÕES FH

TEXTO: LUIZ CARLOS BERALDO FOTO: HUMBERTO MICHALTCHUK



FH da Daniel Transportes no Porto de Pecém, no Ceará. A operação da empresa divide-se entre a movimentação de contêineres e a de cargas indivisíveis

De peso

Daniel Transportes, de Fortaleza, especializou-se na movimentação de cargas nos portos do Ceará >



“A principal exigência, em nosso trabalho, é ter potência, versatilidade e capacidade de carga para qualquer operação. E isso o Volvo tem. É um caminhão que aguenta tanto o trabalho no porto como nas estradas.”

JOSÉ DANIEL, DIRETOR DA EMPRESA





> **O** setor portuário no Brasil movimentou 460 milhões de toneladas de cargas no primeiro semestre de 2014, um aumento aproximado de 5% em relação a igual período de 2013.

Um setor que requer logística versátil e complexa, pela variedade dos produtos que transporta. Apesar da grande quantidade de cargas que podem ser agrupadas em contêineres e pallets, os portos de todo o país recebem também equipamentos de dimensões e pesos especiais. Um exemplo são máquinas e componentes para mineradoras, reatores e transformadores para o setor de energia e equipamentos militares.

A Daniel Transportes, de Fortaleza (CE), começou há 35 anos com o transporte a granel. Em 1994, consolidou-se como operador portuário. Hoje atua principalmente nos portos de Pecém e Mucuripe, no Ceará. “A maior parte do trabalho é dentro do próprio porto, mas também transportamos muita coisa para fora, diretamente para o destino definido pelo cliente”, explica José Daniel (foto), diretor da empresa.



Segundo o empresário, o maior volume é no porto de Pecém. No primeiro semestre de 2014, segundo a Ceará Portos (Companhia de Integração Portuária do Ceará), passaram pelo porto 4,2 milhões de toneladas, alta de 89% em relação ao mesmo período do ano anterior.

A operação da empresa divide-se entre a movimentação e transporte de carga em contêineres e o de cargas indivisíveis (em pranchas, linhas de eixos etc). O segundo item representa 60% do total. Os principais embarcadores são de segmentos como siderurgia, refinarias e indústrias em geral. “Transportamos muitas peças e máquinas para construção ou ampliação de indústrias e e siderúrgicas”, diz o diretor. “No caso dos contêineres, os segmentos são muito mais diversificados.”

Sempre Volvo. Com 200 funcionários, a Daniel Transportes tem matriz em Fortaleza, filial em São Gonçalo do Amarante (CE) para atender o Porto de Pecém e um terminal próprio de movimentação de contêineres em Caucaia (CE). “A movimentação no porto de Pecém cresceu muito. Isso exige cada vez mais eficiência”, afirma José Daniel. “O terminal próprio dá mais flexibilidade.”

A empresa tem um total de 52 Volvos de 60 caminhões. “São FH, NH e também VM. Os VM trabalham principalmente dentro do porto. Já os FH geralmente são escalados para as viagens mais longas ou, em algumas situações, para movimentar cargas muito pesadas dentro do terminal portuário”, explica o empresário.

Daniel lembra que a empresa compra os caminhões da marca Volvo “desde o início de nossas atividades, há 35 anos”. E explica a razão. “A principal exigência, em nosso trabalho, é ter potência, versatilidade e capacidade de carga para qualquer operação. E isso o Volvo tem. É um caminhão que aguenta tanto o trabalho no porto como nas estradas.” ■



A força do aço

Transportadora no Espírito Santo escolhe os seminovos Viking Plus Volvo para crescer em um setor fundamental e em expansão no Brasil

Um dos setores fundamentais para a economia nacional, o mercado do aço enfrenta desafios para se manter em alta no Brasil. O principal deles é recuperar a competitividade da siderurgia nacional e retomar a rota do crescimento sustentável. Esse foi um dos temas debatidos por empresários e especialistas do segmento no 25º Congresso Brasileiro do Aço, realizado em 2014 em São Paulo. Maior participação no mercado interno e, também,

melhores condições econômicas para a exportação do produto brasileiro foram pontos apontados no evento. Das grandes usinas às empresas que manufacturam o produto, o setor tem um desafio para os próximos meses: fazer com que as estatísticas em 2015 mostrem crescimento e não queda no consumo.

A movimentação no mercado nacional não seria possível sem o apoio logístico de uma rede de transportadoras que levam para todos os cantos do país o aço – seja para ser manufacturado, seja para o cliente final.

E uma empresa criada em 2010, na região serrana do Espírito Santo, na cidade de Ibirajú, trabalha para que o

Os caminhões da Santuzzi transportam manufaturados de aço para todo o Brasil



“Nossos clientes sabem que temos Volvo em nossa frota. Os veículos

trazem segurança aos colaboradores e agilidade aos clientes.”

LUIZ ALBERTO SANTUZZI JÚNIOR,
DIRETOR COMERCIAL DA SANTUZZI TRANSPORTES

aço mantenha-se como um produto fundamental para o crescimento do Brasil. A Santuzzi Transportes foi fundada há quatro anos, mas na prática existe desde 1991, quando o proprietário, Luiz Alberto Santuzzi, começou a trabalhar como autônomo. “O nosso principal segmento é o do aço, com transporte de estrutura metálica para o cliente final”, diz Santuzzi, que hoje conta com a ajuda na empresa dos filhos Lucas e Júnior.

Os caminhões da Santuzzi percorrem todo o Brasil. Transportam manufaturados do aço (estruturas metálicas) para clientes como Cedisa, Estel, TDB Projetos e Columbia Tecnologia. É um segmento que precisa de garantia da pontualidade na entrega. Para isso, a transportadora só usa veículo confiável. E a Santuzzi percebeu logo que resolveu ampliar a sua frota que a opção com melhor custo benefício seria a compra dos caminhões Seminovos Volvo com a garantia Viking Plus.

Prontos para crescer. “Somos muito bem atendidos quando o assunto é Viking Plus. Nossos clientes sabem que temos Volvo em nossa frota. Os veículos trazem segurança aos colaboradores e agilidade aos clientes”, ressalta Júnior, diretor comercial da empresa. A Santuzzi comprou cinco FH (6x2 e 6x4) Viking Plus anos 2010 e 2011. “São veículos com garantia de procedência e com toda a assistência da Volvo”, destaca Cristiano Tadielo, regional de vendas de seminovos Volvo. Quem compra um Viking Plus também conta com lubrificação básica e cobertura do trem de força durante um ano e certificado de manutenção preventiva.

Os caminhões da Santuzzi rodam de 12 mil a 16 mil km por mês, boa parte deles transportando o aço brasileiro. A empresa espera aumentar a quilometragem. E crescer junto com a indústria do aço. Hoje usinas brasileiras operam com 70% da capacidade de produção. Segundo o Instituto do Aço do Brasil, o ideal são patamares em torno de 80%. “Nós estamos firmes para transportar toda a demanda do produto que aparecer. Para isso, temos planos de adquirir novos Viking Plus”, relata Luiz. ■

Partidas e chegadas

Infraero adquire 58 novos ônibus Volvo para operar em 11 aeroportos brasileiros. A ponte aérea Rio – São Paulo recebe reforço de 35 novas unidades



O Volvo B290R escolhido pela Mascarello para os aeroportos: chassi ideal para atender às especificações da Infraero/lata e histórico de bom relacionamento com a Volvo



Mascarello



137 VOLVO

Cada vez mais brasileiros viajam de avião. O volume de passageiros transportados aumentou vertiginosamente nas últimas décadas. Enquanto nos anos 1970 eram apenas 3 milhões dos 90 milhões de habitantes, hoje são mais de 80 milhões dos 202 milhões de brasileiros viajando a cada ano, segundo dados da Anac, a Agência Nacional de Aviação Civil.

Não é um fenômeno exclusivamente brasileiro: “As pessoas estão se conectando por via aérea em números recordes, uma verdade em todas as regiões do planeta”, diz o CEO da Iata (International Air Transport Association), Tony Tyler.

Diversos fatores contribuíram para a mudança: o crescimento do transporte aéreo de passageiros em todo o mundo, o aumento do nível de renda dos brasileiros e o aprimoramento da aviação civil, que ganhou mais competitividade após deixar a tutela do governo federal nos anos 1990. Essa liberalização seguiu uma tendência global iniciada 20 anos antes, num movimento em que o glamour dos voos caros deu lugar à gestão logística efi-

caz com companhias aéreas mais competitivas. Os voos ficaram mais populares.

De acordo com a Anac, o transporte aéreo de passageiros no país cresceu 177% nos últimos dez anos, com aumento de 29,9 milhões, em 2004, para 83 milhões de passageiros transportados em 2013.

Para fazer frente ao crescimento da demanda, o governo brasileiro iniciou, em 2012, um programa de investimentos que contempla R\$ 9,2 bilhões para a privatização dos aeroportos de Confins (MG) e Galeão (RJ), e mais R\$ 7,3 bilhões em outros 270 aeroportos regionais.

O deslocamento de passageiros dos terminais de embarque até os aviões (e vice-versa) é uma tarefa crucial para manter o bom fluxo de aeronaves e pessoas. Quando não é feito por pontes, os ônibus são responsáveis por levar e trazer os passageiros entre aeronaves e terminais, em diversos aeroportos.

Para esse trabalho, a Infraero, a Empresa Brasileira de Administração Aeroportuária, está renovando e ampliando a frota de ônibus. “A aquisição foi feita por meio de licitação. Precisamos cumprir normas de técnicas e de se-



58 novos ônibus Volvo passam a atender 11 aeroportos administrados pela Infraero, entre eles o Santos Dumont (RJ), Curitiba (PR) e Congonhas (SP)

gurança internacionais”, explica o superintendente de gestão operacional da Infraero, Antônio Erivaldo Sales.

Entre outras especificações, os ônibus devem ter piso baixo, portas antiesmagamento, giroflex, para-choques zebrados, sensor de estacionamento, câmera de ré, ar-condicionado e motor traseiro. Os veículos possuem também área interna para publicidade, uma fonte de receita que permite minimizar os custos com esse transporte, segundo o coordenador de equipamentos operacionais da Infraero, Jean Del Rio.

Chassi Volvo. A licitação foi vencida pela Mascarello, encarregador de Cascavel (PR), que incluiu os chassis Volvo em sua proposta. “Escolhemos o Volvo B290R por considerá-lo o chassi ideal para atender às especificações da Infraero/Iata. E também porque temos uma história de bom relacionamento com a Volvo, com excelentes resultados usando os chassis da marca em nossos ônibus”, afirma Jacel Antonino Duzanowski, diretor comercial da Mascarello.

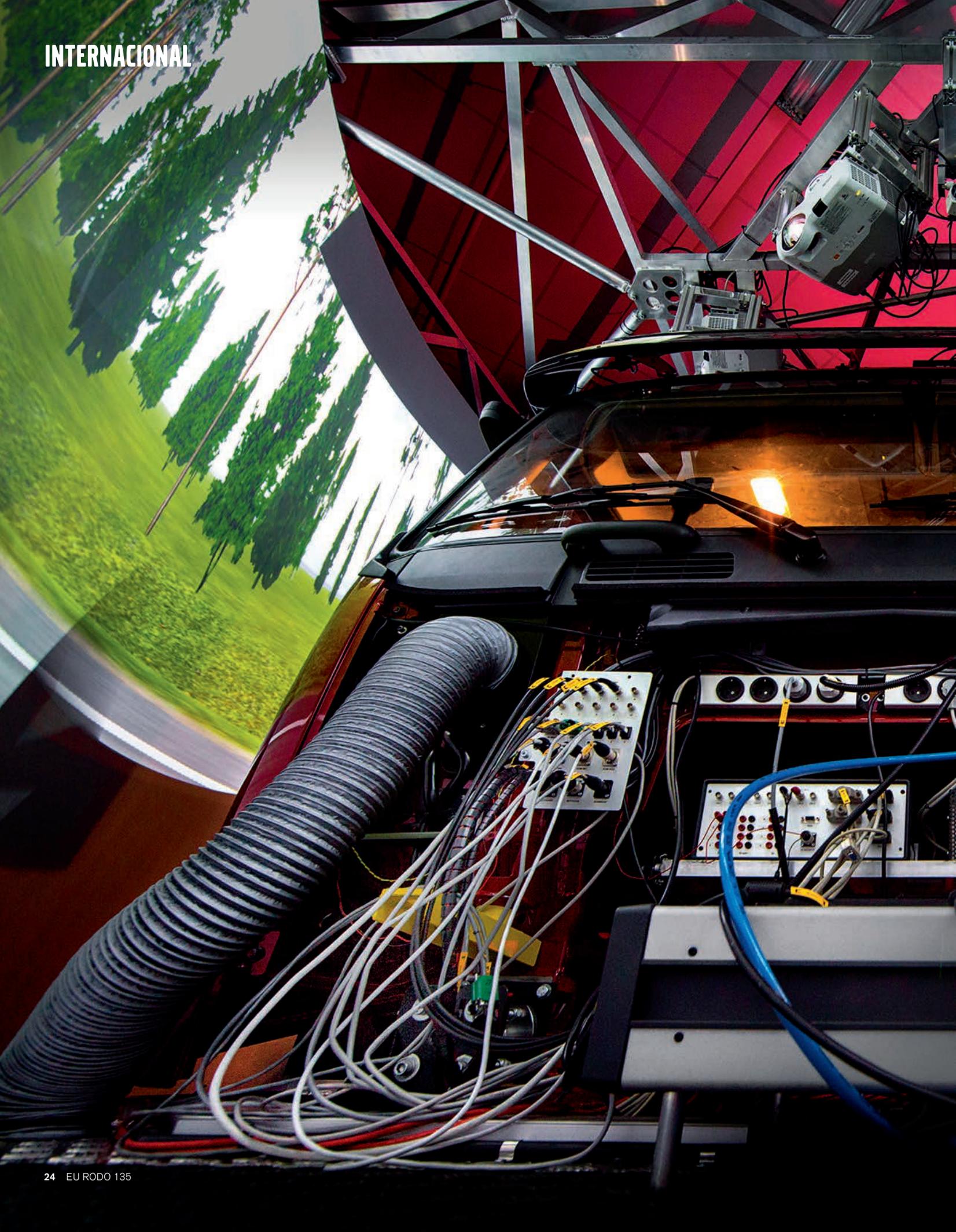
Com essa aquisição, a Infraero, que contava com frota

de 79 ônibus, passará a 127 veículos nesse tipo de trabalho, incluindo as renovações (10 unidades) e a ampliação da frota. Assim, ao todo, 58 novos ônibus Volvo B290R Mascarello passaram a atender 11 aeroportos administrados pela Infraero: Salvador (BA), Maceió (AL), Fortaleza (CE), Santos Dumont (RJ), Florianópolis (SC), Belém (PA), Porto Alegre (RS), Curitiba (PR), Cuiabá (MT), Manaus (AM) e Congonhas (SP).

Mais da metade, 35 ônibus, vão atender a ponte aérea Rio – São Paulo, 27 em Congonhas e outros 8 no aeroporto Santos Dumont, no Rio de Janeiro. “A ponte aérea é sem dúvida muito importante, uma das rotas de maior movimento do mundo”, relata Antônio Erivaldo Sales.

A ponte aérea Rio-São Paulo é a terceira rota mais movimentada do planeta, segundo a Amadeus, empresa de tecnologia que tem softwares usados por companhias aéreas de todo o mundo. Com mais de 7 milhões de passageiros transportados ao ano, perde apenas para duas rotas asiáticas: a Jeju – Seul (10 milhões de passageiros/ano), na Coreia do Sul, e Sapporo – Tóquio (8 milhões de passageiros/ano), no Japão. ■



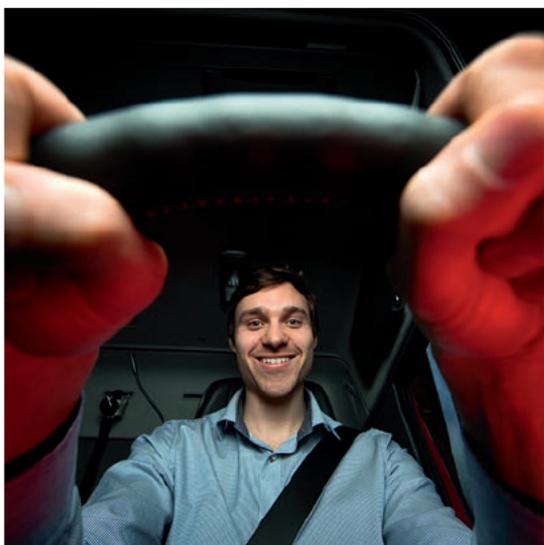




PESQUISA DE SEGURANÇA 2.0



Com um simulador de direção avançado, a Volvo pode estudar a fundo o comportamento do motorista. É assim que os melhores sistemas de segurança ativa do mundo são desenvolvidos.



Kristoffer Tagesson (superior) e Gustav Markkula (acima), trabalham incansavelmente no simulador de direção

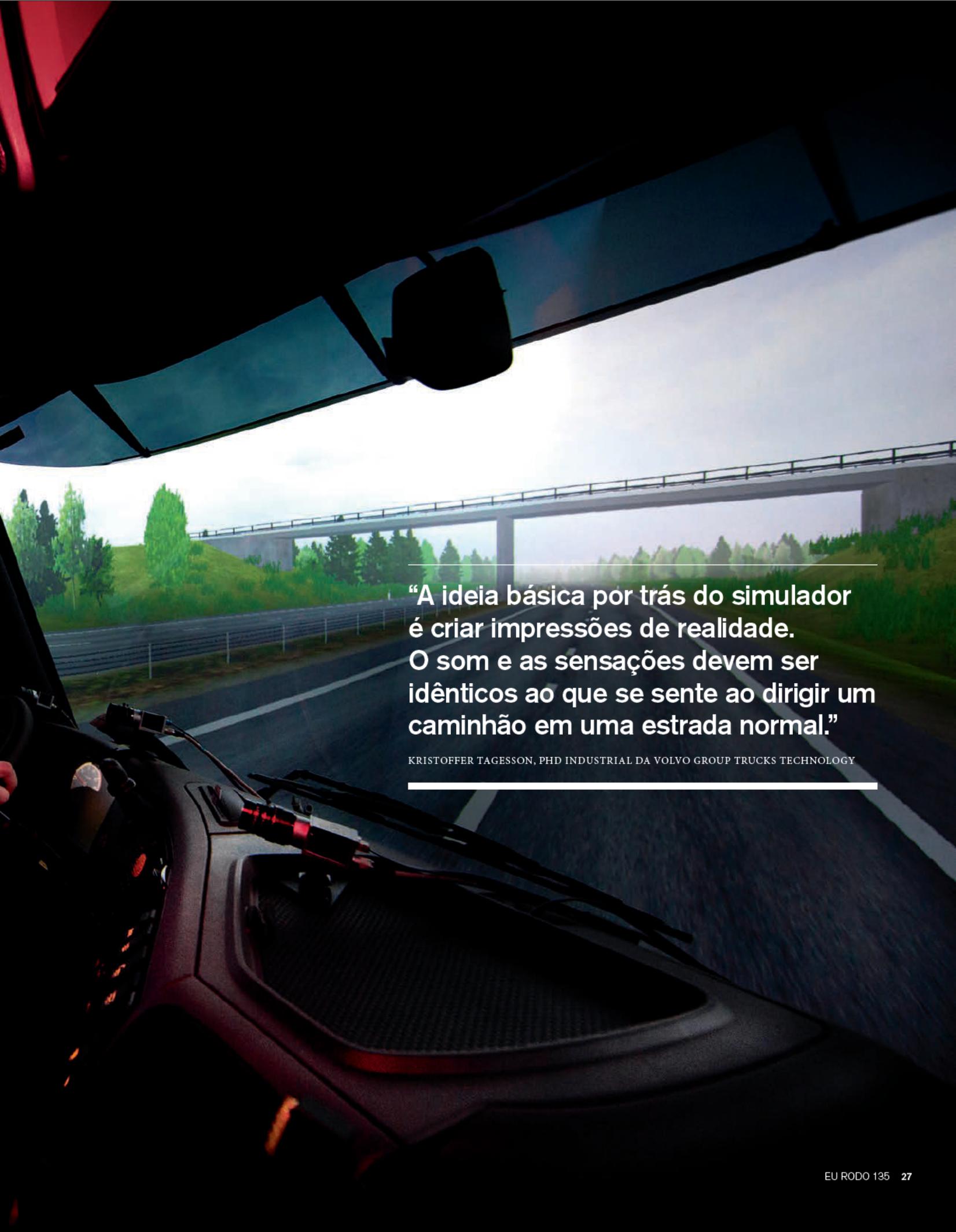
O caminhão sai da pista após fazer uma curva para a direita e acelera no trecho reto da estrada. A velocidade aumenta, as árvores passam rápido nas janelas da cabine. As vibrações da estrada irregular podem ser sentidas no corpo do motorista. Nada surpreendente, a não ser o fato de tudo que é ouvido, sentido e visto ser simulado por um computador. “A ideia básica por trás do simulador é criar impressões de realidade. O som e as sensações devem ser idênticos ao que se sente ao dirigir um caminhão em uma estrada normal”, diz Kristoffer Tagesson, PhD industrial da Volvo Trucks.

Esse simulador de direção, do VTI (Instituto Nacional Sueco de Pesquisa em Estradas e Transporte), é considerado um dos mais avançados do mundo. A pesquisa foi elaborada para desenvolver a segurança de veículos atuais e futuros. A Volvo Trucks é um dos parceiros do setor que trabalha no simulador com o objetivo de desenvolver os caminhões mais seguros do mundo.

Os testes de colisão são excelentes e acompanhá-los é uma experiência de tirar o fôlego. Eles estão entre as maneiras mais eficientes de provar a capacidade do caminhão suportar uma colisão. Mas a segurança no trânsito vai muito além de vidros e para-brisas esmagados e metal retorcido. “Em um teste de colisão, podemos ver o que acontece no momento real do impacto. Mas, e antes disso? Como saber se os sistemas de segurança ativa não distraem o motorista em uma situação crítica, em vez de realmente ajudá-lo? São perguntas como essas que estamos tentando responder com as pesquisas”, explica Kristoffer.

Ele está na sala do operador, onde vários

>



“A ideia básica por trás do simulador é criar impressões de realidade. O som e as sensações devem ser idênticos ao que se sente ao dirigir um caminhão em uma estrada normal.”

KRISTOFFER TAGESSON, PHD INDUSTRIAL DA VOLVO GROUP TRUCKS TECHNOLOGY

“Como pesquisador, é importante conhecer nossos motoristas e saber o que eles realmente pensam de nossos produtos e soluções. Acho que essa é a chave do sucesso.”

GUSTAV MARKKULA, PHD INDUSTRIAL DA VOLVO GROUP TRUCKS TECHNOLOGY

computadores registram como os motoristas dirigem, observam e se posicionam na estrada. Uma grande quantidade de informações é coletada. Uma das principais vantagens desse simulador de direção, que é um tipo de tecnologia relativamente nova, é que agora é possível incluir o motorista bem no início do desenvolvimento de novos produtos. “Antes era necessário construir tudo primeiro — estradas, veículos e sistemas de segurança — para depois fazer os testes e conferir se funcionavam na prática. Agora é possível fazer isso paralelamente”, revela Kristoffer Tagesson.

Em outras palavras, o simulador de direção permite testar novos veículos nos futuros ambientes de direção. E faz isso hoje. Peter Nilsson, outro PhD industrial da Volvo Trucks, está envolvido nesse tipo de projeto. “O trabalho que está sendo feito no desenvolvimento do veículo e da infraestrutura se baseia em uma perspectiva de longo prazo. Com esse simulador, que é capaz de reproduzir basicamente qualquer ambiente rodoviário, podemos otimizar esses desenvolvimentos juntos”, afirma.

O projeto de Peter Nilsson é chamado “Safe Corridors” e investiga maneiras de encontrar corredores seguros para composições veiculares longas, entre 27 e 34 metros. “Em 2020-2030, tenho certeza de que essas composições mais longas estarão na estrada, pois são uma alternativa sustentável. No entanto, até lá, precisamos encontrar uma maneira de facilitar a direção para o motorista, pois sabemos que a posição exata do reboque é um verdadeiro desafio”, explica.

Assim, usando um sistema de direção sofisticado, no futuro, o veículo real poderá calcular uma posição segura usando informações da estrada ao redor e de sinais de outros veículos. “A ideia é que esse sistema autônomo intervenha e assuma o controle do motorista se perceber que o veículo está fora do corredor seguro. Nosso desafio agora é descobrir como essa transferência deve ser feita, pois é importante que ela seja natural para o condutor.”

Em um experimento realizado recentemente no simulador, 20 motoristas testaram dois sistemas de direção autônomos diferentes. Eles deviam avaliar qual era o melhor. No entanto, como um motorista experiente conhece melhor do que ninguém o comportamento do veículo na estrada, Peter Nilsson também pediu que os motoristas de teste dirigissem a composição de veículo longo sem auxílio do computador. “Conseguimos registrar e analisar de modo objetivo como esses motoristas experientes conduziram um veículo de 30 metros em estradas difíceis. No futuro, poderemos usar isso como parte da documentação básica ao desenvolver corredores seguros e projetar esse sistema autônomo.”

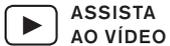
Só foi possível realizar esses testes graças à tecnologia sofisticada do simulador. Ele fica sobre dois trilhos cruzados, o que permite criar a experiência de dirigir para frente e para trás, bem como virar. A cabine do caminhão também pode se mover na vertical. Isso cria uma experiência realista, tanto nas funções de direção quanto nas vibrações do chassi.



O simulador fica sobre dois trilhos cruzados, o que permite criar a experiência de dirigir para frente e para trás, bem como virar.



No sentido horário, da parte superior: Peter Nilsson, PhD industrial da Volvo Trucks. Nove projetores são usados para criar o mundo visual de 180 graus do simulador. Um pé hexagonal embaixo da cabine reproduz os movimentos de direção e as vibrações do chassi para criar uma experiência de direção mais realista



ASSISTA
AO VÍDEO

Teste do Sistema
de Alerta de Colisão
com Frenagem de
Emergência.

[www.youtube.com/
volvotrucks](http://www.youtube.com/volvotrucks)

A cabine também está equipada com 10 câmeras e todas documentam o comportamento do motorista. Cinco estão localizadas visivelmente no para-brisa na frente do condutor. Elas usam luz infravermelha para gravar e registrar todos os movimentos dos olhos do motorista. Assim, os pesquisadores podem ver exatamente onde, quando e com que frequência ele olha para a estrada e olha para baixo, para seu telefone e GPS (sistema de navegação via satélite), por exemplo.

Cinco câmeras ficam bem escondidas na cabine, de modo que o motorista nem pensa nelas. Elas documentam tudo o que ele faz: desde manobrar o volante até os movimentos do acelerador e do pedal com os pés.

Outro projeto interessante realizado pela Volvo tem o objetivo de encontrar uma descrição matemática do comportamento do condutor, o chamado modelo de motorista. Isso será usado para avaliar os sistemas de segurança ativa.

Sistemas que já estão no mercado, como o Sistema de Alerta de Colisão com Frenagem de Emergência, têm sido testados no equipamento. Um por um, 46 motoristas ocuparam o simulador sem saber o que aconteceria enquanto eles estivessem dirigindo. Depois de guiar por 30 minutos, uma situação crítica foi simulada e o sistema de segurança foi ativado. “Desse modo, podemos ver com que rapidez o motorista responde ao aviso, como ele age com e sem o sistema e se existe alguma diferença na reação das pessoas que já têm alguma experiência com ele. Gerando esse panorama detalhado do modo como o motorista realmente se comporta, podemos identificar o potencial para melhorar nosso próprio sistema de segurança”, diz Gustav Markkula, PhD industrial responsável por esse projeto. “Como pesquisador, é importante conhecer nossos motoristas e saber o que eles realmente pensam de nossos produtos e soluções. Acho que essa é a chave do sucesso.” ■

COMO FUNCIONA:

ALERTA DE COLISÃO COM FRENAGEM DE EMERGÊNCIA

Sistema funciona em dois estágios: primeiro alerta o motorista e depois aciona a frenagem. Objetivo é diminuir riscos ou gravidade de colisões com outros veículos.

1 Unidade de Controle

Todas as informações da câmera, do radar, do caminhão e do comportamento do motorista são reunidas na Unidade de Controle. O sistema analisa essas informações, ativa o alerta e, em seguida, a frenagem, caso um acidente esteja na eminência de ocorrer.

2 Alerta visual e sonoro

Se um acidente estiver prestes a acontecer, o motorista será alertado por um sinal sonoro e uma luz vermelha que é projetada no para-brisa.

4 Outros sensores

Sensores adicionais registram informações sobre o caminhão, como velocidade e direção, e o peso total da combinação do veículo.

3 Volante e pedal

Para determinar se o motorista está ciente do provável acidente, o sistema coleta informações sobre os movimentos do volante e do pedal. Se o motorista reagir, por exemplo, girando o volante para evitar o perigo, o sistema determina que o motorista tem controle da situação e não freia automaticamente.

5 Câmera e radar

A câmera identifica a distância e o tipo de objeto à frente do caminhão. O radar mede com que velocidade o objeto à frente do veículo se move e qual a sua distância. A câmera e o radar operam em conjunto para tomar as melhores decisões em emergências.

DO ALERTA À FRENAGEM TOTAL



Aviso

Se o sistema determinar que o caminhão está em situação crítica, o motorista é alertado por uma luz de advertência projetada no para-brisas. Se não houver reação, a luz piscará e soará um alarme.



Frenagem

Se o motorista não reagir ao sinal de advertência, o veículo irá frear suavemente. A caixa I-Shift agirá automaticamente e o caminhão perderá velocidade. Agora o sistema de freios está ativo e os freios reagem rapidamente a uma frenagem de emergência.



Frenagem total

Se o motorista não conseguir reagir a tempo, o freio de serviço poderá ser ativado com força total e as luzes do freio começarão a piscar. Assim que o caminhão parar, o freio de estacionamento será acionado.

EQUIPAMENTOS

TEXTO: ADRIANA TAQUES MUSSI ENDRES FOTOS: HUMBERTO MICHALTCHUK



A carregadeira Volvo L350F em operação em uma das jazidas da Gramazini; equipamento tem capacidade para movimentar sozinho grandes blocos de pedra

Um grande negócio

Gramazini é uma das maiores empresas do país no setor de rochas ornamentais. Exporta 90% da sua produção e explora jazidas com máquinas Volvo

O Brasil, país continental, tem as mais variadas riquezas naturais. Parte importante são as rochas ornamentais, em especial o mármore e o granito, espalhados por várias regiões, mas concentrados no Espírito Santo, com pouco mais de 40 mil km² de área.

Além de principal produtor, o estado também é responsável por 80% das exportações, que seguem para países como Estados Unidos e China pelo Porto de Vitória. É no Espírito Santo que nasceu, há 22 anos, a Gramazini, empresa especializada na ex-

tração de chapas de rochas ornamentais e que hoje é uma das maiores exportadoras do país.

Quando decidiu mudar o seu ramo de atividade, de proprietário de depósito de madeira para beneficiador de rochas, João Antonio Thomazini não imaginava a dimensão que a empresa tomaria. “Sou de Cachoeiro do Itapemirim e ali só se falava em rochas. Resolvi arriscar e trabalhar nesse ramo”, conta.

Dos primeiros tempos, em que as rochas eram abertas “à mão” e o profissional que descobria o veio certo chamava-se “pixote”, muita coisa mudou. A Gramazini é hoje referência no mercado nacional e internacional. Seus 400 funcionários trabalham na indústria e na serraria de Cachoeiro do Itapemirim e de Barra do São Francisco. Para essas unidades vão as chapas de mármore e granito retiradas todos os dias de pelo menos 15 jazidas no Espírito Santo e em estados vizinhos.



A Gramazini é hoje referência no mercado nacional e internacional. Extrai chapas de mármore e granito de pelo menos 15 jazidas no Espírito Santo e em estados vizinhos

➤ A empresa cresceu, mas uma estratégia é a mesma do início. É o próprio Thomazini que participa de todo o processo produtivo. Viaja o país para descobrir novos locais de pedras ornamentais que chamem a atenção tanto dos consumidores brasileiros, responsáveis por 10% das vendas, quanto dos estrangeiros.

“Encontro as jazidas e inclusive dou nome às pedras. Investimos em maquinário, mas o olhar do dono e dos funcionários é fundamental”, diz Thomazini, que, a cada mês, vai pelo menos uma vez a todas as pedreiras.

À medida que a empresa crescia, ele percebeu que não bastava mais apenas o “pixote” para abrir os blocos de pedra. Começou a investir em carregadeiras em 1994, ano em que adquiriu uma nova, e, na sequência, comprou mais duas usadas. Em 1998, o primeiro contato com a Volvo Construction Equipment (Volvo CE) através do distribuidor Tracbel: comprou duas carregadeiras L120. “Minha vida mudou dali para a frente”, relata. “Tive um resultado muito bom. Era uma máquina que produzia mais com menos custos. Nessa época, ele já tinha pedreiras de diversos tipos de granito, como o Cinza Castelo, Ocre Itabira, Cinza Corumbá e Amarelo Capri.

O número de pedreiras crescia e Thomazini encontrou algumas também com pedras exóticas – mais raras e com maior valor no mercado internacional. Para todo esse trabalho, contava sempre com máquinas Volvo CE. Até 2011, eram oito carregadeiras L120 e quatro escavadeiras SC 240. “Oitenta por cento da minha frota nas pedreiras é Volvo”, enfatiza o empresário.



MADE IN BRAZIL

Em 2014, Thomazini adquiriu mais nove escavadeiras Volvo CE. O maquinário ajuda a empresa a manter a sua alta produção e exportação. Todos os meses, a empresa exporta, pelo Porto de Vitória, 200 contêineres de 22 toneladas cada com chapas de granito e entre 150 e 200 contêineres de 28 t a 34 t de blocos de granito. Uma participação importante em um mercado que só cresce no Brasil.

Inovação. Com a demanda do mercado externo por produto, Thomazini viu que era preciso aumentar a extração de blocos de granito das pedreiras de alta produção.

“Procuramos, junto com a Gramazini, encontrar uma máquina que se adaptasse ao tipo de mercado da empresa, com a garantia de que o produto fosse extraído com cuidado e sem danos”, observa Luciano Afonso Bisoli, consultor de vendas Tracbel. Assim, a Gramazini foi a primeira empresa de extração de rochas ornamentais do Brasil a usar em sua produção a carregadeira L350F, com capacidade para movimentar sozinha grandes blocos de granito.

A experiência com as duas primeiras L350F, que chegaram em 2012, foi tão positiva que Thomazini decidiu



“É a melhor máquina dessa linha do mercado, pelo tempo para executar o trabalho, segurança, rapidez e alta produtividade.”

JOÃO ANTONIO THOMAZINI, PROPRIETÁRIO DA GRAMAZINI, SOBRE A OPERAÇÃO EM SUAS JAZIDAS DA CARREGADEIRA L350F

adquirir mais duas máquinas, entregues em 2014. “É a melhor máquina dessa linha do mercado, pelo tempo para executar o trabalho, segurança, rapidez e alta produtividade”, ressalta.

Antes, sem a L350F, carregar 30 carretas em um dia exigia três máquinas, guincho e oito funcionários para operar o cabo de aço. Trabalho que a máquina hoje faz sozinha, apenas com o seu operador. Retira o bloco e coloca na carreta.

Mercado. Em 2014, Thomazini adquiriu mais nove escavadeiras Volvo CE. O maquinário ajuda a empresa a manter a sua alta produção e exportação. Todos os meses, a empresa exporta, pelo Porto de Vitória, 200 contêineres de 22 toneladas cada com chapas de granito e entre 150 e 200 contêineres de 28 t a 34 t de blocos de granito. Uma participação importante em um mercado que está em crescimento no Brasil.

Segundo a Abirochas (Associação Brasileira de Rochas Ornamentais), as exportações brasileiras do produto somaram, entre janeiro e setembro de 2014, US\$ 987,9 milhões, 0,88% a mais que o mesmo período do ano passado. Em volume, o setor exportou 1.981.342,7 toneladas no mesmo período.

“Se depender da nossa empresa, esse mercado vai continuar crescendo”, afirma o empresário, que agora também tem o auxílio do filho John, responsável pela área de exportações da Gramazini. Em 2015, deve começar a operar em Cachoeiro do Itapemirim a Fábrica de Fio Diamantado da empresa, produto para a máquina multifios que serra os blocos de granito. ■



Eficiência e planejamento

A Rizatti, distribuidora Ambev, entrega bebidas no sistema “just in time”. A longo prazo, o Consórcio Volvo mantém a frota sempre nova

O Brasil ocupa a terceira posição no ranking da produção mundial de cerveja, segundo a CervBrasil (Associação Brasileira da Indústria da Cerveja). A produção anual, até metade de dezembro de 2014, ultrapassou 13,2 bilhões de litros, atrás apenas da China e dos Estados Unidos. É a bebida alcoólica mais consumida no país.

Nem sempre foi assim. Nos final dos anos 60, vinhos, aguardentes e destilados eram as preferidas. E foi nesse segmento que nasceu a Rizatti Cia. Ltda., de Franca, interior de São Paulo, hoje distribuidor Ambev. “Naquele momento a cerveja não era tão popular. A



Centro de Distribuição da Rizzatti, que distribui no sistema "just in time" todas as bebidas Ambev para 27 cidades no interior paulista. Eficiência na logística é essencial para a competitividade do setor

partir dos anos 80, com o crescimento do mercado e a aquisição de uma distribuidora Skol, a empresa passou a trabalhar com o produto”, lembra Antônio César Orlandini, gerente administrativo. Hoje a empresa distribui todas as bebidas Ambev para 27 cidades no norte paulista.

A empresa trabalha no sistema de entrega *just in time*. A eficiência na logística de distribuição é essencial pra competitividade no setor. Precisão e segurança no transporte são determinantes no negócio. “O produto deve chegar rápido ao consumidor para manter o alto padrão de qualidade”, relata o administrador.

Todos os dias, 20 caminhões Volvo FH rumam até as

“O consórcio Volvo permite um planejamento muito eficiente. E os caminhões são robustos, econômicos, seguros. Superam tranquilamente um milhão de quilômetros sem abrir o motor.”

ANTÔNIO CÉSAR ORLANDINI,
GERENTE ADMINISTRATIVO DA RIZZATTI

fábricas e de lá voltam ao centro de distribuição. “Como grande parte de nossa operação logística é reversa, levamos os vasilhames até as fabricas predeterminadas e retornamos com produtos, descarregamos em nossos armazéns e à noite carregamos para entrega. De manhã tudo tem que estar pronto para a distribuição ao destino final”, conta Orlandini.

Estratégia. A proposta da Rizzatti é uma frota de caminhões com cinco anos no máximo, adquirida por meio de consórcio. Mais de 20 cotas já foram contratadas com a Volvo Financial Services para cumprir a estratégia. “O consórcio Volvo permite um planejamento muito eficiente”, afirma o administrador da empresa. “E os caminhões são robustos, econômicos, seguros. Superam tranquilamente um milhão de quilômetros sem abrir o motor.”

Há 21 anos, o Consórcio Volvo é uma das principais ferramentas para o planejamento e a renovação da frota dos clientes da marca. Também uma opção eficaz para quem quer adquirir o primeiro caminhão. “Somos uma administradora que oferece cotas de consórcio sempre vinculadas a um produto Volvo. Nossas taxas de administração são as mais baixas do mercado, o que possibilita ao cliente uma parcela que cabe em seu orçamento, com a segurança e solidez da marca Volvo”, afirma Adriano Merigli, diretor da Volvo Financial Services.

Em toda sua história, o Consórcio Volvo negociou mais de 44 mil e supera 24 mil cotas contempladas. Hoje são 300 a 400 participantes por grupo e prazos de pagamento de até 100 meses. As cartas de crédito vão de R\$ 80 mil a R\$ 680 mil. O consorciado paga 0,5% do valor do crédito até a contemplação. Isso significa uma parcela muito baixa e perfeita para o fluxo de caixa da empresa. Nenhum outro consórcio tem condição igual. ■

Caravana Siga Bem termina com a definição do “Caminhoneiro do Ano”

Vencedor ganhou um Volvo FH 540, modelo 2015



O vencedor do “Caminhoneiro do Ano”, Fábio Luiz Schimitz, comemora: “Estou sonhando”

Caravana Siga Bem

Depois de oito meses rodando pelas estradas do Brasil, chegou ao fim a edição 2014/2015 da Caravana Siga Bem, patrocinada pela Volvo. Foram 95 cidades e 28 mil quilômetros percorridos, levando informações e serviços aos caminhoneiros, como testes de saúde, atividades culturais e palestras educativas. Na última parada, na fábrica da Volvo em Curitiba (PR), aconteceu a final do concurso “Caminhoneiro do Ano”, disputado entre 17 mil motoristas, que passaram por etapas classificatórias ao longo de toda a campanha. Vinte e quatro motoristas de todo o país participaram da rodada final, com provas práticas e teóricas. Eles responderam a testes de conhecimentos gerais sobre o Código Nacional de Trânsito, Mecânica, Comportamento Seguro e Cidadania, fizeram testes de direção econômica e segura.

O vencedor foi Fábio Luiz Schimitz, de Gaspar (SC). “Todos participam do concurso com o mesmo objetivo. Desta vez eu ganhei. Parece que estou sonhando, ainda não consigo acreditar”, comemora. Schimitz conta que pegou gosto pela profissão com o pai, e que começou a dirigir caminhão quando serviu o Exército. Atualmente trabalha numa transportadora de têxteis na região do Vale do Itajaí (SC). O segundo lugar ficou com o também catarinense Ruy Hermes Gobbi, residente da cidade de São José, que ganhou um Renault Clio. O terceiro colocado foi o mineiro Gustavo Costa Santana, de Belo Horizonte, que levou uma moto Honda.

Volvo entrega 50 ônibus para Porto Alegre

São 15 articulados e 35 convencionais, adquiridos pela Companhia Carris Porto-alegrense em uma licitação pública



Além dos chassis para ampliação e renovação de frota da capital gaúcha, a venda inclui ainda um pacote de manutenção e atendimento exclusivo para garantir a alta disponibilidade dos veículos. “Temos profissionais especializados que atendem exclusivamente a Carris dentro da sua garagem, além de uma infraestrutura móvel que garante a qualidade e a agilidade no atendimento”, revela Joel Beckenkamp, diretor da Dipesul, concessionária Volvo da região.

Os veículos são equipados com o Gerenciador de Frotas da Volvo, que vai oferecer à Carris um raio X completo da operação dos ônibus. O sistema oferece dados como média de consumo, tempo de marcha lenta, quantidade e tempo de paradas, e ve-

locidade por veículo e por motorista. “São informações que vão permitir ao operador corrigir falhas, adequar e melhorar o desempenho do veículo para cada trajeto”, explica Euclides Castro, gerente de ônibus urbanos da Volvo Bus Latin America. O sistema também possui um código de falhas, composto por um conjunto com mais de 40 sensores que monitoram a saúde do veículo e emitem sinais de alerta quando há desgaste em alguma peça. “Com essas informações, podemos atuar preventivamente e garantir altíssima disponibilidade”, destaca Beckenkamp.

Fotos Arquivos Volvo



Volvo é a mais sustentável do setor automotivo

Pela primeira vez uma empresa do setor recebe o prêmio concedido pelo Guia Exame de Sustentabilidade. Dimensão ambiental pela gestão em eficiência energética foi destaque



“Esse reconhecimento deixa claro os resultados alcançados com o modelo de gestão por excelência adotado pela Volvo e que reflete diretamente na sustentabilidade do negócio como um todo”, afirma Carlos Morassutti, vice-presidente de RH e assuntos corporativos do Grupo Volvo América Latina.

“Um prêmio como este traz também uma responsabilidade grande, de continuarmos inovando em todos os processos e frentes de sustentabilidade da empresa para prosseguirmos como uma referência em práticas de gestão econômica, social e ambiental”, completa.

Em dez anos, a Volvo reduziu em 63% o consumo de energia necessário para a produção de um veículo e em 48,5% as emissões de gás carbônico. Para atingir esse resultado, foram adotadas medidas como o aproveitamento do calor gerado pelas máquinas de usinagem de motores para esquentar a água dos chuveiros dos vestiários, instalação de inversores de frequência para o desligamento de máquinas que não estão em uso, melhorias no sistema de iluminação, reciclagem de resíduos sólidos, entre outras. A empresa também obteve boa pontuação na dimensão social, com programas voltados à mobilização da sociedade para a segurança de trânsito e ações envolvendo a comunidade do entorno da fábrica.

A escolha das empresas que integram o Guia Exame de Sustentabilidade é baseada em uma metodologia elaborada pelo Centro de Estudos em Sustentabilidade (GVces), da Fundação Getúlio Vargas de São Paulo. Em 2014, mais de 200 companhias preencheram o questionário.

Em 2014, a Volvo foi eleita também, pela quinta vez, a melhor para trabalhar do setor automotivo, de acordo com pesquisa realizada pela revista Você S/A, da Editora Abril.



A equipe da Volvo e o troféu de empresa mais sustentável do setor automotivo

Por você, o melhor Volvo de todos os tempos.



A cada nova conquista, surge um novo desafio. E, para fazer mais e melhor, a Volvo teve que superar a própria Volvo. Porque uma inovação só é boa para a Volvo quando melhora a vida dos motoristas, a rentabilidade dos empresários e o meio ambiente. O resultado dessa busca incessante é a Nova Linha Volvo. Os caminhões mais produtivos, disponíveis, econômicos, seguros e conectados que a Volvo já fez. E a Volvo fez por você. Saiba mais em www.volvoporce.com.br.

NOVA LINHA VOLVO

Volvo Caminhões. Acelerando o futuro



EURODO



PUBLICAÇÃO DO GRUPO VOLVO AMÉRICA LATINA • 2015 • ANO XXX • Nº 135

Conforto em terra firme

Investimentos em infraestrutura trazem mais conforto no embarque de passageiros em grandes aeroportos do Brasil



Crescimento sustentável

Rede de concessionárias Volvo investe na ampliação e modernização de sua estrutura. Ainda em 2015 serão mais de 100 casas.



Sem pedras no caminho

A complexa operação de extração e transporte de rochas ornamentais, um trabalho que exige equipamentos robustos e de alta capacidade



VOLVO HÍBRIDO. PRODUTIVIDADE COM MENOS IMPACTO AMBIENTAL.

C/14C

PRATIQUE A MATEMÁTICA VOLVO

Todos juntos fazem um trânsito melhor.



Pense em um veículo com tecnologia inteligente que, em pleno funcionamento, muda sozinho sua fonte de energia. Você deve ter pensado no Volvo Híbrido, que utiliza diesel e eletricidade, o que subtrai 35% do consumo de combustível e 50% da emissão de poluentes, além de ser mais silencioso nas arrancadas.



@bus

FAÇA AS CONTAS. UM VOLVO SOMA PRODUTIVIDADE AO SEU NEGÓCIO.

ÔNIBUS VOLVO. QUALIDADE DE VIDA NO TRANSPORTE

www.volvo.com.br/onibus



EURODO



PUBLICAÇÃO DO GRUPO VOLVO AMÉRICA LATINA • 2015 • ANO XXX • Nº 135

Sem pedras no caminho

A complexa operação de extração e transporte de rochas ornamentais, um trabalho que exige equipamentos robustos e de alta capacidade



Crescimento sustentável

Rede de concessionárias Volvo investe na ampliação e modernização de sua estrutura. Ainda em 2015 serão mais de 100 casas.



Conforto em terra firme

Investimentos em infraestrutura trazem mais conforto no embarque de passageiros em grandes aeroportos do Brasil

VOLVO. A EVOLUÇÃO EM ESCAVADEIRAS.

G/PAC



A nova série D de escavadeiras Volvo com o novo sistema hidráulico gerenciado eletronicamente deixa o equipamento mais potente e produtivo. O inovador “Modo ECO”, uma exclusividade Volvo, torna o equipamento mais econômico em até 10% que a série anterior,

garantindo a mesma produtividade. O novo painel de informações em LCD, que possui todas as informações vitais da máquina, é de fácil leitura e aumenta o conforto do operador. Para completar, a nova série D oferece um sistema de gerenciamento completo que permite configurar e armazenar até 20 implementos hidráulicos diferentes de dentro da cabine.

www.volvoce.com



VolvoCELAM



@VolvoCEGlobal



facebook.com/volvocebrasil

Volvo Construction Equipment

