

Volvo

Eu Roddo

PUBLICAÇÃO DA VOLVO DO BRASIL VEÍCULOS LTDA. ◆ 2000 ◆ ANO XV ◆ Nº 90

Oficina
Móvel Volvo: o
concessionário
mais perto
do cliente

Expresso
Araçatuba entra
no novo milênio
com caminhões FM

Vinho chileno
viaja em
caminhões Volvo

**B10R: o rodoviário
que faltava**

O RECONHECIMENTO VEIO COMO A NOSSA PREOCUP



O SEU SUCESSO É O NOSSO COMPROMISSO.

A VOLVO FEZ BONITO NO III PRÊMIO NTC FORNECEDORES DO TRANSPORTE, REALIZADO PELA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DO TRANSPORTE DE CARGAS, QUE DESTACOU AS MELHORES EMPRESAS DO ANO 2000. ELA CONQUISTOU O PRÊMIO DE MELHOR MONTADORA DE CAMINHÕES

AÇÃO COM O SEU SUCESSO: EM DOSE DUPLA.



III PRÊMIO NTC FORNECEDORES DO TRANSPORTE 2000
CATEGORIA
MONTADORAS DE CAMINHÕES PESADOS E EXTRAPESADOS

PESADOS E EXTRAPESADOS E O DE MELHOR FORNECEDOR. É MAIS UMA PROVA DE QUE A VOLVO ESTÁ NO CAMINHO CERTO, LEVANDO SEGURANÇA, QUALIDADE E BONS NEGÓCIOS A QUEM VIVE DO TRANSPORTE.

VOLVO

9
Catarinense
renova frota com
40 novos Volvos

10
Concha y Toro: o
delicado
transporte de
vinho no Chile

12
Vocal celebra
20 anos em
grande estilo

28
Belo Horizonte:
primeira cidade
a usar o B7R
piso baixo

30
O mais
completo
manual de
superestruturas
na Internet

31
Leasing
Operacional:
alternativa para
os frotistas

32
Volvo On Line

34
Cartas



Revista editada
pela Volvo do Brasil
Veículos Ltda.

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

Editor Executivo:
Solange Fusco

Editor
Responsável:
Valter Viapiana
(MTB 3418/13/29)

Redação:
Luiz Carlos Beraldo
e Valtier Viapiana
Projeto Gráfico:
Saulo Kozel Teixeira

Foto de capa:
Ito Cornelsen

Diagramação e
Editoração:
Tempo Integral
Editora Ltda.

Fotolitos:
Newlaser

Impressão:
Posigraf

Tiragem:
30.000 exemplares

Filiada à Aberje



B10R: o ônibus que o mercado quer

Volvo lança o B10R: esbanjando conforto e desempenho, ele é a mais nova alternativa com alta competitividade para conquistar o maior segmento do mercado de rodoviários do país.

Pág. 6

Penta no Recife: Ecomariner



Criatividade e competência: a Ecomariner, de Recife, desenvolve e produz lanchas com tecnologia nacional, encontrando na Volvo Penta um parceiro ideal para os produtos que estão conquistando um dos maiores pólos náuticos do país.

Pág. 24

Parts e Action Service na Argentina



Volvo Parts já tem Centro de Distribuição na Argentina, onde os clientes também já podem contar com os serviços do Volvo Action Service.

Pág. 26

VCE na região do calcário do PR



Produtores de calcário do Paraná – um dos maiores pólos do país – descobrem as vantagens de utilizar produtos da Volvo Construction Equipment South America, como a carregadeira L120D e o caminhão articulado A35D.

Pág. 14

Peter Karlsten: novo presidente da Volvo do Brasil em 2001

O sueco Peter Karlsten será o novo presidente da Volvo do Brasil, a partir de primeiro de janeiro de 2001, assumindo a posição deixada por Ulf Selvin, que passa a comandar o processo de pré-fusão entre a Volvo e a Renault, na Europa. A mudança foi anunciada em meados de outubro, pelo presidente mundial da Volvo Truck Corporation, Tryggve Sthen, quando o "board" de diretores mundiais do Grupo Volvo esteve visitando o Brasil.

O novo presidente já chega ao país com sotaque brasileiro pois, apesar de estar deixando a presidência da unidade de automação da Asea Brown Boveri, na Suécia, para assumir o novo cargo na Volvo, já morou no Brasil vários anos, é casado com uma brasileira e fala nosso idioma, além de conhecer o mercado brasileiro.

Ulf Selvin: Volvo-Renault

Com a recente aprovação do acordo entre as divisões de caminhões da Volvo e Renault, pela Comissão Européia, o atual presidente da Volvo do Brasil, Ulf Selvin, profundo conhecedor dos negócios da marca na Europa, está sendo transferido para se dedicar em tempo integral ao projeto de integração entre Volvo, Renault e Mack, no qual já vinha trabalhando desde o anúncio da aquisição. Para isso, uma nova organização de caminhões deverá ser criada na Europa.

Para ele, sua trajetória no Brasil, de março de 1998 a dezembro de 2000, foi uma experiência de grande valor: "Desenvolvemos aqui uma base para os negócios da Volvo na América do Sul e consolidamos nossa posição como uma empresa voltada para o fornecimento de soluções para o transporte".

Selvin foi um dos grandes



lto Cornelisen

Peter Karlsten, será o novo presidente da Volvo do Brasil a partir de 2001

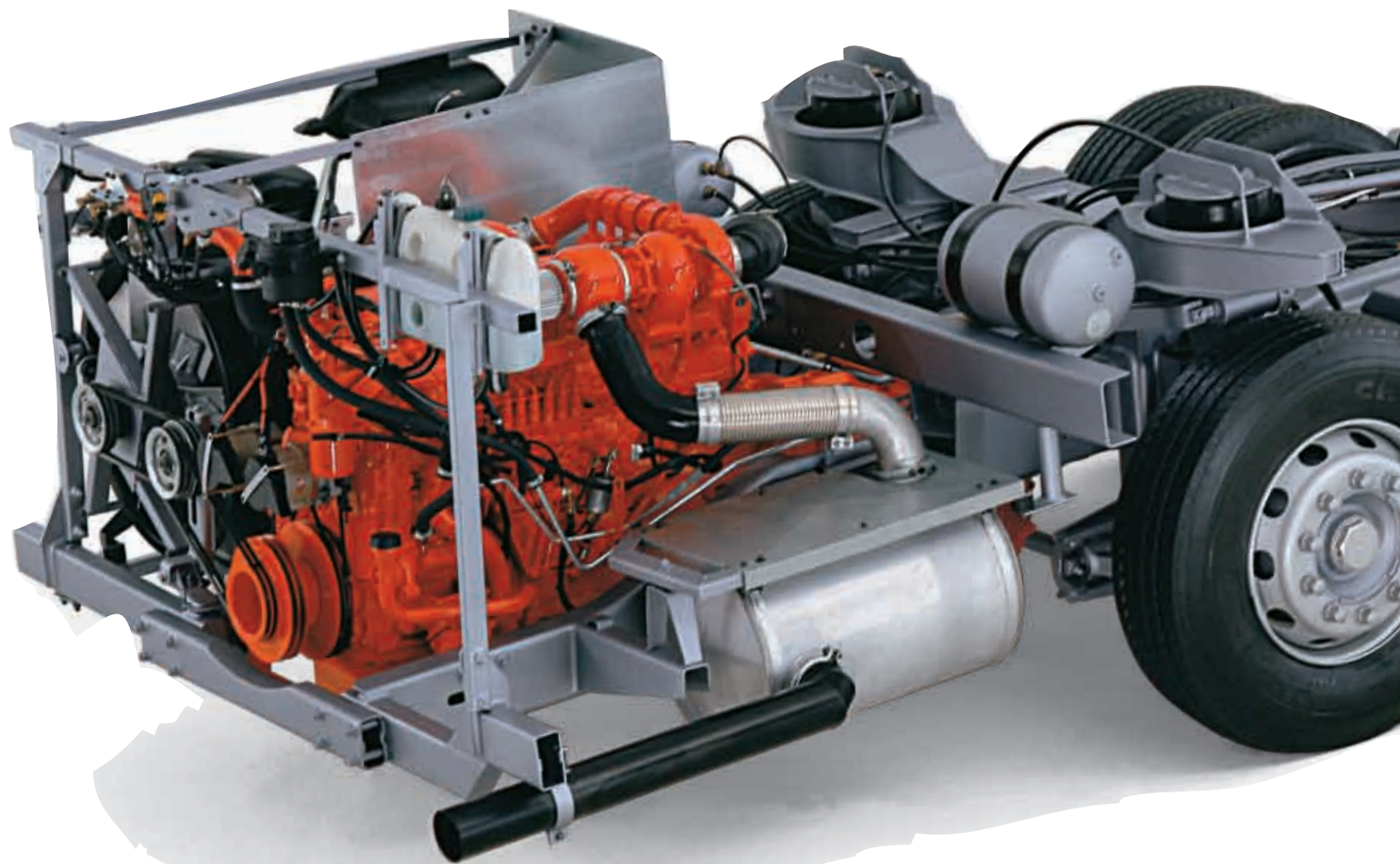
responsáveis pela transformação da Volvo do Brasil, que deixou de ser um fabricante regional, atendendo somente a América do Sul, para suprir também mercados mais exigentes, como o europeu, por exemplo. Comandou, entre outros empreendimentos, a construção de uma nova fábrica de motores e uma moderna unidade de usinagem de blocos de motores. O conjunto de investimentos realizados na fábrica de Curitiba lhe asseguram condições para competir em mercados como Europa, África e Austrália, tanto com produtos completos como com componentes ou produtos semi-acabados.

Acordo aprovado

Após um período de grande expectativa, a Comissão Européia aprovou o acordo entre Volvo e Renault. A aliança entre as duas marcas deverá resultar no maior fabricante de caminhões pesados da Europa e o segundo maior do mundo. Pelo acordo, a Volvo troca 15% de suas ações por 100% das ações da divisão de caminhões da Renault, que engloba os caminhões pesados da própria Renault e também os famosos Mack, americanos. Juntas, a Volvo e a Renault têm uma participação de mercado de 28% na Europa e 24% nos Estados Unidos. As três marcas – Volvo, Renault e Mack – serão mantidas separadas em suas redes de distribuição. ♦

B10R

O rodoviário que faltava no mercado



Volvo lança B10R, com motor traseiro de 360cv, que promete conquistar o maior segmento do mercado brasileiro de rodoviários e incrementar

Ele chegou sem alarde, no segundo semestre deste ano, e já está confirmando a preferência dos clientes. É o B10R, o novo ônibus Volvo com motor traseiro, que estréia no mercado oferecendo o que há de mais avançado em tecnologia para veícu-

los de transporte rodoviário de passageiros, nas versões 4x2 e 6x2.

“O lançamento do B10R é mais uma iniciativa da Volvo no sentido de atender as necessidades dos clientes brasileiros, sul-americanos e de outros mercados”, explica Oswaldo Schmitt, Diretor de Ônibus para a América do Sul.

Atendendo o mercado

“Só o mercado brasileiro, para esta categoria de veículo, são cerca de 2.000 unidades anuais”, informa o

Gerente de Vendas de Ônibus para o mercado doméstico, **Bernardo Fedalto**. “E o B10R tem as características que o mercado deseja: alta performance, eficiência, durabilidade, confiabilidade, além, naturalmente, de elevado nível de conforto para passageiros e motorista. Em resumo, é um veículo com elevado valor agregado”, conclui.

Irmão caçula do B10M, o novo lançamento da Volvo, o B10R, incorpora as mesmas características de resistência e durabilidade, conforto e segurança, mas contempla outros opcionais, além do motor tra-

pedal do freio (opcional).

Há duas opções para caixas de câmbio: a ZF S6-1550, manual, totalmente sincronizada, de seis marchas à frente e uma à ré; ou a G8-EGS, manual, com comando eletro-pneumático (Easy Gear Shift), com oito marchas à frente e uma à ré.



clientes, que agora podem escolher a posição do motor entre os eixos (B10M) ou no balanço traseiro (B10R).

Características técnicas

O B10R possui o motor vertical D10A, de 360 cv, EDC – Electronic Diesel Control – com controle eletrônico da injeção de combustível, seis cilindros em linha, turboalimentado e intercooler. Possui níveis de emissões reduzidos, atendendo as normas de regulamentação ambiental Conama IV e Euro II. O freio motor é pneumático, tipo êmbolo flutuante, com acionamento no pé ou no

O eixo dianteiro, fabricado em aço especial e tratado termicamente, é em perfil “I”, e possui cubos lubrificadas a óleo, para maior facilidade de manutenção e maior durabilidade. O eixo traseiro é o RAEV85, de redução simples, largamente conhecido e aprovado pelo mercado por sua resistência, durabilidade e baixo nível de ruído, e pode ser especificado com duas opções de relação de transmissão, conforme o tipo de operação predominante do cliente. A embreagem é servo-assistida hidraulicamente, com especificações diferentes para cada tipo de caixa de câmbio.

A direção é do tipo hidráulica integral, com amortecedor de direção, e o volante pode ser ajustado em inclinação e altura, em cinco posições diferentes, com variação de 120 mm de altura, para maior conforto do motorista.

Motorista sem estresse

Tantos avanços, de motor, câmbio, embreagem e direção resultam em mais conforto e melhor dirigibilidade para o motorista, o que se traduz em mais segurança para os passageiros: se o motorista trabalha descansado, estará sempre mais atento e em melhores condições de reagir a eventuais situações de risco provocadas pelo trânsito, durante as viagens.

E, ao falar em segurança, vale lembrar que o sistema de freios é o mesmo do B10M, cujas lonas possuem a maior área de frenagem entre os veículos do mercado, o que resulta em maior eficiência e mais durabilidade – as lonas dianteiras possuem 203,2 mm de largura e as traseiras, 254,0 mm, com área total de frenagem de 6.860 cm² na versão 4x2 e 10.670 cm² na versão 6x2. Opcionalmente, o B10R pode ser equipado com “freio” retarder (eletromagnético ou hidráulico), freios ABS e rodas de alumínio.



O novo B10R com motor eletrônico traseiro de 360 cavalos é a mais nova opção para o mercado de rodoviários

Conforto para passageiros

O elevado nível de conforto e segurança para os passageiros é obtido, entre outros fatores, pela suspensão inteiramente a ar, com câmaras de ar do tipo fole, conjugadas a amortecedores de dupla ação, posicionados nas laterais externas das longarinas e controladas por válvulas pneumáticas, uma no eixo dianteiro e duas no eixo traseiro. Todos os eixos possuem barras estabilizadoras e de reação, assegurando maior estabilidade do veículo em curvas, por exemplo. Opcionalmente, a suspensão pode ter regulagem de nível para mais 50 mm e alívio de carga no terceiro eixo, que possui suspensão independente.

Para o cliente, uma das grandes vantagens do B10R é a comunidade de componentes, tanto em relação ao B10M como em relação ao B12R, o que significa menores custos com estoques de peças, nas empresas rodoviárias, cuja maioria prefere trabalhar com oficinas próprias. Também nos concessionários isto representa maior disponibilidade de peças de reposição, conferindo maior disponibilidade dos veículos.

O nível de aceitação do B10R



Assis Marcos Gurgalz,
diretor da Eucatur

pode ser avaliado pela sua comercialização: mais de 50 unidades já foram vendidas em diferentes regiões do país. Entre as empresas que já estão usando o B10R destacam-se a Eucatur, de Cascavel, a Util, de Belo Horizonte, a Ouro Branco, de Londrina, e diversas outras empresas como a Camurujipe, de Salvador, a Ava de Americana e a Garcia, de Londrina.

O novo ônibus B10R tem futuro assegurado não apenas no mercado brasileiro, onde já provou ser extremamente competitivo, mas também promete conquistar outros países da América do Sul. "O lançamento do B10R incrementa nossas possibilidades em países como a Argentina, em que acabamos de ingressar, por corresponder às

especificações da legislação local, além de diversos outros países onde nossa presença vem crescendo significativamente, como é o caso dos países da América Central e Caribe", observa o Gerente de Exportação de Ônibus para a América Latina, Ayrton Amaral.

Conforto e resistência

A Eucatur, de Cascavel, foi uma das primeiras empresas a testar um protótipo do B10R, que já está rodando há mais de cinco meses na linha Curitiba-Cascavel-Porto Velho. Os resultados foram tão positivos que a empresa já decidiu pela compra de 30 unidades. "Os motoristas e passageiros elogiam muito o veículo, que tem ótimo desempenho na estrada e excelente nível de conforto", informa o supervisor de tráfego da empresa, Luiz César Paiva. Com ar-condicionado e poltronas espaçosas para maior conforto dos passageiros em viagens longas, o B10R tem demonstrado ser um veículo "muito resistente, pois nesses quase seis meses não apresentou nenhum problema nesta linha, que exige muito dos carros", acrescenta. ◆

Uma viagem a bordo da Catarinense

Mantendo sua frota com idade média de cinco anos, a Auto Viação Catarinense, de Blumenau-SC, investe em novos veículos da marca, comprando 40 novos ônibus e introduzindo no mercado os primeiros chassis Volvo com quatro eixos.



Fotos: Ito Cornelien

tados para cada área de atuação, seguindo rigorosamente os planos de manutenção preventiva recomendados pelo fabricante.

Com 850 funcionários, a empresa faz 8.500 viagens mensais com seus 306 ônibus, que percorrem 2,5 milhões de km para transportar 600 mil passageiros. São nada menos do que 850 partidas diárias de rodoviárias distribuídas nos estados do Sul, Sudeste (São Paulo) e Mercosul (Paraguai). Além de passageiros, a empresa também atua no transporte de cargas e fretamento de turismo.

Qualidade

Segurança, modernização e qualidade nos serviços sempre foram pontos fortes da Catarinense, que atualmente está ampliando o processo de informatização, principalmente na emissão eletrônica de bilhetes, interligando em rede cerca de 200 pontos de vendas e agências de passagens. Em Blumenau, Florianópolis, Joaçaba e Curitiba, os passageiros podem dispor de confortáveis Salas Vips para aguardar o embarque assistindo TV, ouvindo música, em confortável ambiente climatizado.

Em processo para certificação ISO, a empresa já instituiu círculos de controle de qualidade e programa de qualidade total. Há mais de um ano seus usuários dispõem de um Serviço de Atendimento ao Cliente – SAC, através de discagem direta gratuita para o telefone 0800 470 470. Outra opção de comunicação dos clientes com a empresa são as cartas-respostas, que podem ser retiradas em qualquer uma de suas agências e enviadas pelo correio, com postagem já paga. ◆

A Auto Viação Catarinense, de Blumenau-SC, acaba de ampliar sua frota com mais 40 novos ônibus Volvo, totalizando 146 veículos da marca na frota. A principal novidade desta nova aquisição é o primeiro chassi Volvo 8x2 produzido no país, para atender alguns segmentos de atuação da empresa em que emprega veículos *double-deck* (de dois andares).

Pela praia

Uma das mais antigas empresas de transporte rodoviário de passageiros do país, a Catarinense é detentora de uma história de pioneirismo e tradição em qualidade. Sua primeira linha, iniciada em 1928, era a ligação entre Blumenau e Florianópolis, feita duas vezes por semana com as antigas jardineiras que venciam heroicamente as estradas de barro da época. Mais tarde, em uma empreitada ousada, criou a li-



Heinz Kumm Junior,
diretor da Catarinense

gação rodoviária de Santa Catarina com Porto Alegre, que só podia ser feita nos períodos de maré baixa, pois o caminho percorrido era a areia das praias dos dois estados.

Em Blumenau, onde tem sua matriz, a empresa possui uma oficina completa onde faz toda a manutenção dos veículos, desde pintura, controle e substituição de pneus, reparos mecânicos e até consertos nos estofamentos e revestimentos internos dos ônibus. Para isso, mantém uma equipe de profissionais capaci-



O delicado transporte de vinho no Chile

A Viña Concha y Toro, do Chile, introduz novo e apurado sistema de transporte de vinho, elegendo o FH12 como o caminhão ideal para renovar a frota, após rigorosa avaliação de 11 marcas.

Mais do que especializado, o transporte de vinho é uma verdadeira arte, como sua própria produção, que exige cuidado especial, desde o plantio das uvas até a entrega do produto final ao consumidor. E não é sem razão que os vinhos chilenos são cotados entre os melhores do mundo: além de reunir condições ideais de clima, altitude e qualidade de matérias primas, os produtores locais esmeram-se nos mínimos detalhes para realizar sua tarefa de acordo com a vontade de Baco, o deus grego do vinho.

Este é o caso, por exemplo, da Viña Concha y Toro, da cidade de Pirque, nos arredores de Santiago, onde toda a

produção é envasada em garrafas. Já o seu vinho mais popular é embalado em caixas TetraPack, na cidade de Lontue, a 200 km da capital. A Concha y Toro conta com oito grandes fazendas de vinhas próprias, mas também compra uvas de sete outras fazendas de terceiros, num raio de 1000 quilômetros da matriz.

Segredos

Como em toda arte de produção de bebidas, o segredo da qualidade é guardado "a sete chaves", mas podemos ter uma idéia do cuidado dos produtores a partir do processo revelado até o ponto em que foi possível acompanhá-lo, pela reportagem de Eu Rodo: ali são produzidos os mais diversos tipos de vinhos, com inúmeras variações de sabor e aroma de dar água na boca dos mais exigentes enólogos. De cada uma das



fazendas, a cada safra, são separados os tipos de vinho que são levados para diversas bodegas, para serem misturados entre si, de acordo com critérios só conhecidos pelos detentores

dos segredos desta arte. Destas pequenas misturas, chega-se ao vinho ideal para cada tipo oferecido ao mercado, dos mais suaves aos mais estimulantes ao paladar e à degustação.

Da mesma forma que conduz sua produção, a Concha y Toro encara com extremo cuidado o transporte dos 12 milhões e 500 mil litros de vinho que são movimentados pela frota de 23 caminhões que rodam até 10 mil km/mês passando por diversas bodegas a cada 260 km, até chegar à mais distante delas, a 1019 km de Santiago.

Nova frota

Em constante processo de moder-

nização e qualificação de sua frota, a empresa já conta com 13 veículos Volvo. Atualmente, está desenvolvendo um rigoroso processo de seleção dos caminhões para renovação completa da frota, fazendo uma avaliação criteriosa das 11 marcas importadas pelo Chile, entre as quais, naturalmente, os Volvo produzidos no Brasil.

Matias Lavin Cruz, chefe de transportes da Concha y Toro coordena esta seleção que leva em conta 19 itens como potência, capacidade do freio motor, intercooler, computador de bordo, injeção eletrônica, nível de conforto para o motorista e também para a preciosa carga. Para cada um dos 19 itens é atribuída uma pontuação que pode variar de 1 a 100 e, após computados todos os resultados, chega-se ao caminhão ideal. Após a classificação final de sete veículos de diversas marcas, apenas dois restaram para a decisão final, e o FH12 revelou ser o mais completo, atendendo às rigorosas exigências de Matias.

As quatro primeiras unidades desta nova frota foram entregues no segundo semestre deste ano, e outras quatro devem chegar no início de 2001. O projeto da empresa prevê a renovação de toda a frota num período de seis anos, envolvendo um arrojado apelo de marketing, com pintura das cabines em cor especial, dourada-avermelhada, e tanques adesivados com fotografias dos produtos da empresa.

Cuidados

O padrão estético externo dá uma idéia do cuidado técnico com a frota, cujos cavalos-mecânicos (6x2) são dotados de quinta roda especialmente equipada com um sistema anti-choque, com componentes de borracha para evitar trepidações e solavancos. Os semi-reboques tanques também são especiais: com temperatura interna controlada, possuem termômetros em cada um dos três compartimentos de 5, 10 e 15 mil litros, e também um sistema de auto-lavagem que evita qualquer possibilidade de contaminação ou mistura indevida.

Os motoristas recebem treinamento rigoroso e conhecem em detalhes a forma de conduzir a preciosa carga: sem movimentos bruscos ou solavancos, em baixa velocidade nas estradas não pavimentadas. Passar em buracos? Nem pensar! "Nossos motoristas, que já se orgulham de sua atividade altamente especializada, agora estão ainda mais felizes, com os novos caminhões que são de extremo conforto para eles e ideais para o nosso tipo de transporte", revela Matias Lavin Cruz. ◆

Holanda,
Bélgica,
Alemanha,
França e
Suíça são os
novos
mercados do
NH brasileiro

Silvio Aurichio



Depois do Brasil, NH conquista a Europa

*Volvo exporta os primeiros
100 caminhões NH para a Europa e
volumes tendem a crescer*

Com o embarque dos primeiros 40 NH para a Europa, a Volvo do Brasil dá início a um projeto que prevê vendas de 400 unidades anuais desse tipo de veículo para o mercado europeu. Os veículos embarcados no Porto de Paranaguá em 18 de outubro já estavam vendidos para clientes da Holanda, Bélgica, Alemanha, França e Suíça.

"A introdução dos NH na Europa mostra que estamos preparados para

competir fortemente nos mercados mais exigentes, e é resultado dos elevados investimentos que temos feito ao longo dos últimos anos. Construímos uma fábrica de cabines, uma nova fábrica de motores e ampliamos a linha de montagem para produzir caminhões para o século 21", declara o presidente da Volvo do Brasil, Ulf Selvin, lembrando que a empresa investiu cerca de US\$ 300 milhões, nos últimos anos, sendo US\$ 85 milhões só no desenvolvimento dos caminhões NH.

A moderna tecnologia, design arrojado, elevado nível de conforto, segurança, disponibilidade do NH produzido e comercializado no Brasil, são as principais características que o tornaram um sucesso na Europa.

Marrocos

Mas a Europa não é o único mercado fora da América do Sul onde os caminhões Volvo estão conquistando mercado. Desde o final de 1999, a Volvo do Brasil já vendeu estes caminhões também para o Marrocos. Ao contrário dos caminhões vendidos para a Europa, que são entregues completos, os veículos exportados para a África embarcam pré-montados e são finalizados em uma linha de montagem especialmente construída no Marrocos. ◆

Embarque
no Porto:
conquistando
novas
fronteiras



Silvio Aurichio

Vocal comemora 20 anos

Vocal reúne clientes e amigos na mais importante comemoração de sua história: 20 anos de conquistas na cidade que é o maior mercado de veículos da América do Sul



Ao comemorar 20 anos, em 2000, a Vocal Comércio de Veículos, concessionário Volvo em São Paulo, contabiliza um balanço respeitável: mais de 9.000 caminhões e 2.600 ônibus da marca Volvo, vendidos neste período, através de suas cinco unidades – São Paulo, Campinas, Porto Ferreira, Caçapava e Cubatão. Atualmente é o primeiro concessionário em volume de vendas no Brasil, contando com mais de 5.000 clientes cadastrados.

Ao longo desses 20 anos, cresceu em todos os aspectos: em participação de mercado, em número de clientes, em número de casas e abrangência geográfica: sua área de atuação engloba a Grande São Paulo (39 municípios), Vale do Paraíba, Litoral Sul, bem como sua terra de origem, Campinas e região. E continua crescendo: em novembro, inaugurou nova casa na Rodovia Régis Bittencourt, dentro do novo conceito de oficinas móveis (veja matéria na Pág. 16), e planeja inaugurar outras duas novas filiais de serviços em Guarulhos e ABCD paulista, no primeiro trimestre de 2001.

História

Fundada em 1980, em Campinas,

Fotos Ito Cornelisen



David Feffer, entrega homenagem ao presidente da Volvo, Ulf Selvin, na festa dos 20 anos da Vocal

logo após o início de atividades da Volvo no Brasil, a Vocal Comércio de Veículos Ltda. é um dos mais antigos concessionários da marca no país. A Vocal São Paulo foi criada em 1982, e passou a ser matriz. Foi responsável pela introdução de diversas inovações tanto em serviços como em produtos: lançou, na capital paulista, os ônibus articulados e os biarticulados. Em 1991 começou a operar também na comercialização de automóveis Volvo, área em que também vem crescendo: já conta com três lojas, devendo inaugurar outras seis até o final do próximo ano.

“Temos como principais trunfos a fidelidade de nossos clientes, obtida com o apoio de uma equipe de funcionários vencedores, como a atual, que se acostumou a trabalhar diante da forte concorrência na cidade onde

ficam as fábricas de duas outras grandes marcas”, afirma o seu Diretor, Marcos Burani.

E-commerce

Ligada nos tempos modernos, tem seu site na Internet, mas não é só para “fazer presença” na rede, não. Quem digitar www.vocal.com.br em seu browser vai logo se surpreendendo com o ronco dos motores Volvo para, em seguida, ser convidado a participar do e-commerce, comprando seu veículo. Tem opções de escolha: caminhões, ônibus, automóveis, de todos os modelos. Mas a “viagem” do internauta/cliente pode se prolongar, agradavelmente: se seu veículo estiver em manutenção, na Vocal, ele pode acompanhar o estágio dos trabalhos na oficina, passo a passo. Comprar peças? Por que não? Basta navegar.

Enquanto Você Espera

Para tornar mais proveitoso o tempo em que os motoristas aguardam a manutenção dos seus veículos, a Vocal oferece o programa “Enquanto Você Espera”, com salas de jogos, lanches, almoço, sala de motoristas com TV a cabo, revistas do setor de transportes e de lazer, entre outros serviços, como o “Vocal Informa”, que fornece boletins atualizados via Internet sobre as condições de trânsito nas principais vias de São Paulo e região, bem como convênios de assistência médica e opções de lazer na Capital.

Organizações Feffer

A Vocal é uma empresa das Organizações Feffer, cujo carro-chefe é a Cia. Suzano de Papel e Celulose – pioneira na produção de papel e celulose a partir do eucalipto – que também atua nos setores de reflorestamento, petroquímico e de mercado de capitais. “A Vocal é uma empresa com vida própria, completamente independente, que consolidou sua presença no mercado com muita garra e graças ao suporte da Volvo, que desfruta de uma imagem sólida e do respeito dos seus clientes em todo o mundo. Através da Vocal, temos um contato importante com esta cultura extremamente ética da marca, voltada para a qualidade e a valorização do elemento humano. Temos orgulho de estarmos associados à Volvo e procuramos disseminar seus valores e sua cultura em toda nossa organização”, afirma o Diretor Executivo David Feffer.

FH12 420 Top Class, o eleito pelos campeões da Endurance

Quem acompanha as competições de Fórmula 1, certamente já viu os poderosos caminhões que acompanham cada equipe, como verdadeira base de apoio de pilotos, engenheiros e mecânicos especializados.

No Brasil, uma das categorias que mais vem despertando interesse do público, recentemente, é a Fórmula Endurance, que começa a assumir ares de Fórmula 1, tal é o cuidado e elevado padrão técnico desenvolvido pelos competidores.

O profissionalismo da equipe patrocinada pelo Beach Park, de Fortaleza, Maceió, é um caso típico: com carro de construção própria, o Próton BP-7, com motor BMW de 220 hp, o time liderado por Haroldo Scipião está em primeiro lugar no Campeonato Brasileiro de Endurance. O veículo é pilotado por Aivaldo Pinho e Vitor Meira, que prometem encerrar a temporada com a vitória, em dezembro.

Divulgação



Optando sempre pelo que há de melhor, em termos de tecnologia de apoio, a equipe elegeu o FH12 420 Top Class para tracionar o semi-reboque que conduz todos os equipamentos de competição, recursos de última geração necessários para cada etapa da competição, bem como escritório para piloto e patrocinadores – e o poderoso bólido “Próton”, naturalmente.

“Além de conforto para o moto-

rista, que percorre praticamente todo o país, ao longo do campeonato, durante o ano todo, necessitamos de toda segurança possível para transportar o carro e os equipamentos de última geração, motivo pelo qual escolhemos logo o que há de melhor em termos de caminhão, após ouvir opiniões de outras equipes que já utilizam o Volvo FH12”, explica Haroldo Scipião. ♦

Praça da Vela: atração no SP Boat Show

Este ano a São Paulo Boat, maior exposição indoor de barcos e produtos náuticos da América Sul, contou com um atrativo especial: a Praça da Vela Volvo Ocean Race. O evento, realizado no Expo Center

Norte, no início de outubro, inovou desta vez com este espaço especialmente dedicado a embarcações a vela que, com localização estratégica, no centro de exposições, tornou-se um verdadeiro ponto de encontro dos amantes e admiradores desse esporte.

A área total da Praça da Vela era de 550 m², tendo o estande da Volvo Ocean Race localizado no centro, com área de 50 m². Em torno dele, outros dez estandes reuniam estaleiros, importadores, veleiros e lojas especializadas em produtos para barcos à vela. A praça foi mais uma iniciativa dos organizadores da Volvo Ocean Race para

divulgar o evento no Brasil, cujo site já pode ser acessado via internet pelo endereço www.volvoceanrace.org

Maior competição náutica de todos os tempos, a Volvo Ocean Race terá largada em Southampton, na Inglaterra, em 23 de setembro de 2001, percorrendo nove portos em nove pernas de competição, terminando em Kiel, Alemanha, em 9 de junho de 2002. A chegada ao Brasil, na Marina da Glória, em 19 de fevereiro de 2002, deverá ser um grande evento para a cidade do Rio de Janeiro “cuja prefeitura está bastante engajada na organização mundial da regata, para dar ao evento a magnitude que ele merece, como fator de exposição não apenas do Rio, mas de todo o nosso país, na mídia de todo o mundo”, observa Solange Fusco, Gerente de Comunicação Corporativa da Volvo do Brasil. ♦



Revista Náutica

L120D e A35D no Pólo do Calcário do PR



Com a recente venda de novos equipamentos para a região de exploração de calcário do Paraná, a Volvo Construction Equipment South America dá um importante passo no sentido de iniciar um processo de penetração neste mercado, que tem grande potencial para carregadeiras, escavadeiras e caminhões articulados, entre outros produtos da marca.

As cidades de Almirante Tamandaré, Rio Branco do Sul, e Colombo, ao Norte de Curitiba, formam um dos maiores pólos produtores de calcário do país, utilizado tanto na produção de cal para construção civil como correção de solo, na agricultura. Ali se concentra uma jazida com potencial avaliado para exploração contínua para mais pelo menos 40 anos a céu aberto, além da possibilidade de exploração subterrânea.

Produto ideal

“A Link, concessionário local, nos trouxe uma unidade da carregadeira L120D para experimentarmos”, lembra Francisco Renato Cavalle, da Tancal, acrescentando que “não foi necessário muito tempo de testes para percebermos que se tratava do produto ideal para nossas necessidades”

A fábrica da Tancal em Colombo tem capacidade para processar 1000 toneladas diárias de matéria prima e explora a área conhecida como Baccitava, que fica a 10 quilômetros da cidade. A operação da escavadeira L120D consiste em extrair o calcário bruto do pé-de-rocha e carregá-lo nos caminhões que o transportam até a fábrica.

“É a primeira máquina Volvo desse tipo que estamos comprando, mas é fácil perceber que se trata de um equipamento bem mais moderno do que os demais do mercado. É todo monitorado por um computador que mostra se o operador não está trabalhando bem e compensa suas eventuais falhas”, resume Francisco Renato Cavalle, destacando que se trata da carregadeira com “a



“É a primeira máquina Volvo desse tipo que estamos comprando, mas é fácil perceber que se trata de um equipamento bem mais moderno do que os demais do mercado”

Francisco Renato Cavalle



Fotos: Joel Rocha

tecnologia mais avançada do mercado perfeita para nosso tipo de trabalho, devido às suas dimensões, sua capacidade e sua agilidade”.

Seu grau de satisfação com a marca pode ser avaliado pela opção, também, por caminhões Volvo para sua transportadora, a Transtam: “Estamos adquirindo um Volvo através do consórcio, para nossa transportadora”, revela o empresário.

Tradição

“A região produtora de calcário e calfino do Paraná tem empresas de tradição, que estão operando há mais de 30 anos e conhecem esse tipo de trabalho como ninguém”, observa Afrânio Bordinassi, Diretor da Link, revenda da Volvo Equipment Construction South America em Curitiba. “São diversas empresas que trabalham de forma muito unida, buscando os melhores níveis de eficiência, e a colocação destas primeiras unidades representa uma grande conquista para nós, pois estamos certos de que eles vão obter os melhores resultados com os produtos Volvo”, conclui.

A Itacolombo Ind. e Comércio

de Minérios, optou pela compra de um caminhão articulado A35C para o difícil transporte de calcário da área de extração até a fábrica. A distância não é grande – cerca de 1000 metros – mas o desafio maior é vencer os 220 metros de altura que separam a área de extração da unidade de produção da empresa. E o articulado Volvo já mostrou que não teme trabalho duro: um A25C emprestado pela Link, a título de demonstração, deu conta do recado, enquanto a fábrica se preparava para entregar seu “irmão maior”, o A35C que, infelizmente, ainda não havia sido entregue quando a equipe de Eu Rodo esteve na região.

“Trabalha por dois”

Utilizando o A25C durante um mês e meio, a Itacolombo concluiu ser o veículo ideal para a tarefa “pelo desempenho, produção, rapidez de descarga e também pela assistência técnica, em Curitiba”, segundo o diretor Riolando Fransolino. A empresa, que movimenta 800 toneladas diárias, utiliza vários caminhões, mas está convencida de que os articulados Volvo apresentam a melhor relação custo-benefício: “Produzindo 30 mil toneladas/mês, o Volvo A25C substitui dois caminhões convencionais. E com o A35C vou poder fazer o mesmo trabalho que três caminhões da frota antiga”, avalia o diretor. “Esta economia pode ser multiplicada por vários fatores como combustível, pneus, motoristas, manutenção, etc, o que significa ganho de eficiência e produtividade”, conclui o empresário. ♦

VCE cresce no Brasil e América do Sul

As vendas de produtos da Volvo Construction Equipment South America vêm apresentando crescimento tanto no mercado brasileiro como na América do Sul e Central, segundo o presidente Yoshio Kawakami. O mercado brasileiro, que representa 68% das vendas em 2000, cresceu 16,2%, de janeiro a setembro deste ano, comparado ao mesmo período do ano passado, quando foram vendidas 457 unidades. Outros países da América do Sul e Central absorveram 169 unidades da marca, ou seja, 35% mais que no mesmo período do ano passado.

Kawakami explica este desempenho positivo da Volvo Construction Equipment como resultado de uma série de fatores, a começar com diversas mudanças ocorridas na companhia desde 1998, quando absorveu as marcas Samsung e Champion e, mais recentemente, a centralização da administração da empresa na Volvo do Brasil, em Curitiba, operando junto às demais divisões da companhia, com maior sinergia.

Também foram decisivos os novos lançamentos apresentados durante o ano 2000, como as novas carregadeiras da série D, no início do ano, e a consolidação das escavadeiras Volvo junto aos clientes. “Oferecemos produtos e serviços de qualidade. Oferecemos soluções ao negócio do cliente, e ele percebe logo isso”, avalia Yoshio Kawakami.



Oficina Móvel Volvo: o concessionário que vai até o cliente

Com estrutura modular à base de containeres, pode ser facilmente montada onde quer que haja grande concentração de caminhões, para oferecer suporte logístico e assistência técnica aos clientes da marca – é a revolucionária Oficina Móvel Volvo.

A primeira unidade-piloto da Oficina Móvel Volvo desenvolvida pela Volvo, na Suécia, e lançada pioneiramente no Brasil, já está em pleno funcionamento. Trata-se da mais nova filial da Vocal, localizada no quilômetro 294 da rodovia Régis Biten-court, que liga São Paulo a Curitiba – um ponto estratégico, a 9 km do novo anel rodoviário que vai desviar todo o tráfego de caminhões do centro para a periferia da Grande São Paulo.

Além de introduzir um novo conceito em atendimento ao cliente, o Concessionário Móvel permitirá uma rápida expansão dos pontos de vendas e serviços. Mais do que isto, as Oficinas Móveis Volvo deverão se

constituir em importante ponto de apoio logístico aos transportadores de todo o Brasil e países da América do Sul. A unidade-piloto da Vocal foi totalmente importada ao custo de US\$ 200 mil, mas espera-se que com sua nacionalização este valor não ultrapasse os US\$ 80 mil.

Módulos em containeres

A Oficina Móvel Volvo é composta de quatro containeres de 20 pés e dois de 40 pés, dentro dos quais são transportados todos os componentes necessários para se montar uma unidade básica de atendimento, como um verdadeiro concessionário da marca. Bastam três ca-

minhões para transportar cada Oficina, que pode ser montada e colocada em operação em apenas 30 dias, enquanto um concessionário convencional (fixo), com estrutura mínima, leva pelo menos três meses para ser construído – e não pode mais ser removido. O projeto é concebido para durar aproximadamente 20 anos.

Uma vez descarregados, os containeres de 20 pés formam os quatro alicerces básicos da Oficina Móvel Volvo. De seu interior saem as estruturas que formarão as paredes, teto, etc, para a construção do módulo. Os dois containeres de 40 pés constituem o “departamento” de peças. As unidades de 20 pés, ao mesmo tempo em que servem de “alicerce” para a edificação, abrigam instalações como oficinas, vestiários, escritório, etc.

Assistência Técnica

Cada unidade da Oficina Móvel montada pela Volvo ocupa área de 1000 m², contendo instalações

completas para atendimento de vendas e, principalmente, assistência técnica a caminhões Volvo: possui quatro boxes de serviços – podendo chegar até 12 –, amplo estoque de peças e todo ferramental necessário para diagnóstico e manutenção preventiva ou corretiva. Dentro do conceito de oferecer soluções de transporte completas para os clientes, as oficinas móveis podem, no futuro, oferecer suporte a implementos como carrocerias e semi-reboques.

Fotos Marcos ????????



Dentro de cada container funcionam áreas da oficina, como estoque de peças, escritórios, ferramentaria, lubrificação, etc

“A Oficina Móvel é mais uma proposta, entre as diversas alternativas apresentadas pela Volvo ao mercado, de oferecer um pacote de serviços sem igual a nossos clientes” explica Luiz Alberto de Castro Wille, diretor de Desenvolvimento de Negócios e Concessionários da Volvo. O novo conceito conta com o apoio da Abravo – Associação Brasileira dos Revendedores Volvo. Os planos da marca são de criar 20 Oficinas Móveis no Brasil já em 2001, que devem chegar a 100 em dois anos, atendendo inclusive outros países da América do Sul.

“A oficina móvel é o mais revolucionário modelo de atendimento aos clientes do Brasil, atendendo as necessidades do mercado e levando o concessionário até os clientes”, afirma Nilton Meira, diretor de Marketing Caminhões da Volvo do Brasil.

Novas tendências

Segundo Wille, o sistema de distribuição da Volvo vai mudar radicalmente para uma maneira diferente de vender: “Vamos passar a vender mais pacotes de serviços, junto com os produtos. Serviços como treinamento, assistência técnica, suporte em gestão de sistemas de transporte para o cliente, etc. Vamos

praticar um marketing mais forte, em que a vida do veículo seja acompanhada de perto pela rede, para que possa oferecer serviços mais específicos. Em resumo, gerar valor para o cliente”.

“O cliente deste novo século não quer mais comprar apenas o caminhão, quer uma assessoria em transporte. Então, o nível de atendimento é que conta. Na Inglaterra, por exemplo, 70% das vendas de caminhões já saem com planos de manutenção pré-contratados. E os produtos financeiros já estão acompanhando a mesma tendência, contemplando estes recursos”, explica o diretor.

Apoio logístico

Entre as principais vantagens, as Oficinas Móveis apresentam como característica mobilidade e maior agilidade no atendimento ao cliente. Podem ser desmontadas, transportadas e montadas rapidamente, atendendo diferentes pontos durante o ano, conforme as necessidades dos clientes identificadas pelos concessionários: colheita de cana e exportação de grãos, nos portos durante a safra de grãos, ou os períodos de duração de grandes construções, nos canteiros de obras ou, ainda, áreas de mineração, só para citar alguns

exemplos. Podem ser instalados em cidades/regiões onde se verifique crescimento da economia e da demanda por transporte

“Além de evitar que os clientes fiquem expostos aos riscos do mercado paralelo de peças e serviços, as Oficinas Móveis têm como principal vantagem o apoio à logística de transporte, cada vez mais importante para os transportadores, que buscam níveis crescentes de eficiência e qualidade no atendimento a seus clientes”, observa Luiz Alberto de Castro Wille.

Novos parceiros

Para conferir mais agilidade à expansão da rede de concessionários Volvo, uma das ferramentas utilizadas poderá ser a terceirização, pelos concessionários, dos serviços oferecidos nas Oficinas Móveis de atendimento. “Ao mesmo tempo em que passamos a ter uma estrutura administrativa mais enxuta, em nossa rede, estaremos sempre abertos a novas parcerias com empreendedores dispostos a fazer parte de nossa organização”, observa Luiz Alberto de Castro Wille.

Nesse sentido, proprietários de postos de combustível, entre outros, podem ampliar sua receita através da instalação de uma Oficina Móvel. Para o cliente, além da vantagem de poder contar com um ponto de atendimento mais próximo, haverá a garantia de ser atendido por profissionais treinados pela fábrica, usando ferramental apropriado e peças genuínas, com garantia Volvo. ♦

Brasil 500 anos

Salvador, Bahia: tudo começou aqui



Décio Barros,
diretor da Santana



Santana comprou 15 B7R e mais quatro B12B: luxo e requinte para o turismo na Bahia

*Primeira capital do país,
Salvador conquista e encanta todos
que a visitam, com sua riqueza
cultural, variedade de opções de
lazer, alimentação típica e
arquitetura ímpar.*



A Turim comprou, em 2000,
11 novos B7R, para o
transporte de fretamento. O
empresário Epifânio Carneiro
Filho acredita na marca e está
lançando o B10R para a
Volvo na Bahia



Roupa leve, de preferência short, bermuda e camiseta, calçados confortáveis, uma máquina fotográfica, protetor solar, mesmo no inverno, um mapa turístico da cidade e espírito descontraído. Este é o "kit" básico para quem pretende conhecer Salvador, a capital baiana que, além de seus incontáveis atrativos, orgulha-se de ser a primeira cidade brasileira, onde o Brasil começou.

Prosperidade

Fundada em 29 de março de 1549, Salvador foi a primeira capital do Brasil e palco dos acontecimentos mais marcantes dos primeiros três séculos de nossa história colonial. Em 1º de novembro de 1501, a primeira expedição de reconhecimento da terra descoberta por Pedro Álvares Cabral deparou-se com uma grande e bela baía – batizada de Baía de Todos os Santos pelo navegador Américo Vespúcio, pela data da descoberta. Logo tornou-se uma referência dos navegadores, passando a ser um dos



Empresa Santa Maria/Catuense
Transportes Rodoviários adquiriu dois
ônibus B7R

portos mais movimentados no continente americano e prosperou inicialmente com a exportação do açúcar produzido nos engenhos do Recôncavo Baiano e depois do comércio entre a Colônia e Portugal. A condição de capital brasileira durou até 1763, quando a sede do Vice-Reino foi transferida para o Rio de Janeiro.

Mas Salvador continuou sendo uma espécie de sede cultural e histórica do país, detentora, até os dias de hoje, de uma riqueza de informações e monumentos culturais que cativam turistas brasileiros e

estrangeiros de toda parte do mundo. Seu conjunto arquitetônico colonial possui o título de “Patrimônio Histórico e Artístico da Humanidade” conferido pela ONU. São fortes, igrejas e museus, além de outras edificações, que deslumbram o visitante, principalmente devido ao contraste com a moderna arquitetura atual, com características muito próprias da cidade.

Praias, comidas típicas...

Sua orla se estende por mais de 50 quilômetros, com praias para todos os gostos: para um simples passeio, para surfistas, para os namorados, para apreciadores de arquitetura colonial... E as comidas típicas? Moqueca, xinxim de galinha, sara-patel, bobó de camarão, carne de sol com pirão, sem falar no tabuleiro da baiana, que tem: acarajé (o mais famoso), vatapá, caruru, abará, bolinho de estudante e as famosas cocadas. Ir a Salvador e não comer um acarajé ou vatapá é como ir a Roma e não ver o Papa.

O Mercado Modelo, o Elevador Lacerda que separa a cidade alta da cidade baixa, a Praia do Forte, o dique do Tororó, o Jardim dos Namorados e o imperdível passeio pela Barra desde o Cristo, passando pelo Farol da Barra, Forte de Santa Maria até o Porto da Barra, são algumas das opções mais recomendadas. Mas não resista ao artesanato local, rico em beleza e detalhes.

E festas!

Para quem quer festas, não existe lugar melhor: em Salvador comemora-se – e como! – nada menos do que 28 datas, que vão de ja-

neiro a dezembro, incluindo, naturalmente, um dos melhores carnavais do mundo. Só para mencionar algumas: o primeiro dia do ano é dia da Festa de Boa Viagem; em 2 de fevereiro tem a Festa de Iemanjá, em fevereiro ou março, o Carnaval; em março o aniversário da fundação da cidade; em abril começam as festas religiosas, como a Procissão de Ramos e a Paixão de Cristo com a Procissão do Senhor Morto, na Sexta Feira Santa; em maio comemora-se o padroeiro da cidade, São Francisco Xavier; em junho tem a Festa do Divino Espírito Santo e as famosas festas juninas, de Santo Antônio, São João e São Pedro; em julho, a independência da Bahia... e por aí afora, sem faltar um mês, há sempre o que comemorar. Em novembro, tem o Dia da Baiana (25); e em dezembro há mais seis festas, começando com a Festa dos Pescadores (de 2 a 5) e terminando com as festas natalinas.

Salvador também tem o candomblé, o sincretismo religioso, que demanda um dicionário à parte para entender o conjunto de palavras exóticas que enriquecem nosso vocabulário: Oxumaré, Oxóssi, Xangô, Iansã, Oxum, Obá, Omolú, Nanã, Ossaim, Iemanjá, Oxalá, Ifá... cada um com significado especial, literal e espiritualmente.

E as celebridades baianas? Talvez seja melhor nem citar nenhuma, para não cometer injustiça com outras. Mas não dá pra resistir a Jorge Amado, Zélia Gattai, Caetano, Gal, Gil, e a turma da Axé Music, Olodum, etc. Os outros que nos desculpem. ♦



“Temos orgulho da RD Transportes, que cresceu com os Volvo. Começamos em junho de 95 com 14 ônibus de 14 anos, e hoje temos 40 ônibus com idade média de 2,2 anos, dos quais 17 são Volvo, número que tende a aumentar”

Rivalino Wagner Cardoso e Dimas da Silva,
diretores da RD Transportes

Presença Volvo cresce

A presença da Volvo no mercado de ônibus de Salvador vem crescendo substancialmente, sendo hoje a marca líder em rodoviários pesados, com 68% de participação neste segmento.

Visando oferecer o máximo em conforto e segurança a seus passageiros, as empresas locais têm investido fortemente na marca, como é o caso da Empresa de Transportes Santana São Paulo Ltda., que opera no segmento rodoviário. Só este ano, a Santana comprou 15 novos B7R.

E a RD Transportes Rodoviários (ex-RD Turismo) comprou 10 B12B durante o ano, e pretende continuar investindo na marca. Mais que isso, seus proprietários, Dimas José da Silva e Rivalino Wagner Cardoso são verdadeiros entusiastas da marca, recomendando-a para outras empresas que, durante 2000, somaram 58 unidades adquiridas (veja ao lado).

“Temos orgulho da RD Transportes, que cresceu com os Volvo. Começamos em junho de 95 com 14 ônibus de 14 anos, e hoje temos 40 ônibus com idade média de 2,2 anos, dos quais 17 são Volvo, número que tende a aumentar”, revela o diretor Rivalino Wagner Cardoso, completando: “Nossos clientes gostam, nós gostamos e recomendamos para outras empresas”.

Detalhe: a Volvo Serviços Financeiros, com financiamentos e com o Consórcio Nacional Volvo tiveram participação decisiva nos negócios com os clientes de Salvador, este ano, segundo o concessionário local.



Camurujipe: 13 novos B7R e um B10R Volvo para maior conforto aos usuários de ônibus de Salvador

Costa Teixeira: o sucesso anda junto com a modernidade

De empregados a empresários, os irmãos Costa Teixeira traçam sua rota de sucesso no ramo de transportes, optando por tecnologia avançada e logística apurada, contando com clientes respeitáveis e uma invejável frota de FH e NH12.

Irmãos Teixeira: "Crescer com segurança e com a melhor tecnologia do mercado"

Cláudio J. Costa Teixeira, engenheiro florestal, trabalhava no setor florestal da fábrica de papel e celulose da Klabin, em Telêmaco Borba, no interior do Paraná, mas tinha uma ambição maior: ter seu próprio negócio. Como bom funcionário, soube acumular experiência e bom relacionamento dentro da empresa para concretizar seu sonho começando pela prestação de serviços para a própria Klabin.

Em 1985, deixou de ser empregado para criar a Costa Teixeira Transportes Ltda. em sociedade com seus dois irmãos – Gilberto Costa Teixeira e Gilmar Costa Teixeira – para ser uma das transportadoras que até hoje atendem a demanda de transporte do conhecido grupo industrial, que tem mais de uma dezena de unidades de produção em diversos estados como Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Pernambuco.

“Desde o começo, fizemos questão de trabalhar com veículos de reco-

nhecida qualidade e, como fazemos até hoje, experimentamos sempre as três marcas mais tradicionais, entre os pesados”, lembra Cláudio, hoje diretor da próspera Costa Teixeira Transportes: conta com frota própria de 58 conjuntos cavalo-carreta, 51 dos quais Volvo e 7 de outras duas marcas, e outros 20 semi-reboques cuja operação terceiriza com motoristas agregados, donos de seus próprios caminhões.

A maior parte de seus semi-reboques é do tipo carga-seca, mas ultimamente vem investindo em carretas tipo sider, “mais adequadas aos sistemas de logística e cargas atualmente empregados, e que também funcionam como um outdoor móvel da empresa”, segundo ele. Quanto aos caminhões, tem investido no que há de melhor no mercado: não perde um lançamento da Volvo: começou com os XH, partiu para os EDC e foi um dos primeiros a comprar os FH12, ainda importados. Ultimamente, vem comprando NH e FH 380, sendo suas últimas aquisições nos últimos dois meses, de cinco unidades.

A filosofia de seus diretores Gilberto e Cláudio é “crescer com segurança, baixo nível de endividamento, mantendo uma frota com a melhor tecnologia disponível no mercado”. Outro segredo é manter a empresa enxuta: são apenas quatro funcionários na matriz e mais três em Telêmaco Borba, e um comercial em São Paulo, além dos 60 motoristas que cuidam da

frota própria. Possui ainda outras cinco filiais em São Paulo e uma em Pernambuco, onde o trabalho é terceirizado, numa espécie de franchising. Atualmente a empresa está desenvolvendo um programa de capacitação extra para atender também as novas indústrias que estão se instalando na região de Ponta Grossa – e a ampliação da frota faz parte deste programa.

“Não temos oficinas – fazemos toda manutenção nos concessionários autorizados – e praticamente não temos pátio para guardar a frota, pois ela tem que estar é na estrada, rodando, e não guardada”, observa Cláudio J. Costa Teixeira. Descreve a operação de seus veículos como 50% no transporte de bobinas de papel para a Klabin, e 50% no transporte de aglomerados, resinas e adubos para empresas como Eucatex, Duratex, Resisul (grupo Ultra) e Fertilizante Serrana. Basicamente, seus caminhões “sobem” do Sul para outros estados com bobinas, e “descem” do Nordeste e Centro Sul para os portos de Santos, Paranaguá, São Francisco do Sul e indústrias moveleiras do Sul, com os demais produtos mencionados. Praticamente não há ociosidade.

E nem pode haver: “o preço do combustível subiu cerca de 80%, nos últimos anos, passando de 30-35 para 45-47% dos custos operacionais. E não há como repassar isso para os clientes que, por sua vez, não querem repassar aos seus produtos”, explica o empresário. Por isso mesmo “mais do que nunca, temos que partir para caminhões cada vez mais econômicos, com injeção eletrônica, computador de bordo e o que mais for possível para obter o melhor rendimento possível da frota. Não dá para descuidar dos custos”, enfatiza.

“E os FH e NH eletrônicos são os melhores, não apenas neste aspecto, como também em manutenção. São caminhões com baixo custo de manutenção preventiva e que não quebram, não dão manutenção corretiva, além de oferecer as melhores condições de conforto e dirigibilidade para os motoristas. É isso que precisamos”.



Fotos: Ito Cornelisen

Locavale garante entregas da Ciro com caminhões Volvo

Alta tecnologia e serviços da marca foram decisivos para a opção pelos novos caminhões Volvo

A Locavale Transporte e Locação, de Taubaté-SP, é uma empresa jovem que surgiu há dois anos para atender ao crescimento das necessidades de transportes do grupo Ciro Distribuidora de Alimentos Ltda., um dos maiores atacadistas de São Paulo que opera naquele estado e também em Minas Gerais e no Rio de Janeiro.

Possui frota própria de 150 caminhões, 10% dos quais pesados, sendo seis Volvos FH12 adquiridos este ano.

Alimentos, perfumaria e material de limpeza são os principais produtos transportados, totalizando cerca de 18.000 toneladas mensais com sua frota, e outras 2.000 toneladas com terceiros.

Marcelo Serrano, dire-



nologia empregada nos veículos da marca. Prefere fazer toda a manutenção dos veículos na Vocal Caçapava, que fica a 10 quilômetros da empresa, apesar de ter oficina própria para as demais marcas.

Considera ainda “cedo para uma avaliação mais cuidadosa” dos novos caminhões, mas está satisfeito com seu desempenho. Já o chefe de manutenção Luís Carlos Moraes, que está “na casa” há nove anos, sempre na área de transportes, não poupa palavras: “Atualmente o Volvo é o cavalo mecânico mais completo do mercado brasileiro, e o pós-venda oferecido pelo concessionário é excelente”. E, pelo visto, os clientes da Ciro Distribuidora de Alimentos podem ficar tranquilos quanto aos prazos de entrega, pois a Locavale acaba de adquirir mais dois caminhões Volvo, completando oito FH12 em sua frota de pesados. ◆

tor da Locavale, não havia se interessado pela marca até ser convidado a visitar a fábrica, em Curitiba, onde viu de perto a alta tec-



Fotos: Ito Cornelissen

Jangada: vocação para transportar pessoas

Sadao Shigio, hoje com 62 anos, transportava torcidas de futebol em seu caminhão, nos anos 60. Sua simpatia no trato com as pessoas logo fez dele um próspero empresário de fretamento na região da Grande São Paulo. Hoje a Transportes Jangada é conduzida por seus filhos Eidi, 33 anos, Diretor Comercial, e Daniel, 37, Diretor Operacional.

E continua transportando pessoas. Muitas pessoas. Com frota de 60 veículos, entre vans, micro-ônibus e ônibus. De seus 25 ônibus, oito são Volvo, sendo que as últimas aquisições foram cinco B7R.

Atende clientes como a Ford, a Kolynos, a Shering Williams e a Wyeth Whitehall, todos na Grande São Paulo, mantendo 220 linhas diárias em que transporta 27.000 pessoas. Além do transporte regular para empresas, também opera em turismo, segmento que tem maior demanda durante o verão.

Para manter clientes satisfeitos, a Jangada sabe que não basta a simpatia herdada do Sr. Sadao, pois o mercado está cada vez mais exigente: desde 1998, seus ônibus são equipados com ar-condicionado, televisão e vídeo. “Temos que ter um diferencial, para estarmos sempre acima dos concorrentes”, afirma o diretor Eidi Shigio.

Apesar de considerar o B7R um

produto “ainda em avaliação”, Eidi reconhece que “na relação custo/benefício, tudo indica ser o carro ideal para o nosso tipo de operação”. E acrescenta: “Ele tem algumas características que não existem na concorrência, como suspensão inteiramente a ar, baixo nível de ruído interno, excelente torque que o faz manter a velocidade nas subidas”. ◆



Ito Cornelissen



Expresso Araçatuba: vocação desbravadora

Uma das maiores empresas brasileiras de transporte de cargas, o Expresso Araçatuba, de São Paulo, adquire seus primeiros caminhões Volvo FM e, seguindo o espírito empreendedor de seus fundadores, traça novos caminhos para o transporte através do Projeto Pacífico.

Transportar mercadorias de Porto Alegre (RS) a Boa Vista (AC), é como atravessar a Europa de Lisboa a Moscou, passando

por oito países. A diferença é que as estradas brasileiras não são, exatamente, tão boas como as européias, e o clima também se encarrega

de tornar a jornada um pouco mais difícil, com as chuvas tropicais que freqüentemente destroem alguns trechos das rodovias, dificultando um pouco mais o trabalho das transportadoras.

Mas este desafio já faz parte do cotidiano do Expresso Araçatuba, empresa fundada em abril de 1952, pelos irm es Ricardo e Joaquim Dias Alves, na cidade de Araçatuba - SP. Hoje, com matriz em São Paulo e 42 filiais em 16 estados, o



Expresso Araçatuba é uma das maiores empresas brasileiras de transporte de cargas, atuando nacional e internacionalmente na transferência de mercadorias por via rodoviária e aérea.

Nova marca

Com frota de 553 veículos, dos quais 63 pesados, a empresa vinha optando pela padronização desses últimos em uma única marca, mas recentemente decidiu mudar, incorporando também os caminhões da marca Volvo – os novíssimos FM – que desde setembro operam no transporte de suprimentos para supermercados e atacadistas de Porto Velho (RO), de onde retorna com motocicletas Honda fabricadas em Manaus, que distribui em diversas cidades ao longo do trajeto, como

Cacoal, Ji-Paraná e Vilhena, em Roraima; Cáceres, Cuiabá e Rondonópolis, no Mato Grosso; e Campo Grande e Três Lagoas, no Mato Grosso do Sul.

A viagem, com 3.100 km em cada “perna”, dura três dias e meio, e é feita com dois motoristas que se revezam na boléia e dirigem sempre os mesmos veículos. Todos os veículos são monitorados via satélite, para maior segurança e também para fornecer informações precisas para os clientes sobre a localização da carga, a qualquer momento. O sistema de monitoramento permite bloqueio de combustível, para evitar roubo, transmissão e recepção de mensagens entre os motoristas e a matriz e alarme, entre outros recursos.

Para agilizar o sistema, a empresa emprega predominantemente (95%) semi-reboques baús. Ao final de cada viagem, os caminhões simplesmente desatrelam o semi-reboque que acaba de chegar e atrelam outro, já com a carga de retorno. A operação funciona de forma sincronizada, havendo sempre três caminhões FM subindo de São Paulo para Porto Velho e outros três descendo, de Porto Velho para São Paulo.

Melhor tecnologia

Os novos Volvo FM têm apresentado resultados “bastante favoráveis, em termos de custo-benefício, e se encaixam muito bem no tipo de operação em que estão”, informa o gerente de tráfego do Expresso Araçatuba, **Wladimir Antonio Claudino**. Acrescenta que “os motoristas estão muito satisfeitos com o excelente nível de conforto”, e justifica a opção pela nova marca – Volvo – introduzida na empresa, por ser “o veículo com melhor nível de tecnologia embarcada, que permite fazer avaliações mais apuradas e até mesmo ‘alinhar’ números de desempenho, fazendo com que os motoristas obtenham o melhor rendimento possível dos caminhões, após cada avaliação”.

A empresa adota um sistema de administração participativa, em que a opinião dos motoristas é muito valorizada e considerada “pois são eles que estão no campo, vivenciando o dia-a-dia da empresa, identificando novas necessidades e apontando pontos a serem melhorados”, observa Wladimir.

A área de atuação da empresa é de aproximadamente cinco milhões de km², atendendo mais de 1.100



Ivo José Dietrich: mantendo o espírito desbravador dos fundadores da empresa

localidades espalhadas em 16 estados brasileiros. Atua nas regiões Sul, Sudeste, Centro-oeste e Norte do Brasil. A nível internacional, atua também na Argentina, Bolívia, Chile, Paraguai, Peru e Venezuela. Para manter todo o sistema em operação constante o Expresso Araçatuba conta com 1368 funcionários que gerenciam a movimentação de 300 mil toneladas anuais transportadas pela frota que roda 90 mil quilômetros a cada ano, gerando faturamento que vem aumentando de R\$ 81 milhões, em 1999, para R\$ 94 milhões, em 2000.

Projeto Pacífico

Seus diretores, Ivo José Dietrich e Oswaldo D. Castro Jr., mantêm a empresa com o mesmo espírito desbravador e empreendedor de seus fundadores: além da atual e vasta área de atuação, o Expresso Araçatuba busca novos caminhos para acompanhar o processo de globalização das economias mundiais. Em fins de 1995 lançou o chamado “Projeto Pacífico”, buscando estabelecer rotas entre São Paulo e a costa Sul Americana do Oceano Pacífico.

A empresa desenvolveu estudos comprovando que, ao atingir os portos do Chile e Peru, via rodoviária, pode reduzir custos e tempo de transporte de mercadorias movimentadas entre a Ásia, Japão e o Brasil. Já realizou três viagens experimentais, dentro do Projeto Pacífico, e mantém linhas regulares ligando alguns países que fazem parte da rota. Uma nova expedição está sendo programada para breve. Os estudos de trajeto, carga e logística encontram-se em estágio avançado. E a marca dos caminhões a serem utilizados já foi definida: Volvo, naturalmente. ♦



Ecomariner:

o sucesso da tecnologia brasileira



O litoral do Nordeste brasileiro, especialmente de Recife a Natal, caracteriza-se pela extensa formação de recifes em forma de barreiras, a distâncias que variam de poucos metros da praia até a linha do horizonte. Com isto, as praias, não raro, possuem grandes áreas de baixa profundidade, dificultando o tráfego de embarcações com grande calado.

Esta é, provavelmente, a razão do sucesso das jangadas naquela região, pois conseguem navegar em águas ra-

sas, como a beira da praia, e podem até ultrapassar os “arrecifes”, como eram chamadas estas formações no português mais antigo, para navegar em alto mar, em busca de pesca.

Esta peculiaridade regional foi determinante para o surgimento de um dos maiores estaleiros brasileiros voltados à fabricação de lanchas esportivas e – melhor ainda – com tecnologia totalmente nacional: o Estaleiro Ecomariner, de Recife-PE, que já ocupou a posição de terceiro maior estaleiro do país e vem despertando a atenção de usuários e concorrentes de toda parte.

Males que vêm para o bem

Há males que vêm para o bem, diz o ditado. Este foi o caso do início das importações de automóveis, que em um de seus aspectos negativos desestimulou o engenheiro Carlos Alberto Corrêa a continuar trabalhando no setor automotivo. O lado bom da estória é que ele passou a se dedicar ao setor náutico, estimulado pelo empreendedor pernambucano José Pintero Neto

que, bem sucedido em diversos setores empresariais, decidiu investir também na produção de embarcações.

Hoje a Ecomariner é administrada por um afinado “triumvirato”, composto pelo empresário José Pintero Neto como Diretor Comercial, o engenheiro Carlos Alberto Corrêa como Diretor de Produção, e o administrador Waldomiro Mariano de Sá Filho, como Diretor Financeiro.

Jangadas de fibra

“Comecei desenhando jangadinhas de fibra para substituir as de madeira. Depois chegou alguém e disse: quero uma lancha que me leve à casa de João, que mora perto de águas muito rasas, onde nenhuma lancha chega. Então me lancei ao desafio de projetar embarcações motorizadas de baixo calado, com quilhas de proteção e motores mais elevados. Foram necessários alguns anos de estudos e testes, mas logo começamos a lançar produtos sem similares no mercado”, conta Carlos Alberto.



Navegar em águas rasas pode ser mais difícil do que em águas profundas. E nesta "praia", a Ecomariner é a maior autoridade do país, com tecnologia própria que vem conquistando cada vez mais mercados.

Fotos Ecomariner

concorrentes importados – com a diferença que fazemos tudo aqui, sem precisar pagar royalties para ninguém”, explica Carlos Alberto.

Competitividade

E tudo indica que sua estratégia vem dando certo: enquanto os estaleiros mais famosos partem para a importação quase completa de lanchas italianas e americanas, a preços que superam facilmente a casa dos R\$ 1 milhão, a Ecomariner amplia instalações para dar conta de um número crescente de pedidos de seus barcos, que vão dos 14 aos 54 pés com preços variando de R\$ 6 mil a R\$ 600 mil. Lidera o mercado do litoral brasileiro compreendido entre as cidades de Recife e Natal e vem despertando grande interesse entre os amantes dos esportes náuticos de outras regiões.

“Nossos barcos devem estar muito bons, pois vem gente de toda parte procurar a Ecomariner. E realmente, se navegam bem em águas rasas, devem navegar igualmente bem nas tranquilas e profundas águas do Sul, do Sudeste...”, constata o engenheiro.

Volvo Penta: parceiro ideal

Da produção anual de aproximadamente 250 barcos, as lanchas de 30 pés tendem a ser o carro-chefe de sua produção. E é na faixa dos 30 a 54 pés que a Ecomariner vem encontrando na Volvo Penta o parceiro ideal. Nestas embarcações, utiliza os motores KAD 42, KAD 43 e KAD 44.

“Os motores Volvo são imbatíveis, tanto em desempenho, como em economia e principalmente em confiabilidade. E nós temos um ponto forte que é não deixar o cliente sem suporte, esteja onde estiver, seja qual for o problema, nós vamos lá resolver. E nisso a Volvo Penta também tem sido exemplar”, completa. Sua previsão é de que o motor KAD 44 vá “tomar conta do mercado”, devido ao seu excelente desempenho e baixo custo operacional.

“Nosso relacionamento com a Volvo é excelente”, afirma o Diretor Administrativo Waldomiro Mariano de Sá Filho. “Temos 35 contratos de manutenção programada em embarcações com motores Volvo e a tendência é aumentar este tipo de serviço. Nestes cinco anos de produção, só temos clientes muito satisfeitos, e acreditamos que os negócios devem crescer não apenas em Recife, que é o terceiro pólo náutico do país, mas também em outras regiões”, conclui. ◆

“Os motores Volvo Penta são imbatíveis em desempenho, economia e principalmente em confiabilidade”

*Engenheiro
Carlos Alberto
Corrêa, da
Ecomariner*

Volvo Penta na São Paulo Boat Show

A Volvo Penta participou do São Paulo Boat Show, em outubro, com estande de 84 m² onde a principal novidade foi o motor D12C, de 700 cv. para embarcações de lazer – lanchas de 45 a 58 pés. Trata-se de um propulsor de última geração, com injeção eletrônica e autodiagnóstico, entre outros recursos eletrônicos.

Não poderia faltar, no estande, o KAD44, motor de rebeta que vem se tornando o carro-chefe das vendas da Volvo Penta no Brasil e em diversos outros mercados de embarcações de recreação. Com potência de 260 hp a 3900 rpm, o KAD44 é um motor de 3.6 litros e também tem o sistema de injeção de combustível controlado eletronicamente, sendo mais utilizado em embarcações de até 39 pés.

Os visitantes também puderam conhecer o motor a gasolina 5.7 GI. Apesar do evento ter como foco principal as embarcações de lazer, a Volvo Penta também atendeu consultas sobre grupos geradores e outras aplicações industriais.

Além do estande da própria Volvo Penta, os produtos da marca podiam ser vistos em diversos outros estandes do evento, instalados nas mais modernas embarcações produzidas por estaleiros como Intermarine, Runner, Cobra, Ecomariner e Spirit/Ferreti.



Assim nasceu, há apenas cinco anos, a Ecomariner, que hoje conta instalações de 10.200 m², que inclui uma linha de montagem de 6.500 m² e uma fábrica de 3.400 m², além de áreas dedicadas à produção de componentes metálicos, forrações e outros materiais de acabamento cuja qualidade não deixa nada a dever aos importados. Suas lanchas têm calado de 25 a 70 centímetros, sendo o último nas lanchas de 54 pés.

A qualidade é um dos pontos altos, e motivo de orgulho da empresa: “utilizamos as melhores matérias primas – as mesmas empregadas pelos



Maior suporte aos clientes

Com o novo depósito regional de distribuição de peças e o início de operação do Volvo Action Service, mercado argentino tem maior suporte da marca.

Setembro marcou um grande passo no crescimento da marca Volvo na América do Sul, com a inauguração do novo Depósito de Distribuição de Peças, da Volvo Parts, em Buenos Aires, e o início de atividades do Volvo Action Service, serviço de atendimento 24 horas com uma *hotline* exclusiva para veículos da marca que trafeguem naquele país.

Com 1.350 m² de área coberta em terreno de 3.000 m², o novo centro de distribuição de peças da Volvo Parts South America em Buenos Aires agiliza ainda mais a capacidade de atendimento aos clientes de caminhões, ônibus e equipamentos de construção.

“A inauguração do Depósito de Distribuição da Argentina, juntamente com o início da operação do Volvo Action Service naquele país, é mais um passo importante da Volvo no sentido de oferecer soluções completas de transportes para garantir o sucesso de nossos clientes”, afirma o presidente da Volvo South America, Ulf Selvin.

O novo Depósito de Distribuição da Volvo Parts South America em Buenos Aires vai agilizar o suprimento de peças aos 16 pontos de assistência técnica da Renka, importador de caminhões e ônibus da marca na Argentina.



Fotos Solange Fusco

Coletiva à imprensa anuncia novos serviços da Volvo para clientes que operam na Argentina

Volvo Action Service

Também em setembro começou a operar no país vizinho o Volvo Action Service, garantindo maior disponibilidade aos caminhões e ônibus da marca Volvo. Além dos clientes argentinos, atenderá também os clientes dos demais países da América do Sul que trafegam naquele país.

Seu funcionamento é simples e eficaz: o motorista de qualquer caminhão ou ônibus em dificuldade faz um telefonema gratuito para o Centro de Operações do Volvo Action Service South America, cujo telefone é 0800 666 4639. A central aciona a unidade móvel do posto de serviço mais próximo para que o atendimento seja feito

com máxima urgência, colocando o veículo em operação no menor espaço de tempo possível.

Além dos investimentos feitos pela Volvo, o Volvo Action Service South America envolve investimentos feitos pelo importador local. A Renka, importador argentino, mantém 16 pontos de assistência técnica preparados para dar cobertura aos clientes de todo o país.

Se o veículo do cliente argentino – ou de qualquer outro país da América do Sul – estiver trafegando no Brasil, o número para telefonar gratuitamente para o Volvo Action Service é 0800 41 6161. Em ambos os casos (no Brasil ou na Argentina) serão atendidos por pro-

Novo Centro Regional de Distribuição, em Buenos Aires, agiliza atendimento e distribuição de peças



fissionais que falam português e espanhol, preparados para dar o melhor e mais rápido encaminhamento à solicitação do usuário, utilizando-se, neste caso da rede de concessionários brasileiros.

Na verdade, este é o primeiro passo de um plano de expansão que prevê a introdução do Volvo Action Service South America nos demais países da América do Sul, nos próximos anos, segundo Ulf Selvin. O plano da empresa é “tornar o Volvo Action Service cada vez mais forte, oferecendo uma cobertura plena que ajude a garantir o sucesso de nossos clientes”, resume Selvin.

A Volvo Parts

A Volvo Parts é a divisão do Grupo Volvo voltada exclusivamente para logística, distribuição de peças e serviços de atendimento. Para isso, conta com três centros globais de distribuição de componentes que atendem todos os mercados onde a Volvo atua: o C1, na Bélgica, o C2, nos Estados Unidos, e o C3, no Brasil.

O C3, localizado em Curitiba, conta com um processo de logística arrojado movimentando cerca de 600 toneladas em peças de reposição, a cada mês, atendendo mais de 200 pontos de distribuição – todos os concessionários brasileiros, importadores de todos os países da América do Sul, além de diversos clientes para os quais faz entregas diretas.

Em contato direto com os fornecedores de componentes genuínos da marca, através de sistemas computadorizados, a Volvo Parts South America conta com um estoque permanentemente atualizado para suprir os clientes em qualquer parte da América do Sul: são cerca de 55 mil itens em peças de reposição para os diversos produtos: caminhões, ônibus e equipamentos de construção. A distribuição dos componentes da Volvo Penta através da Volvo Parts é feita somente no Brasil. Em resumo, todos os produtos de diferentes modelos e anos de fabricação.

Além de moderna tecnologia, a Volvo Parts utiliza processos de logística flexíveis, para atender as variações de demanda e a diversificação dos produtos. Acordos operacionais com empresas selecionadas permitem utilizar os diversos meios de transportes – rodoviário, aéreo e marítimo de cargas – para realizar entregas de peças da forma mais rápida possível, assegurando aos clientes o melhor nível de disponibilidade dos produtos da marca. ◆

Ito Cornelisen



Linha Direta Volvo: Qualidade 24 h por dia

Aprimorando constantemente seus serviços, a Volvo do Brasil passa a contar com a Linha Direta Volvo – LDV, em substituição ao SVAC – Serviço Volvo de Atendimento ao Cliente. Ao contrário do serviço anterior, que funcionava através da mesma linha-tronco do Volar/Volvo Action Service, a LDV opera com uma hotline exclusiva, atendendo o público pelo telefone 0800 41 1050.

Entre outras vantagens, o novo serviço conta com diversos atendentes, funcionando 24 horas por dia durante todo o ano. Todos os atendentes têm capacitação em excelência no atendimento aos clientes. Trata-se de um canal de comunicação gratuito com o público, para o recebimento de críticas, reclamações e sugestões, em que toda ocorrência é registrada e encaminhada para a área responsável pelas providências a serem tomadas.

Quarenta e oito horas após receber a primeira chamada, a equipe da Linha Direta Volvo entra em contato com o cliente/pessoa que telefonou, para verificar o status do atendimento. Se necessário, aciona novamente as áreas envolvidas, na fábrica ou rede de concessionários, e volta a contatá-lo em sete dias, para nova checagem. Na Argentina, a Linha Direta Volvo funciona através do telefone 0800 666 4639, com os mesmos procedimentos.

LDV - Linha Direta Volvo:

Brasil: 0800 41 1050

Argentina: 0800 666 4639

Ligações gratuitas

Atendimento 24 h/dia

Checagem em 48 horas



Belo Horizonte moderniza transporte urbano com B7R

Capital mineira implanta um dos mais modernos sistemas de transporte de passageiros do país, sendo a primeira a utilizar os ônibus Volvo B7R piso baixo.

“Quebrar estigmas, transportar pessoas com dignidade e conforto, em veículos de qualidade”. Assim a Gerente de Operações da BHTRANS, Silvana Prata, resume a nova proposta da administração atual para o sistema de transporte urbano de passageiros de Belo Horizonte – a primeira cidade brasileira a optar pelos ônibus Volvo B7R de piso baixo.

Os estigmas, a seu ver, podem ser resumidos em perguntas como: por que veículos sofisticados em um país tão pobre? Pergunta que ela mesma responde: “Porque as pessoas merecem qualidade em serviços de transportes, e esta é a visão da BHTRANS e da prefeitura de Belo Horizonte”.

Afinal, viver em um país pobre pode ser falta de opção, mas ter qualidade de vida depende de decisão, de vontade, neste caso, do poder público.

Projeto BHBUS

Ao que tudo indica, a modernização do transporte público de passageiros na capital mineira não fica no plano da vontade – está sendo colocada em prática. Em linha com as cidades grandes de países do Primeiro Mundo, Belo Horizonte opta pelos modernos ônibus B7R de piso baixo para renovar e ampliar sua frota.

Mais de 40 unidades estão sendo colocadas em circulação, incluindo, além dos B7R piso baixo, dois artícu-



Joel Paschoalin, da Treviso-Betim, clientes satisfeitos com o Piso Baixo

lados B10M. A cidade ampliou recentemente seu sistema tronco-alimentador, com linhas troncais cruzando-a no sentido bairro-centro-bairro, e linhas alimentadoras ligando os terminais troncais aos diversos pontos dos bairros ao redor.

Trata-se do Projeto BHBUS que redefine a estrutura do sistema de transporte coletivo da cidade. A BHTRANS preocupa-se também em

Primeira cidade do país a optar pelos ônibus B7R piso baixo, Belo Horizonte oferece mais conforto e agilidade no transporte urbano de passageiros



Fotos Ito Cornelissen

determinar requisitos mínimos para as frotas utilizadas pelas empresas operadoras, como câmbio automático, bloqueador de portas que evitam a partida do veículo com portas abertas, direção hidráulica e pneus sem câmara, padrão de leiaute interno de acordo com o tipo de operação.

Qualidade de vida

“Quando se fala em ônibus com piso baixo, pensa-se logo em deficientes físicos que usam cadeiras de rodas e idosos. Mas vemos esta opção como alternativa de maior qualidade de vida à população em geral, que se beneficia com a maior agilidade do sistema com a redução de tempo de embarque e desembarque”, explica Silvana Prata.

Para implementar o sistema, a BHTRANS publicou um manual que define todas as características dos veículos que devem operar o sistema, com instruções detalhadas sobre leiaute interno e externo dos mesmos, dirigido a fabricantes, encarregadoras e operadores.

O sistema troncal atualmente implantado em duas principais regiões da cidade: a primeira ligando o bairro de Barreiro ao centro, com extensão de 20 km, e a segunda ligando o centro ao bairro de Venda Nova, com extensão de 18 km. Mais de seis empresas participaram da aquisição da nova frota de ônibus Volvo B7R piso baixo: Betânia Ônibus, Viação Torres, Expresso Radar, Vista Afonso, Transimão e Viação Getúlio Vargas, entre outras.

topográfica, com grande número de aclives e declives que representam um verdadeiro teste de resistência e performance para os veículos. Geralmente, os ônibus comercializados na capital mineira possuem relações de transmissão de eixos de tração diferentes dos que circulam nas demais cidades brasileiras, devido às exigências de potência e tração para topografias irregulares.

Da mesma forma, o veículo é mais exigido em todos os aspectos: sistemas de freios, suspensão, transmissão e consumo de combustível, entre outros. Walson Geraldo de Almeida, Diretor de Tráfego da Betânia Ônibus, afirma que “os ônibus Volvo vêm respondendo muito bem às nossas necessidades, devido à sua resistência e, principalmente, à relação de consumo de combustível”.

Os dois articulados operam em trajeto circular de 43 quilômetros, ligando os terminais Estação/ Dia-

mante/Bhshop/Hospitais, via anel rodoviário, e Bairro Betânia. Já os oito B7R piso baixo operam no corredor principal entre as estações Palmeiras e Alípio de Mello. São três linhas que somam 780 mil passageiros transportados por mês.

Em relação aos B7R, Walson destaca “os elogios recebidos não só dos passageiros, em geral, como também dos motoristas, devido ao conforto ao dirigir e ao câmbio automático”. Observa que os motoristas trabalham com nível mínimo de desgaste físico, o que aumenta sua eficiência e satisfação ao dirigir. “E isto acaba resultando em mais qualidade também para os passageiros”, conclui.

Satisfação

A aceitação dos novos B7R piso baixo em Belo Horizonte também pode ser medida pela expectativa do concessionário local, a Treviso Betim. “Os pedidos são muitos”, informa Joel Paschoalin, diretor do Grupo Treviso. E isso tem uma explicação, os passageiros já aprovaram o novo produto em Belo Horizonte, primeira cidade a testar o B7R Piso Baixo. Tanto que outras cidades já começaram a adotar este modelo de ônibus, afinal, conforto é uma das maneiras de garantir satisfação aos usuários. ◆



“Quando se fala em ônibus com piso baixo, pensa-se logo em deficientes físicos que usam cadeiras de rodas. Mas vemos esta opção como alternativa de maior qualidade de vida para população em geral, que se beneficia com a maior agilidade do sistema”

Silvana Prata



A Betânia Ônibus adquiriu oito unidades do B7R e comprou também dois articulados B10M. A empresa possui frota de 86 ônibus e vem investindo cada vez mais na marca, contando hoje com 14 unidades, entre ônibus B58, B7R e B10M. Seus veículos respondem pelo transporte mensal de aproximadamente 1.100 passageiros.

Resistência

Uma das características marcantes de Belo Horizonte é a variação



A cidade possui um sistema troncal com linhas alimentadoras ligando os bairros aos terminais principais

O mais completo manual de superestruturas on line

Volvo disponibiliza para implementadores do Brasil e América do Sul o maior e mais completo manual de superestruturas via Internet.

Cerca de 20 fabricantes brasileiros e sul-americanos de implementos rodoviários para caminhões pesados já podem ter acesso ao maior e mais completo manual de superestruturas para caminhões, via Internet. Estamos falando, é claro, do manual de superestruturas para os caminhões Volvo. Seja qual for o modelo – FH, NH ou FM – o implementador encontrará toda informação necessária para otimizar seu trabalho.

Direto da fonte

Até recentemente os implementadores necessitavam da famosa “Pasta Azul”, uma volumosa publicação impressa que tinha que ser atualizada freqüentemente, a cada lançamento ou alteração de produto. Agora, eles podem colher informações diretamente da fonte, ou seja, a Volvo Truck Corporation, na Suécia, mediante um código de acesso exclusivo fornecido pela Volvo do Brasil.

Para isto, cada implementador, com seu código e senha, se conecta via Internet com o site do Grupo Volvo (www.volvo.com), acessa a divisão de Caminhões – Trucks – e encontra o que deseja na página chamada Bodybuilder Instructions (Instruções para implementadores), na área do site denominada Business Partner Support (Suporte a parceiros comerciais).

Em português

As informações estão disponíveis em onze idiomas – inclusive português e espanhol, naturalmente – e incluem especificações técnicas, desenhos e instruções sobre as formas mais condizentes de proceder as adequações necessárias para aplicar qualquer tipo de implemento nos veículos fabricados pela marca. Todas as informações e desenhos podem ser



Implementadores podem ter acesso direto ao sistema da Volvo Truck Corporation, na Suécia.

impressos, para facilitar o trabalho de engenharia dos implementadores.

Além de desenhos e especificações técnicas de todos os modelos de caminhões produzidos pela Volvo, há ilustrações e informações precisas sobre como instalar qualquer implemento. Há, inclusive, implementos utilizados exclusivamente no mercado brasileiro, como é o caso das aplicações voltadas para o transporte de cana, bastante empregado nas usinas de açúcar e álcool de todo o Brasil.

Para se ter uma base de comparação, as informações ali reunidas correspondem a uma publicação impressa de aproximadamente 500 páginas – estamos falando de apenas um idioma, neste caso, o português.

Soluções para o cliente

Os principais implementadores brasileiros e sul-americanos já dispõem de códigos e senhas de acesso ao VBI – Volvo Bodybuilder Instructions, via Internet. Aqueles que ainda não o ti-

verem, podem entrar em contato com o departamento de Engenharia de Vendas da Volvo do Brasil, o que pode ser feito via internet (www.volvo.com.br) ou por telefone (41) 317-8111. Para tanto, deverá fornecer informações cadastrais necessárias para avaliação da Engenharia de Vendas, que decidirá sobre a liberação do acesso.

“Trata-se, na verdade, de mais um serviço que faz parte do pacote de soluções que a Volvo oferece para proporcionar aos clientes as melhores condições de utilização de seus veículos. Com informações precisas sobre como aplicar os implementos nos veículos da marca, os implementadores, que são parceiros de grande importância na cadeia de atendimento ao cliente, estarão assegurando o melhor desempenho do conjunto veículo-equipamento, para que o cliente tenha os melhores resultados”, declara o Diretor de Marketing Caminhões da Volvo do Brasil, Nilton Meira. ♦

Volvo Rental Lease: alternativa inédita

Primeiro leasing operacional lançado por um fabricante no mercado brasileiro e elaborado de acordo com as necessidades do cliente, o Volvo Rental Lease é mais uma solução da marca para seus clientes

Até agora, só os transportadores europeus podiam contar com esta vantagem. Mas chegou a vez dos brasileiros: o Volvo Rental Lease, criado pela Volvo Serviços Financeiros, inclui o veículo, financiamento, manutenção, seguro e custo de despachante, entre outros serviços. É simples, não tem valor residual e o cliente não precisa comprar o veículo no final do contrato.

“Trata-se de mais uma solução de transporte que a Volvo coloca à disposição de seus clientes, para tornar a operação dos transportadores mais rentável”, declara o diretor de Marketing Caminhões da Volvo, Nilton Meira. A nova modalidade de negócios chega ao mercado “para facilitar a vida das empresas, transformando custos variáveis em fixos, e concentrando-se no que sabem fazer melhor, que é transportar”, acrescenta Simon Davies, Presidente da Volvo Serviços Financeiros, que traz a experiência acumulada pela marca com este tipo de operação, já bastante utilizado na Europa.

Vantagens

Entre as principais diferenças do leasing financeiro, conhecido e praticado no Brasil, o leasing operacional oferecido pela Volvo tem as seguintes características: não exige entrada na sua contratação, não tem valor residual no final do contrato, e o cliente não é obrigado a continuar com o produto, ao encerrar o contrato. Além disso, a responsabilidade pela manutenção fica a cargo da Volvo, que agrega uma série de serviços.

O Volvo Rental Lease inclui o caminhão Volvo, o financiamento do capital, a manutenção preventiva e corretiva, inclusive de reparos, através da rede de concessionários da marca, seguro total, e uma série outros de serviços, como treinamento de motoristas, por exemplo.



Itó Cornelsen

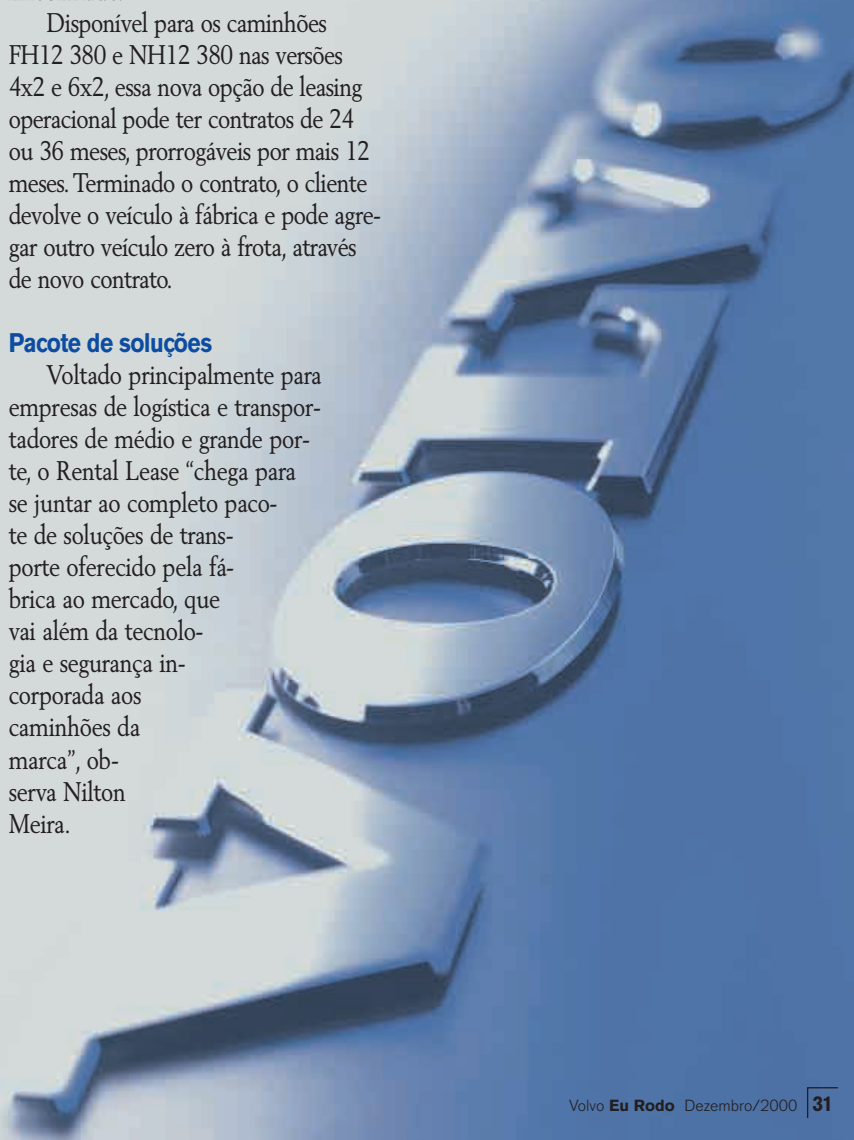
Além disso, o cliente desfruta de vantagens fiscais e otimização contábil, através do crédito do ICMS, por exemplo, já que o veículo entra como um serviço contratado, e não como capital imobilizado.

Disponível para os caminhões FH12 380 e NH12 380 nas versões 4x2 e 6x2, essa nova opção de leasing operacional pode ter contratos de 24 ou 36 meses, prorrogáveis por mais 12 meses. Terminado o contrato, o cliente devolve o veículo à fábrica e pode agregar outro veículo zero à frota, através de novo contrato.

Pacote de soluções

Voltado principalmente para empresas de logística e transportadores de médio e grande porte, o Rental Lease “chega para se juntar ao completo pacote de soluções de transporte oferecido pela fábrica ao mercado, que vai além da tecnologia e segurança incorporada aos caminhões da marca”, observa Nilton Meira.

Esta é uma opção de arrendamento. Para clientes que preferiram incorporar os veículos à sua frota, as demais opções de compra continuam sendo alternativas certas, dentro deste “pacote de soluções”: a Volvo Serviços Financeiros conta com uma completa linha de recursos, como o FINAME, o Leasing Financeiro, o Consórcio, Financiamento Pré-fixado, Financiamento do Lance Quitador (para o Consórcio), além de outros planos sazonais. ◆



Volvo On Line

Divulgação



MARONI FOLLE SÓ QUER FH12

Após experimentar com sucesso seu primeiro Volvo EDC, em 1998, a Transportadora Maroni Folle Ltda., de Xaxim-SC, decidiu investir também nos novos FH12 380, comprando cinco unidades no primeiro semestre deste ano. A empresa, que opera com transporte de cargas frigorificadas e carga geral nas regiões Sul, Sudeste e Nordeste do Brasil, avalia que "assim como o EDC, o FH12 tem manutenção muito baixa – para falar a verdade, os primeiro cinco FH até agora não entraram na oficina", conta o Diretor de Transportes João Carlos Maroni Júnior.

Os FH12 operam no transporte de chocolate em baús frigoríficos, rodando "por praticamente todo o Brasil" (São Paulo, Rio, Belo Horizonte e estados do Nordeste). Satisfeita com o desempenho dos novos FH, a Maroni deverá incorporar mais seis unidades à sua frota, até o final deste ano. "Não pretendo comprar outro caminhão", afirma João Carlos Maroni Jr.

Outra empresa do grupo é a Atender Rio Transportes Ltda. que opera na cidade do Rio exclusivamente em distribuição de alimentos para vários clientes.

VENCEDORES DO PRÊMIO VOLVO FORAM PARA A SUÉCIA

Foi no início de julho. Como parte da premiação, os vencedores do Prêmio Volvo de Segurança no Trânsito foram à Suécia conhecer o que se faz naquele país para reduzir o número de acidentes e vítimas do trânsito. Além de visitarem os órgãos públicos responsáveis pela administração do trânsito sueco, conheceram também alguns dos principais pontos turísticos daquele país, e tiveram contato com o plano "Vision Zero", que pretende reduzir a zero o número de acidentes com mortes na Suécia, que já é um dos países com menor número de acidentes fatais do mundo.

PUBLICIDADE DE VEÍCULOS ABORDARÁ SEGURANÇA

Já foi aprovado pelo plenário do Senado o projeto de lei estabelecendo que toda publicidade de veículos da indústria automobilística brasileira deverá conter mensagens educativas para tentar reduzir o número de acidentes. Pelo projeto, o conteúdo das mensagens será definido pelo Contran – Conselho Nacional de Trânsito. O projeto, da senadora gaúcha Emília Fernandes, ganhou boa receptividade junto à comunidade, havendo fortes indicativos de que também será aprovado pela Câmara dos Deputados.



PÁSSARO VERDE TEM ISO 9002

A Viação Pássaro Verde é uma das primeiras empresas de Minas Gerais a obter a certificação ISO 9000 nas áreas de transporte intermunicipal de passageiros, transporte de encomendas e atendimento nas agências. Com 46 anos de atividade e atualmente 900 funcionários, a Pássaro Verde tem toda sua frota de 180 ônibus controlada por computadores de bordo. Opera em 23 linhas, servindo mais de 40 cidades, entre elas as históricas Ouro Preto, Mariana e Diamantina. Os ônibus da empresa rodam cerca de 16 milhões de quilômetros ao ano, transportando 11 milhões de passageiros.





B12B PARA O MULTICAMPEÃO GRÊMIO

Os jogadores do Grêmio de Porto Alegre agora podem viajar sem estresse, desfrutando do conforto de um novíssimo ônibus B12B 6x2, recentemente adquirido pelo clube junto à Dipesul, concessionário Volvo na capital gaúcha. O veículo possui carroceria Busscar do tipo "Double Deck", ou seja, de dois andares, comportando confortavelmente a equipe. Recebeu pintura especial alusiva ao título de campeão mundial, nas cores azul e branco, para alegria de sua torcida.

PRÊMIO NTC PARA A VOLVO

A Volvo do Brasil conquistou os prêmios de Fornecedor de Transporte 2000 e Fornecedor de Caminhões Pesados e Extra-Pesados 2000, conferidos pela NTC – Associação Nacional de Transporte de Cargas – NTC. A entrega dos troféus foi no dia 29 de novembro, na sede da NTC, em São Paulo, com presença de autoridades, empresários de

transportes e outros representantes do setor.

A premiação é considerada o mais importante reconhecimento do setor para indústrias de veículos, implementos e outros produtos de transporte, pois é conferido a partir da indicação das cerca de 10 mil empresas de transporte de cargas associadas à NTC, em todo o Brasil.

SPOPLIER: CONFIANÇA NO FUTURO

Operando principalmente no transporte de produtos siderúrgicos e petroquímicos, a Transportes Spolier Ltda., de São Leopoldo-RS, aposta na recuperação da economia e está se preparando para isto: investe em treinamento de motoristas, informatização – todas as filiais estão interligadas on-line – contando com seu próprio site na Internet: www.spolier.com.br.

Trata-se de um bom exemplo de empresa familiar bem sucedida: fundada por Antonio Luiz Spolier em 1969, com o nome de Transnico, mudou sua razão social para Transportes Spolier em 1983, sendo hoje administrada pelos filhos



Mariano Spolier, Gerente Operacional e Fabiana Spolier, Gerente Administrativa e Financeira. Possui filiais no Paraná, São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, bem como em Montevidéu, no Uruguai, e Buenos Aires, na Argentina.

Com 60 caminhões Volvo na frota de 120 unidades, a Spolier comprou,

só neste ano, 31 unidades da linha H. Para melhor atender seus clientes, todos os motoristas possuem telefones celulares. Além da meta de crescer pelo menos 30%, em suas operações, a empresa pretende encerrar o ano 2000 sem nenhuma reclamação dos clientes. Na próxima edição teremos uma matéria especial com a Spolier, uma empresa de sucesso.

CARAVANA ECOLÓGICA

Infelizmente o tráfico de animais silvestres continua acontecendo no Brasil, com ameaça de extinção de espécies como micos, macacos, papagaios e araras, só para citar alguns exemplos. E muitas vezes, consciente ou inconscientemente, os caminhoneiros acabam tendo participação no transporte desses animais, levando-os junto com a carga para diferentes regiões do país que não são seu habitat natural.

Para evitar que isso continue acontecendo, a Volvo do Brasil associou-se à Revista Carga Pesada, que tem grande penetração junto aos motoristas de caminhão, na campanha chamada "Caravana Ecológica", que procura conscientizar os colegas da estrada sobre o crime ambiental de se transportar animais silvestres. A Caravana Ecológica é constituída por um grupo de teatro mambembe de cinco atores que, usando figurinos que os caracterizam como animais silvestres, chamam a atenção dos motoristas para este crime, procurando conscientizá-los sobre a necessidade de preservação do meio ambiente. O patrocínio da Caravana Ecológica vem ao encontro dos valores essenciais da Volvo, que são Qualidade, Segurança e Respeito ao Meio Ambiente.





Caixa Postal

Cartas para a redação de **Eu Rodo** devem ser enviadas para:

Volvo do Brasil Veículos Ltda.
Depto. de Comunicação Corporativa
Revista "Eu Rodo"
Rua Juscelino Kubitschek de Oliveira, 2.600
CIC
CEP 81260-900
Curitiba - PR

Home page:
www.volvo.com.br

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

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

Qualidade de vida

Estou escrevendo para parabenizar esta empresa pelo seu excelente produto oferecido ao mercado, ou seja, caminhões Volvo. A bem da verdade, sou um eterno amante destes gigantes sobre rodas, desde a época em que meu pai era um caminhoneiro que também se inspirou em seu pai que, já naquela época era, como se dizia, um chofer de um Volvo (um dia lhes mandarei esta foto, para seus arquivos).

Já tive a oportunidade de conhecer diversos caminhões e até dirigi alguns, desde os FNM até os Volvo N10 e N12, mas apesar de tanta paixão, não sou caminhoneiro: passei desde bancário até o que faço atualmente, que é ser representante comercial na área farmacêutica, e estou terminando um curso de administração de empresas.

Mas este meu contato com vocês é para parabenizá-los pela excelente qualidade de vida que a Volvo oferece aos caminhoneiros, com a qualidade de seus veículos. Pois, apesar de tanta tecnologia, tanta modernidade, de nada adiantariam grandes aviões, imensos navios, trens cada vez maiores e mais velozes, sem que houvesse meios de levar até eles a tão aguardada carga. E, para levar tal preciosidade, faz-se necessário oferecer ao motorista uma qualidade de vida para que ele possa executar seu trabalho da melhor maneira possível.

Potência, conforto, confiabilidade, linhas arrojadas, baixa manutenção... Em resumo, o desejável.

Parabéns e um abraço a todos!

Fernando A. de Oliveira Filho
albuquerque_nov@ig.com.br

Desenhista

Sou um jovem de 23 anos, filho mais velho de minha mãe e ajudo a cuidar de meus seis irmãos, pois meu pai nos abandonou e tive minha infância perdida, trabalhando na roça.

Perto de minha casa havia uma rodovia onde passavam muitos caminhões que eu ficava observando nas horas de folga. Depois, em casa, eu os desenhava, criando meus próprios modelos.

As amostras que estou mandando são produto da minha imaginação, pois nunca fiz um curso de desenho. As pessoas me aconselharam a lhes enviar esses desenhos e pedir ajuda para estudar desenho, aprofundar meus conhecimentos, desenvolver técnicas, pois não tenho condições financeiras para isso.

Vanderlei Ferreira Araújo
Matão-SP

Elogio ao amigo

Sou motorista. Para resumir a história, me enveredei para o ramo do transporte e me apaixonei por caminhão. Tirei carta de habilitação categoria "E" e tenho curso de especialização em cargas perigosas.

Uma revista mundial sobre caminhões (francesa) em uma de suas matérias destaca que um motorista francês em um Globetrotter faz 12.000 km/mês e a matéria destaca muito o caminhão e o feito do motorista. Bem, a questão é simples:

Vocês, da Volvo, podem fazer uma propaganda ainda maior, destacando um motorista autônomo brasileiro que comprou

o FH quando foi lançado e roda 24.000 km mensais. Creio que é o caminhão mais rodado do Brasil.

Vocês até já fizeram uma pequena matéria sobre ele, o "Milton Maltarolo", de Campinas. Aprendi muito com o Milton e ele sempre elogiou o FH – caminhão que sonho um dia comprar – e a Volvo. Como amigo de um caminhoneiro como ele, peço que pensem com carinho na idéia de promover a marca usando um motorista brasileiro.

De antemão, um forte abraço!

Moacir Vasconcelos Bufo
Campinas-SP



Combustível barato

A UNICOOP – Cooperativa Mista de Trabalho e Consumo dos Cooperados do Estado do Espírito Santo – é uma cooperativa criada para o fornecimento de combustível e derivados, para oferecer a seus cooperados produtos com preços competitivos, a fim de amenizar os custos operacionais do transporte sobre rodas. Em comparação aos preços praticados aqui no Espírito Santo – é uma cooperativa criada para o fornecimento de combustível e derivados, para oferecer a seus cooperados produtos com preços competitivos, a fim de amenizar os custos operacionais do transporte sobre rodas. Em comparação aos preços praticados aqui no Espírito Santo, hoje, teremos condições de oferecer combustível aos nossos cooperados com até R\$ 0,15 de diferença em relação aos postos, para gasolina. O óleo diesel podemos vender pelo preço de R\$ 0,635. O primeiro posto começou a funcionar no início de abril, na rodovia BR 262, km 1,5, Jardim América, no município de Cariacica, e o segundo, em julho, no km 3 da BR 101, em Carapina, no município da Serra. Os demais, em total de oito, serão inaugurados no segundo semestre deste ano.

Podem aderir à UNICOOP: taxistas, auto-escolas (centros de formação de condutores), transportadores de carga, passageiros e turismo, desde que sejam autônomos, vendedores autônomos e todos os cooperados e funcionários de cooperativas do Estado do Espírito Santo. O valor da quota é de R\$ 10,00 e há uma taxa de manutenção anual cobrada no ato da adesão. Nosso endereço para contato é: Rua Dr. Antônio Ataide, 849 s/21 – Centro – Vila Velha-ES – CEP 29100-296 – Tel: (27) 298-0338

Ormindio Affonso N. Pinto
Diretor Presidente
unicoop@escelsa.com.br

Segurança no trânsito

Amigos da revista **Eu Rodo**, da Volvo:

Obrigado pelas revistas **Eu Rodo** que recebo regularmente. Tenho 40 anos e sou motorista profissional há 20 anos. Só na Gafor trabalhei cinco anos. Trabalhei muito com o Volvo que, para mim, é o melhor caminhão do mundo. O último que trabalhei foi um EDC, ano 97, cavalo trucado. Sai da Gafor e comprei um caminhão de outra marca, que uso para puxar glucose para São Paulo, mas meu grande sonho é, se um dia Deus me ajudar, comprar um Volvo só para mim. Nas horas de folga, desenho caminhões Volvo. Estou mandando alguns desenhos para vocês publicarem na **Eu Rodo**.

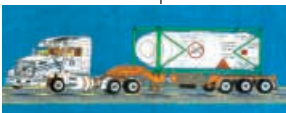
Minha opinião sobre segurança no trânsito é a seguinte:

Será que ninguém vê que a maioria dos acidentes nas estradas é causada pela velocidade, principalmente dos carros de passeio. Então acho que deveria sair uma lei obrigando todos os carros de passeio a usar tacógrafo e não ultrapassar o limite de 90 e 100 km/h nas estradas.

Outra medida que deveria ser tomada seria maior fiscalização nos postos e nas estradas sobre os "arrebites", também responsáveis por grande parte dos acidentes nas estradas e muito usados principalmente por quem faz carga de horário. Esse negócio de carga de horário também deveria acabar.

Enquanto essas leis não saírem, muitos inocentes vão morrer por culpa dos irresponsáveis.

José Aparecido Ferracini, Mogi Guaçu-SP



VOAR/VOLVO ACTION SERVICE. MESMO NAS ESTRADAS MAIS DISTANTES, UMA OFICINA VOLVO AO ALCANCE DAS MÃOS.



exclam

VOAR / Volvo Action Service ficou ainda melhor e agora também na Argentina.

Todo veículo Volvo é produzido para ficar parado só na hora de descarregar. Mas, se algum problema acontecer, você pode contar com o melhor serviço emergencial do mercado: VOAR / Volvo Action Service. Com ele, a Volvo garante muito mais segurança a qualquer motorista, esteja onde estiver. É só ligar que um mecânico vai até você. E, se não for possível



fazer o conserto na hora, um guincho leva seu veículo para a concessionária mais próxima. Além disso, é possível escolher entre uma taxa por atendimento ou um plano anual, que proporciona o uso do serviço durante o período de contrato. Informe-se sobre o VOAR / Volvo Action Service. A sua preocupação com o caminhão acaba de ficar para trás.

- **Crédito pré-aprovado.**
- **Atendimento rápido e eficiente.**
- **Válido para todo o território brasileiro e argentino.**
- **Preços de mão-de-obra e peças tabelados.**
- **Gratuito durante a garantia.**
- **Pequena taxa para veículos fora da garantia.**

O SEU SUCESSO É O NOSSO COMPROMISSO.

VOLVO

FABRICAR OS MELHORES CAMINHÕES
DO MUNDO PRESERVANDO O MEIO AMBIENTE.
ISSO É RESPEITO PELA NATUREZA.



A VOLVO É CERTIFICADA COM A ISO 14001, A ISO ECOLÓGICA.

VOLVO