

Volvo

Eu Roddo

PUBLICAÇÃO DA VOLVO DO BRASIL VEÍCULOS LTDA. ◆ 2001 ◆ ANO XV ◆ Nº 91

**Atrações da Volvo
na Expobus 2001**

**NH e FH12 380:
Campeões de Venda**

**Peça pelo número
e economize mais**



**Top Class 2001:
Objetos de desejo**

EXISTEM LUGARES
AONDE VOCÊ SÓ CHEGA
COM O TOP CLASS 2001.
O SUCESSO É UM DELES.



SEGURANÇA:

- VOLVO ENGINE BRAKE - VEB390 • FREIO ABS • AIR BAG
- IMOBILIZADOR ELETRÔNICO • PÁRA-BRISA LAMINADO • CABINE CONCEITO "CÉLULA DE SOBREVIVÊNCIA" • FARÓIS DE MILHA E NEBLINA • ESPELHOS COM AQUECIMENTO • CHAVE GERAL
- TRAVA ELÉTRICA • AMPERÍMETRO • GRAVAÇÃO ELETRÔNICA DO Nº DO CHASSI • PÁRA-LAMAS ANTI-SPRAY.

DESEMPENHO:

- MOTOR ELETRÔNICO COM 420CV • PILOTO AUTOMÁTICO
- RODAS DE ALUMÍNIO POLIDAS • COMPUTADOR DE BORDO
- TRIP MANAGER (SOFTWARE PARA GESTÃO DE FROTAS)
- MEDIDOR ELETRÔNICO DE CONSUMO DE COMBUSTÍVEL
- TANQUES DE ALUMÍNIO COM 725 LITROS.

CONFORTO:

- AR-CONDICIONADO • VIDROS COM ACIONAMENTO ELÉTRICO
- ESPELHOS DE MEIO-FIO • ESPELHOS COM REGULAGEM ELÉTRICA E AQUECIMENTO • TOMADA 12V • CD PLAYER • SUSPENSÃO A AR NA CABINE • BASCULAMENTO ELÉTRICO DA CABINE (FH) • VOLANTE AJUSTÁVEL • ASSENTO DO PASSAGEIRO DESLIZANTE E REBATÍVEL
- PRANCHETA PARA ANOTAÇÕES • LÂMPADA DE LEITURA TIPO "SPOT" • CAMAS PRINCIPAL E SECUNDÁRIA.

E AINDA:

- PINTURA EM COR EXCLUSIVA • NOVA PADRONAGEM DE TECIDOS INTERNOS • BANCOS COM DETALHES EM COURO • PAINEL COM DETALHES EM MADEIRA • TELEFONE SATELITAL A BORDO **Globalstar**.



O SEU SUCESSO É O NOSSO COMPROMISSO.



TOP CLASS
2001

VOLVO

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

Eu Rodo

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

Editor Executivo: Solange Fusco • **Editor Responsável:** JC Scheuer (MTB 4032/16) • **Redação:** Luiz Carlos Beraldo e JC Scheuer
Projeto Gráfico: Saulo Kozel Teixeira • **Foto de capa:** Ito Cornelsen • **Diagramação e Editoração Eletrônica:** Tempo Integral Editora Ltda.
Fotolitos e Impressão: Gráfica e Editora Posigraf • **Tiragem:** 30.000 exemplares • Filial à Aberje.



Rebocadores: confiabilidade Volvo Penta

Pág. 24



**Motoniveladoras
Volvo G710 e
G720: plataforma
da marca, agora
no Brasil**

Pág. 16



Entrevista	5
Mercado de Pesados	11
Novidades Volvo	12
Volvo no Mundo	14
Ônibus	20
Feira	22
Aplicação/caminhões	23
Serviço	26
Exportação/ônibus	28
Seminovos	30
Volvo On Line	32
Engenharia responde	34
Ocean Race	35

Santuário ecológico

O Parque Nacional do Iguaçu, verdadeiro santuário ecológico, agora tem mais uma atração: os novos ônibus B7R especialmente construídos para transportar turistas em seu interior sem agredir o meio ambiente.

Pág. 18



Peter Karlsten, presidente da Volvo do Brasil

Tutu, churrasco, e satisfação do cliente

O novo presidente da Volvo do Brasil torce para o Cruzeiro, gosta de churrasco e tutu à mineira e acha que o Brasil tem uma economia ainda fechada e burocratizada. Assume como missão, à frente da empresa, aumentar a satisfação dos clientes e estar sempre um passo à frente da concorrência.

Peter Karlsten, 44, casado com a brasileira e mineira Marlene e pai de Andreas, 19, e Marcos, 16, nasceu em Örnskoldvik, Norte da Suécia, formou-se em Engenharia Eletrônica e desenvolveu uma carreira profícua na ABB: atuou nas áreas de desenvolvimento de produto, assistência técnica, aplicações de robôs industriais, vendas e, mais recentemente, a presidência da unidade de automação, na Suécia. Assumiu a presidência da Volvo do Brasil, no início deste ano com a descontração de quem já morou no Brasil durante vários anos. No trabalho, prefere falar o português, apesar de também ter fluência em inglês e espanhol. Com "sangue de cigano" nas veias, passou 11 dos últimos 15 anos fora da Suécia, em países como a Coreia, México e Brasil. Assume como sua principal missão, tornar a unidade brasileira do Grupo Volvo ainda mais competitiva, em termos locais e globais, e aumentar continuamente a satisfação dos clientes, mantendo a marca sempre um passo à frente da concorrência.

Eu Rodo: Qual sua visão da Volvo do Brasil, como executivo que acaba de ingressar no Grupo Volvo?

Peter Karlsten: A Volvo do Brasil tem a característica peculiar de ser a única empresa, fora da Suécia, que reproduz todo o Grupo Volvo em menor

Silvio Aurélio



escala, pois reúne em uma só empresa todos os negócios da marca. É uma fábrica com tecnologia de ponta, com equipamentos e processos de última geração, e tem uma excelente linha de produtos, de acordo com o que existe de mais moderno, em todo o mundo, em veículos e equipamentos de transporte. Tem ainda a vantagem de desfrutar de um bom nível de reconhecimento do mercado por ser a empresa que mais inovações tecnológicas apresentou.

Eu Rodo: Quais são seus principais desafios, na empresa?

Peter Karlsten: São os desafios inerentes a uma marca que vem crescendo mundialmente e tem um forte compromisso com o sucesso de seus clientes. Aumentar continuamente o nível de satisfação dos clientes é o principal. Mas também temos que considerar que estamos em um processo de globa-

lização que é irreversível, o que nos leva a buscar níveis de competitividade crescentes, com rentabilidade. Estar sempre um passo à frente da concorrência é outro desafio importante e permanente.

Eu Rodo: E como pretende vencê-lo?

Peter Karlsten: Basicamente, melhorando constantemente nosso desempenho perante os clientes, para que tenham mais rentabilidade. Eles precisam do melhor custo-benefício por quilômetro de transporte. Os produtos de diferentes marcas têm se tornado cada vez mais parecidos, e conquistará mais mercado aquela que oferecer mais diferenciais que possam agregar valor ao negócio do cliente. Nossa estratégia é o Total Business Concept, que significa dar um suporte completo aos clientes para o sucesso de seu negócio. Nesse

“A globalização é um processo irreversível. Gostemos dela ou não, ela veio para ficar, e só vai sobreviver quem puder ser competitivo tanto local quanto globalmente”

sentido, queremos ser sua melhor alternativa não apenas em produtos e serviços, mas também oferecer planos de manutenção de frota, leasing operacional e outras alternativas que vão da decisão de compra ao melhor pós-venda, de forma que o cliente possa se concentrar em sua especialidade, que é o transporte, sem se preocupar com outros aspectos da operação – tudo isso com o melhor custo-benefício, a melhor rentabilidade possível.

Eu Rodo: A aquisição da Renault/Mack muda o perfil do grupo no mundo. Isso pode afetar os negócios no Brasil e América do Sul?

Peter Karlsten: De fato, ao adquirir a divisão de caminhões da Renault e, junto com ela a Mack, a Volvo passou a ser o segundo maior fabricante de caminhões do mundo. Isso é bom porque fortalece a marca e sua imagem globalmente, e também porque abre novas possibilidades de negócios onde essas marcas estão presentes. Não há desdobramentos imediatos dessa mudança, no Brasil, mas estaremos sempre atentos às novas oportunidades de negócios que possam advir desse maior “poder de fogo” do Grupo Volvo.

Eu Rodo: Como executivo que já morou no Brasil por muito tempo e esteve aqui durante três anos, antes de voltar para a Suécia, há dois anos, como avalia a situação do país hoje?

Peter Karlsten: A economia do Brasil melhorou. Após os efeitos da desvalorização cambial, há cerca de dois anos, parece estar estabilizada, agora,

com expectativa bem mais positiva, se comparada com aquela época. Creio que o Brasil tem condições de ser bastante competitivo no mundo. Mas, para isso, o governo tem que abrir mais sua economia para que as empresas possam ser mais competitivas. Ainda tem muito o que evoluir quanto à burocracia, que é excessiva, para reduzir custos e tornar mais fácil a atividade empresarial. Os impostos, em geral, ainda são muito altos. Os impostos de importação continuam sendo uma barreira que mantém a economia fechada. Na verdade, a economia está se fechando cada vez mais, em vez de se abrir. Isso acaba tornando as decisões mais lentas e desviando a atenção do poder público em relação às prioridades que deveriam ser atingidas.

Eu Rodo: O que falta para o país se tornar mais competitivo?

Peter Karlsten: Acho que a providência mais urgente é a reforma tributária, para simplificar e aliviar a carga tributária das empresas. E também, como já disse, maior abertura da economia. O Chile é um bom exemplo, onde os custos são menores e o país está se tornando mais competitivo globalmente. O México é outro país com economia muito mais aberta, que mantém relações comerciais amplas com os Estados Unidos e outros países do mundo. É verdade que essa abertura deve ser feita na medida da capaci-

dade de cada país em suportá-la. Talvez não seja possível abrir tudo de uma só vez. Mas é necessário abrir, porque a globalização é um processo irreversível. Gostemos dela ou não, ela veio para ficar e só vai sobreviver quem puder ser competitivo tanto local quanto globalmente. Cada país deverá assumir uma posição de acordo com sua vocação. Nesse sentido, o Brasil tem um grande potencial, pois pode vir a ser competitivo em diversas áreas. Mas o governo tem que fazer sua parte, reduzindo a burocracia e os impostos e abrindo a economia para que as empresas façam a sua parte.

Eu Rodo: E a unificação das economias em blocos continentais?

Peter Karlsten: Este é outro processo irreversível que faz parte da globalização. Já acontece na Europa e poderia estar bem mais adiantado na América. O Mercosul, iniciativa mais concreta nesse sentido, começou bem e, quando todos esperavam que acontecesse, não aconteceu. Há problemas com a moeda argentina, entre outros, que devem ser superados para que a unificação continue. Também acho que seria benéfico para todos os países envolvidos e um passo importante em direção à Alca.

Eu Rodo: Para encerrar, fale um pouco de suas preferências pessoais em termos de esportes, lazer, música, time preferido, etc.

Peter Karlsten: Gosto de jogar golfe, e também pratico corrida, ou jogging. Na Suécia praticamos muito os esportes aquáticos. Isso porque lá esses esportes são muito populares e custam muito menos do que aqui. Aprecio música de boa qualidade em geral. Gosto muito da música popular brasileira, de cantores como Gilberto Gil, Milton Nascimento e outros nessa linha. Rock? Não... quero dizer, aquele rock mais clássico, sim. Também gosto muito da comida brasileira de todas as regiões. Do tutu à mineira ao churrasco. Gosto muito de churrasco. Tenho até uma churrasqueira brasileira na minha casa de verão da Suécia. Meu time de futebol preferido no Brasil é o Cruzeiro. ♦

Silvio Aurichio



Série especial tem detalhes exclusivos de acabamento e recursos tecnológicos que só a Volvo oferece

Top Class 2001, primeira classe em transporte rodoviário de cargas

Um caminhão pesado sem similar no mercado, com um software que possibilita a integração entre o computador de bordo com um computador da empresa, para gerenciamento da frota. Níveis de segurança, conforto e produtividade

TOP CLASS
2001

que nenhum outro possui... ABS, airbag, telefone satelital...

Não é ficção científica, nem veículo-conceito do futuro. São os novos caminhões NH12 e FH12 420 Top Class 2001, cujas características extrapolam a condição de veículos mais modernos do mercado e vão além ao

incorporar as mais completas soluções de transportes para empresários do setor. São produtos de alta tecnologia, com alternativas de financiamento apropriadas, aliadas a serviços sob medida para as diversas necessidades das empresas, incluindo motoristas treinados pela fábrica.





- 1 Chave geral
- 2 Lâmpada de leitura
- 3 Telefone satelital
- 4 Banco com detalhes em couro
- 5 Detalhes em padrão madeira
- 6 Rádio CD player
- 7 Faróis de neblina e milha
- 8 Rodas de alumínio

“Mais do que veículos diferenciados, os novos NH12 e FH12 420 Top Class 2001 representam o estado da arte em caminhões pesados. Por isso, agregam valor e conferem status às empresas que os possuem. A série especial coloca em evidência características exclusivas da mais completa gama de produtos e serviços que uma fábrica de caminhões já apresentou ao mercado como provedora de soluções para os negócios de seus clientes”, afirma o diretor de Marketing de Caminhões da Volvo do Brasil, Nilton Meira, sintetizando a definição do Conceito Total de Negócios.

Visando maior produtividade para as empresas de transporte, a série Top Class 2001 enfatiza três fatores comuns aos produtos da marca: segurança, desempenho e conforto. A segurança ao motorista, ao veículo e à carga tem valor imensurável. O desempenho está diretamente ligado à produtividade e à lucratividade da empresa de transporte. O conforto ao motorista se traduz em mais qualidade de vida e melhores condições de operação, que também resultam em mais produtividade para a empresa.

Detalhes exclusivos

Como veículos especiais, os caminhões Top Class 2001 possuem requintes de acabamento que os tornam singulares, como a pintura da cabine em cor exclusiva, com a marca Top Class 2001. O painel tem acabamento com detalhes em padrão madeira e os bancos têm detalhes em couro. O interior da cabine ganhou nova padronagem de tecidos.

Outro recurso inovador é o telefone satelital a bordo. Trata-se de um telefone Globalstar que opera via satélite,

permitindo comunicação do motorista a partir de qualquer lugar, literalmente.

A série especial também introduz no mercado de caminhões três grifes exclusivas da Volvo. Como precursora dos caminhões com motores eletrônicos no país, a Volvo passa a utilizar em seus veículos a marca *e-truck*. Outro ícone da empresa é o exclusivo freio motor VEB, o Volvo Engine Brake. A terceira é a logomarca Top Class 2001, que faz referência ao início do novo século.

Segurança

Freio Motor VEB 390 – Além de mais segurança em descidas de serra, permite maiores velocidades médias, reduz o desgaste das lonas de freio e também o consumo de combustível, pois corta a injeção durante as frenagens. O VEB dispensa manutenção.

Freios ABS – Frenagens mais seguras, em espaços menores, evitando o travamento das rodas e permitindo total controle da composição mesmo em situações críticas.

Airbag – Exclusividade Volvo, esse reconhecido dispositivo de segurança

protege o motorista evitando fatalidade em caso de acidentes.

Imobilizador Eletrônico – Outro recurso exclusivo dos caminhões Volvo: um código eletrônico, na chave do veículo, sem o qual não é possível dar partida no motor.

Pára-brisa laminado – Evita o estilhaçamento do vidro em caso de colisão, para maior segurança do motorista e passageiro.

Cabine conceito célula de sobrevivência – Rigorosamente testada na Suécia, a cabine pode resistir a impactos violentos sem que os ocupantes sofram ferimentos graves.

Faróis de milha/neblina – Melhora as condições de visibilidade em trajetos com neblina.

Espelhos com aquecimento – Eliminam gotas de água que diminuiriam a visão do motorista durante as chuvas.

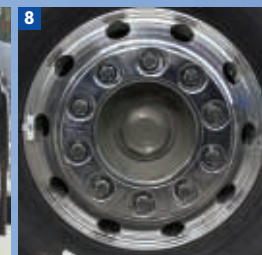
Chave geral – Permite cortar a corrente elétrica para manutenções ou durante paradas do caminhão.

Trava elétrica – Permite o travamento de ambas as portas através de uma delas, além de evitar que se esqueçam as portas abertas ao deixar o veículo.

Amperímetro – Avisa eventual mal funcionamento da bateria ou alternador, evitando paradas não programadas.

Gravação eletrônica do número do chassi – A gravação





do número do chassi na “memória eletrônica” do veículo evita adulterações.

Pára-lamas anti-spray – Evita o efeito spray da água nos pneus, em condições de chuvas, para maior segurança dos demais usuários das estradas.

Desempenho e produtividade

Motor eletrônico com 420 cv – Maior potência para melhores velocidades médias em qualquer topografia.

Piloto automático – Permite programar uma velocidade de cruzeiro para a viagem, economizando combustível e aumentando o conforto para o motorista, com total segurança.

Rodas de alumínio polidas – Mais leves, possibilitam o aumento da carga útil e tornam os caminhões ainda mais bonitos.

Computador de bordo – Monitora várias funções do veículo, fornece diagnósticos e dados sobre a viagem, ajudando o motorista a obter o melhor desempenho e o frotista a gerenciar a frota.

Trip Manager – Adquirindo um caminhão Top Class, o cliente recebe esse exclusivo software que, instalado no computador da empresa, permite sua integração com os computadores de bordo de todos os caminhões da Nova Linha H, tornando-se uma ferramenta altamente eficiente para o gerenciamento da frota.

Medidor de consumo – Com indicador de consumo instantâneo no painel, o motorista pode acompanhar e melhorar seu desempenho.

Tanques de 725 litros – Mais autonomia, com menos paradas para abastecer e melhor controle dos abastecimentos.

Plano de manutenção – Reduzindo custos através da manutenção planejada, o cliente transforma custos variáveis em fixos, aumenta a disponibilidade e o valor de revenda da frota além de reduzir custos com oficinas próprias. Com isto, o empresário pode concentrar-se em seu próprio negócio, que é o transporte, e obter maior lucratividade.

Telefone satelital – Mais conforto, segurança e produtividade ao motorista, que pode se comunicar com a empresa, familiares ou clientes, em qualquer lugar que esteja.

Conforto

Ar-condicionado – Mais conforto e segurança para o motorista, que pode trabalhar com as janelas fechadas.

Vidros com acionamento elétrico – Comodidade e segurança, evita movimentar os braços para abrir e fechar vidros enquanto dirige.

Espelhos de meio-fio – mais conforto e segurança em manobras e no trânsito urbano.

Espelhos com regulagem elétrica – Maior conforto e segurança, principalmente na hora da troca de motoristas.

Tomada de 12 volts – Permite recarregar baterias de celulares e utilizar acessórios como aspiradores, compressores, ventiladores, etc.

Rádio CD player – Conforto e melhor qualidade de som.

Suspensão a ar na cabine – Aumenta conforto e reduz o cansaço, permitindo que o motorista dirija por mais tempo com atenção e segurança.

Assento do passageiro deslizante e rebatível (FH) – Mais espaço na cabine para os momentos de repouso.

Basculamento elétrico da cabine (FH) – dispensa esforço físico do motorista.

Volante ajustável – Ajustes de inclinação e altura, para mais conforto nas trocas de motoristas.

Prancheta para anotações – localizada no painel, de fácil acesso, permite melhor produtividade e controle com papéis e notas fiscais.

Lâmpada de leitura tipo spot – mais conforto e comodidade nas horas de repouso.

Camas principal e secundária – Duas camas acomodam confortavelmente motorista e passageiro ou dois motoristas. ◆

Cabine em cor exclusiva, telefone satelital, detalhes de acabamento em couro e padrão madeira: exclusividade da série Top Class 2001



Trip Manager facilita o gerenciamento da frota

TOP CLASS
2001

Visando oferecer soluções completas em transportes, a Volvo apresenta uma nova ferramenta para gerenciamento de frota. Trata-se de um software especialmente desenvolvido para integrar o computador de bordo do caminhão aos computadores das empresas. Com ele, é possível visualizar facilmente, em um PC, os dados do computador de bordo, ao final de cada viagem, para que a empresa possa ter um acompanhamento detalhado de toda a vida útil de cada veículo da frota. Ao adquirir um Top Class 2001, o cliente tem a possibilidade de receber esse software que pode ser usado em todos os caminhões da Nova Linha H.

O Trip Manager é uma ferramenta de rentabilidade para o frotista. Trata-se de um software que permite ao proprietário do caminhão descarregar no computador de seu escritório os dados disponíveis no computador de bordo do veículo. Com ele, o transportador terá em



Com o Trip Manager, o PC da empresa de transporte pode "importar" dados do computador de bordo dos caminhões da Nova Linha H

seu computador uma tabela completa, contendo todos dados de cada viagem, como quilometragem rodada, horas gastas, litros de combustível, ultrapassagens de velocidades máximas permitidas (como no tacógrafo) e diversas combinações de dados como consumo por quilômetro rodado, média de consumo, tempo conduzido em estrada, tempo gasto

em marcha lenta e tempo em faixa econômica, entre outros.

Com informações precisas sobre como seu motorista está conduzindo o caminhão longe de seus olhos, o empresário pode gerenciar melhor sua frota e identificar aspectos em que cada motorista poderá receber treinamento específico, para otimizar seu desempenho.

"O acompanhamento mais detalhado de cada tipo de operação, nas diversas aplicações dos veículos, também pode ser muito útil para as empresas manterem planilhas de custos absolutamente realistas. E isso é um fator importante na hora de compor o preço do frete a ser apresentado a seus clientes, por exemplo, em licitações onde a competitividade é decisiva", observa o gerente de vendas de caminhões para o mercado brasileiro, Carlos Pacheco. ◆

Informações fornecidas pelo Trip Manager, a cada viagem:

Quilômetros rodados
Horas gastas por viagem
Litros de combustível consumidos
Velocidade média
Consumo por quilômetro rodado
Consumo por hora, no caso da tomada de força e marcha lenta (litros/hora)
Tempo conduzindo em estrada
Tempo em marcha lenta
Tempo com tomada de força ligada
Tempo e distância acima da velocidade máxima estabelecida (definida pelo proprietário)
Tempo e distância de utilização do piloto automático
Tempo e distância em última marcha
Tempo e distância na faixa econômica
Tempo e distância em rotação acima da estabelecida (definida pelo proprietário)



Campeões de vendas

Os caminhões NH12 e FH12 380 foram os líderes de vendas em seus segmentos, no ano 2000, e a Volvo foi a marca que mais cresceu entre as primeiras colocadas do ranking

Os caminhões Volvo NH12 380 e FH12 380 foram os campeões de vendas de pesados durante o ano 2000. O NH 12 380 ficou com 30% das vendas no segmento de pesados com cabine convencional, com 1.978 unidades comercializadas, enquanto o FH12 380 conquistou 19% do segmento de pesados com cabine frontal, totalizando 1.540 unidades vendidas. Com vendas totais de 4.033 caminhões pesados, a Volvo foi a marca que apresentou maior crescimento durante o ano 2000 – cerca de 25%, se comparado com o volume do ano anterior.

Para o diretor de Marketing de Caminhões da Volvo do Brasil, Nilton Meira, o sucesso da marca nos dois segmentos e também no mercado total de pesados “demonstra a confiança e o reconhecimento do mercado em relação à Nova Linha H, lançada em meados de 1999 e que continua sendo o que há de mais avançado no mercado brasileiro de caminhões”.

Transportadores: visão arrojada

O gerente de vendas de caminhões para o mercado brasileiro, Carlos Pacheco, observa que “a avançada tecnologia embarcada, os itens de segurança e conforto para o motorista fazem com que nossos caminhões tenham preço final mais elevado que os concorrentes. Mas os números de vendas mostram o elevado grau de preparo e a visão arrojada dos transportadores brasileiros que logo perceberam que esses preços, traduzidos em termos de investimento inicial, acabam sendo mais vantajosos devido ao alto índice de produtividade

dos caminhões, tornando-os os mais competitivos perante seus clientes”.

“Mais do que caminhões, a Volvo oferece ao mercado soluções em transportes, com produtos adequados para cada tipo de operação e pacotes de serviços sem igual”, lembra Carlos Pacheco.

Só durante o ano 2000, por exemplo, a marca apresentou ao mercado três grandes novidades: o FM 4x2, para os segmentos de distribuição, logística, combustíveis e cegoneiros; o FM 6x4, para os segmentos fora-de-estrada, como canavieiro, mineração e construção; e os caminhões NH e FH 6x2 de fábrica com projeto que resulta em menor peso do veículo, atendendo, entre outras aplicações, aos chamados bi-trens, em franca expansão.

Maior disponibilidade

Construída a partir de uma plataforma global da marca, a linha H “oferece aos clientes brasileiros o que há de melhor em todo o mundo”, complementa Pacheco, acrescentando: “É a linha com a maior gama de atributos, como motor totalmente eletrônico, freio motor VEB, computador de bordo, piloto automático, cabines premium e outros avanços que permitem aos clientes reduzirem custos operacionais. Além de maior disponibilidade, produtividade do veículo e do motorista, os caminhões FH e NH são os mais econômicos do segmento”.

“Também são os preferidos dos motoristas, pois possuem cabine com a maior altura interna do mercado, o melhor sistema de ajuste do volante, uma das maiores camas, o piso totalmente plano, ar-condicionado altamente eficiente, além de itens de segurança como ABS e Airbag. E todos esses avanços são fundamentais para ajudar os clientes na redução dos custos operacionais, pois se traduzem em maior produtividade e eficiência”, destaca Pacheco.

Fotos: Ito Corneilien



Além da maior disponibilidade e produtividade, os caminhões Volvo são mais econômicos e têm a preferência dos motoristas

Volvo, marca Premium

Outra evidência do acerto da Volvo ao investir mais de US\$ 300 milhões, nos últimos anos, para ampliar e modernizar sua fábrica e desenvolver a mais avançada gama de produtos que está sendo comercializada atualmente, é a conquista dos mais conceituados prêmios conferidos por entidades e publicações especializadas do setor.

Em novembro do ano passado, a Volvo recebeu os prêmios de Fornecedor de Transporte 2000 e Fornecedor de Caminhões Pesados e Extra-Pesados 2000, conferidos pela Associação Nacional de Transporte de Cargas – NTC. Considerado o mais importante reconhecimento do setor para indústrias de veículos, implementos e outros produtos de transporte, o prêmio é conferido a partir da indicação das cerca de 10 mil empresas de transporte de cargas associadas à NTC, em todo o Brasil.

Este ano, a empresa recebe o Prêmio Lótus, conferido pela editora que publica a revista Frota & Cia, especializada em transporte rodoviário de cargas. O prêmio foi conferido à Volvo pelo desempenho de vendas do NH12 380, que liderou o segmento e foi eleito o “Caminhão do Ano”. A editora Lótus confere o prêmio ao veículo que apresentou maior volume de vendas durante o ano, conforme dados fornecidos pelas instituições oficiais do setor, como a Anfavea – Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores. ♦

NH12 380 conquistou 30% do segmento de pesados com cabine convencional



Motoristas e clientes, que vão buscar caminhões na Volvo, fazem treinamento técnico sobre o produto, têm noções de direção segura e econômica, visitam a fábrica e dirigem na pista de testes

Tratamento VIP

Ao desembarcar no aeroporto, uma condução com motorista o aguarda para levá-lo ao hotel ou à Cidade Industrial. Se vier de ônibus, um táxi o transportará para um dos destinos mencionados. É alguém importante? Muito. Trata-se do motorista – ou proprietário – da empresa que compra caminhões Volvo e vai retirá-los diretamente na fábrica. Por isso, merece atendimento e atenção especiais.

O Centro de Entrega Volvo é a mais recente inovação que a marca está oferecendo aos clientes de caminhões desde o início deste ano: um atendimento “Top Class” que acompanha a nova tendência de se realizar a maior parte das entregas de caminhões diretamente na fábrica, em Curitiba. Mas não se trata apenas de entregar as chaves e desejar “boa viagem”. As entregas técnicas vão muito além, oferecendo ao motorista tudo o que ele precisa saber para obter o melhor de seu novo caminhão.

Mais do que um atendimento

“VIP”, o Centro de Entrega Volvo procura oferecer ao motorista “um tratamento adequado à sua importância como funcionário estratégico das empresas de transporte”, explica o diretor de Marketing Caminhões da Volvo do Brasil, Nilton Meira. Por isso, a importância dos cursos de direção econômica e segura que começam nesta primeira fase, ministrada na fábrica, e continuam na rede de concessionários. O cliente passa a contar com mais eficiência com redução de custos.

Entrega técnica

“A entrega técnica também é muito importante, pois mostra na prática, para os motoristas, todos os recursos disponíveis nos veículos e, juntamente com o treinamento, deixa claro como a tecnologia embarcada pode simplificar e facilitar seu trabalho”, observa Lucimari Stocco, gerente de Administração de Marketing, área responsável pelo novo Centro de Entrega.

“Cada vez mais o motorista desempenha um papel fundamental nas

empresas de transporte pois, além de conduzir um patrimônio muito valioso – o próprio veículo – responde pela carga e pela eficiência do transporte”, destaca o diretor de Marketing. O bom desempenho do motorista pode resultar em uma economia de 10 a 15% em custos operacionais, segundo estudos técnicos da Volvo.

“É a primeira vez que visito uma fábrica de caminhões. A fábrica de cabine, com toda aquela tecnologia, a fábrica de motores com códigos de montagem especificando o motor que vai em cada caminhão. Tudo muito organizado, muito limpo. Fiquei maravilhado”

Valter G. de Araujo
Transportadora
Chapadão Ltda.



Na rede Volvo

“O motorista é o representante da empresa de transporte nas estradas e no cliente, comprador do frete. Por isso a Volvo, no lançamento da linha “H”, valorizava os caminhões “premium”, motoristas treinados e uma oferta total de produtos e serviços. O Centro de Entrega é parte dessa oferta, começando na fábrica e continuando na rede, onde quatro semanas depois, no concessionário de sua região, ao fazer a primeira revisão do caminhão o motorista também recebe uma reciclagem, com a segunda fase dos cursos de direção segura e direção econômica, onde têm oportunidade de tirar dúvidas e aprimorar seus conhecimentos nestas áreas” observa Nilton Meira. ◆

Cursos de direção econômica e segura, para maior segurança e mais produtividade

Um dia na Volvo

Ao chegar na Volvo do Brasil, o motorista é recebido no Centro de Entrega Volvo, em instalações construídas especialmente para ele: se acabou de chegar de viagem, pode tomar uma ducha, para relaxar, antes de iniciar a programação que vai durar cerca de cinco horas. Na sala de espera, ele encontra outros colegas, de diferentes partes do país, momentos antes de assistir a um filme institucional sobre o Grupo Volvo e a Volvo do Brasil.

Em seguida, visita a fábrica, conhecendo em detalhes a produção dos veículos: fábrica de motores, fábrica de cabines, linha de montagem, etc. Conhece o rigoroso controle de qualidade, os funcionários da produção e até os novos robôs de última geração. Depois de uma breve pausa para um lanche e café, participa da primeira fase de um curso de direção segura – desenvolvido pelo Programa Volvo de Segurança no Trânsito – e direção econômica, antes da entrega técnica do veículo, quando também acompanha a revisão de entrega, conferindo todos os detalhes do novo caminhão.

Cinto de segurança, chave na ignição, pé no acelerador... começa o test-drive em plena pista de testes da Volvo do Brasil. Está tudo bem. O veículo está liberado, documentação em ordem, pronto para viagem. Não sem antes almoçar com os anfitriões. E, é claro, depois de receber um kit com todo o material dos cursos, brindes e uma pasta muito útil para todas as viagens.

J.C. Schneider



Silvia Aurimbo



“O treinamento foi muito importante para mim. Aprendi a tirar o máximo de proveito dos recursos oferecidos pelos caminhões. Passei a compreender ainda mais a importância de manter um comportamento seguro nas estradas. Tinha um certo receio quanto ao computador de bordo, mas vi como é simples e entendi a sua importância e necessidade. Foi um dia realmente interessante, da visita ao treinamento”

José Gaspar Rosalino
Carolina Transportes Rodoviários Ltda.



Fusões fortalecem a marca e beneficiam clientes

Os clientes da Volvo Global Trucks podem escolher entre três diferentes marcas de caminhões, além de contar com o suporte de uma organização comprometida com seu sucesso

Nos últimos dias de dezembro de 2000, concretizou-se a fusão de três das mais famosas marcas de caminhões do mundo. Com aprovação da comunidade européia e do governo americano, a Volvo adquiriu a divisão de caminhões da Renault V.I. e a Mack (adquirida em 1990 pela Renault), formando a maior companhia de caminhões pesados da Europa e a segunda maior do mundo.

A Renault vendeu sua divisão de caminhões (Renault V.I. + Mack) em troca de 15% de participação no capital do Grupo Volvo, em um negócio que, ao ser completado, totalizará 1 bilhão e 800 milhões de dólares. Agora, as três marcas estão sob a égide de uma nova e poderosa área de negócios do grupo, a Volvo Global Trucks, presidida por Trygve Sthen.

Vocação para transportes

A fusão “não provoca efeitos imediatos sobre o mercado, mas abre perspectivas de novos negócios, para as marcas envolvidas, em todos os mercados onde atuam, além da possibilidade de conquistar novos mercados, com uma gama muito maior de opções para os clientes”, observa o presidente da Volvo do Brasil, Peter Karlsten.

Outro aspecto importante da fusão é a “consolidação da vocação da marca para os transportes, uma vez que as operações de caminhões pas-

sam a representar algo em torno de 70% a 80% dos negócios do Grupo Volvo”, completa.

Não estão previstas mudanças imediatas nas operações das fábricas ou suas redes de concessionários, como também não se pensa em reduzir, a longo prazo, as diferenças entre as marcas de fábrica. Ao contrário, “temos que trabalhar ainda mais intensamente para preservar e desenvolver nossas marcas de fábrica extremamente fortes – Mack, Renault e Volvo”, como destaca o presidente da Volvo Global Trucks, Trygve Sthen.

As três marcas serão fortalecidas pela sinergia de um grupo que terá maior capacidade de negociação com seus fornecedores, por oferecer possibilidade de compras em volumes significativamente maiores. E será em setores como este que as mudanças acontecerão: compras, engenharia e desenvolvimento de produtos.

Entre as mudanças mais expressivas, dentro da organização corporativa do Grupo Volvo, além da criação da nova área de negócios denominada Volvo Global Trucks, está o surgimento de duas novas áreas. A primeira, vinculada à Global Trucks, é denominada 3P (Purchasing, Product Planning, Product Platform), que responde pelas atividades de compras, planejamento de produto e desenvolvimento de produtos. A segunda, a Volvo Global Powertrain, vinculada diretamente à AB Volvo, para

onde migrarão as atividades relacionadas ao chamado “trem-de-força”, ou seja engenharia de motores, transmissão e eixos. A Global Powertrain dará suporte a todas as unidades do grupo que utilizam esses componentes, como caminhões, ônibus, equipamentos de construção e Volvo Penta.

Como princípio básico para todo bom negócio, a fusão das três marcas resulta em benefícios para todas as partes envolvidas. Os fornecedores têm possibilidade de aumentar suas vendas com a consolidação de alguns componentes e, consequentemente, maiores volumes de produção. Os concessionários têm suas marcas individuais fortalecidas e passam a contar com o suporte logístico de uma organização maior e mais poderosa. Os empregados têm mais oportunidades de carreira. Os acionistas comandam uma empresa em franca expansão, com possibilidade de maiores ganhos. E, principalmente, os clientes contam com os melhores produtos, melhores serviços e agora também com maiores possibilidades de escolha e o

melhor suporte de uma organização que tem como lema o “Compromisso com o Sucesso do Cliente”. ◆

Os concessionários terão suas marcas individuais fortalecidas e passarão a contar com o suporte logístico de uma organização maior e mais poderosa

As três marcas serão fortalecidas pela sinergia de um grupo que terá maior capacidade de negociação com seus fornecedores



Grande na Europa

Renault é grande na França, onde tem maior participação de mercado e a maior parte de suas fábricas.

Com 18.700 empregados na Europa, a Renault Véhicules Industriels vendeu mais de 31.000 caminhões pesados e 9.000 semipesados, durante 1999. Suas maiores participações de mercado são nos países industrializados da Europa Central e Meridional, com quase 37% na França e 19% na Espanha.

O caminhão pesado Magnum, lançado em 1990, é o orgulho da empresa. Em meados da década de 90 foram lançados os modelos Premium e Kerax, na linha de pesados, e o Midlum, no segmento de semipesados.

Atualmente, as cabines são produzidas em Blanville-sur-Orne, no noroeste da França, onde também são montados os caminhões Midlum. Todos os componentes são produzidos em Venissieux, próximo de Lyon. Em Saind Priest, nas proximidades de Venissieux, são fabricados todos os eixos dianteiros e traseiros. A montagem dos pesados Magnum e Premium é feita na fábrica de Bourg-on-Bresse, enquanto o Kerax é montado em Villaverde, Espanha.

Forte nos Estados Unidos

A expressão "like a Mack truck" (como um caminhão Mack) é muito usada nos Estados Unidos para descrever algo extremamente forte.

A Mack Trucks, Inc., desenvolve e fabrica, desde 1900, os mais robustos e confiáveis caminhões nascidos nos Estados Unidos. A empresa conta com 5.750 funcionários e comercializou mais de 39 mil caminhões pesados em 1999.

É líder de mercado, na América do Norte, em veículos de construção e coleta de lixo. Mas seu modelo mais vendido é o CH, voltado para distribuição regional. A empresa pode oferecer mais de dez modelos, desde os semipesados Midliner até os Vision – lançados em 1999 – com cabine leito para longas distâncias.

A América do Norte é seu maior mercado, mas a Mack possui organização de vendas em quase 50 países. Possui três fábricas nos EUA: uma em Macungie, na periferia de Allentown, uma em Winnsboro, Carolina do Sul, e uma fábrica de motores e caixas em Hagerstown, Maryland. Seu escritório central e divisão de desenvolvimento ficam em Allentown, Pensilvânia, a duas horas de carro a oeste de Nova Iorque. Também possui duas unidades de montagem no exterior: uma na Venezuela e outra na Austrália.



Grande e forte no mundo

Qualidade, Segurança e Respeito ao Meio Ambiente são os valores essenciais da Volvo, que tem como foco de negócios a satisfação dos clientes.

Com 24.100 empregados, a Volvo Truck Corporation comercializou mais de 81 mil caminhões pesados durante 1999, sendo a segunda no ranking mundial dessa categoria. Possui 16 unidades de produção em países da Europa, América, Ásia, África e Oceania.

Os principais modelos de caminhões são os FH, NH, FM e FL, sendo o mais conhecido o FH12 380 Globetrotter, que já conquistou mais de uma dezena de prêmios internacionais por sua tecnologia, produtividade e inovações apresentadas ao mercado.

Os maiores mercados mundiais da Volvo Truck são os Estados Unidos (28.180 unidades em 1999), Grã Bretanha (6.090), França (5.850), Alemanha (4.290), Canadá (4.090) e Brasil (3.230). Tendo como foco dos negócios a satisfação dos clientes e o compromisso com seu sucesso, a Volvo Trucks tem os mesmos valores essenciais do Grupo Volvo, que são Qualidade, Segurança e Respeito ao Meio Ambiente.



Fábricas Renault

- Limoges
- Bourgen
- Bresse
- Villaverde

Fábricas Volvo

- Umeå
- Gothenburg
- Gent
- Blainville
- Curitiba

Fábricas Mack Trucks

- Macungie
- New River Valley
- Winnsboro

Motoniveladoras Volvo G710 e G720 VHP – equipamentos da plataforma global da marca são produzidos no Brasil

Novas motoniveladoras: ampliando caminhos

A Volvo Construction Equipment South America está lançando as motoniveladoras G710 e G720 VHP, produzidas no Brasil a partir da plataforma global da marca e com adequações aos diversos mercados a que se destinam. As novas motoniveladoras se destinam a todas as aplicações de acabamento fino, construção e manutenção de estradas, abertura e limpeza de valas, acerto de taludes entre outras. A G710, com 140 hp, atende às exigências nas áreas de pavimentação e terraplanagem em pequenas e médias construções, órgãos públicos, segmento madeireiro e usinas de açúcar e álcool. A G720 VHP, com potência que varia entre 170 e 195 hp, destina-se a obras de grande porte.

“A motoniveladora Volvo é a segunda mais vendida no mundo, o que demonstra a amplitude do reconhecimento à marca”, afirma Yoshio Kawakami, Presidente da Volvo Construction Equipment South America. Os novos equipamentos – que agora têm a marca Volvo, em substituição ao nome Champion – estão sendo produzidos em Pederneiras, estado de São Paulo, onde também são fabricados os caminhões articulados Volvo A25 e A35 e as carregadeiras L50D, L70D, L90D e L120D.

“Com os equipa-

mentos produzidos no Brasil, abastecemos os mercados da América do Sul e Central. Nossa fábrica está em sintonia com as novidades mundiais da marca e também pode atender às necessidades de adequações à realidade de cada mercado”, afirma o executivo.

Tecnologia

Equipamentos com maior produtividade, versatilidade e conforto são a solução apresentada pela Volvo ao mercado. A nova G710 possui peso de operação de 13,9 t, pressão de lâmina de 7,5 t e uma capacidade de 8,7 t na tração de corte. Indicada para as aplicações mais severas, o peso de operação da G720 é de 14,8 t e a lâmina exerce uma pressão de 7,6 t e tração de corte de 9,4 t. As novas motoniveladoras possuem o mais robusto e potente sistema de giro de lâminas em sua classe, permitindo sua movimentação até mesmo durante as operações mais pesadas. O design da cabine proporciona maior conforto e segurança para o operador e, conseqüentemente, mais eficiência e produtividade.

As novas motoniveladoras Volvo G710 e G720 VHP são dotadas de sistemas desenvolvidos para possibilitar maior produtividade do equipamento e operador. O sistema “Smart Shifter”, por exemplo, tem memória na função de



Foto: V&B

mudança de marchas, o que racionaliza o tempo de operação do equipamento. Um conjunto completo de implementos garante versatilidade para os mais variados tipos de serviços, como terraplanagem, aterros e limpeza de terrenos, entre muitos outros.

Financiamentos

A Volvo ampliou ainda mais seu pacote de opções para aquisição de motoniveladoras. As novas G710 e G720 VHP estão sendo lançadas já com a pos-

“A motoniveladora Volvo é a segunda mais vendida no mundo, o que demonstra a amplitude do reconhecimento à marca”





sibilidade de financiamento através das excelentes alternativas oferecidas pela Volvo Serviços Financeiros - Banco Volvo, Volvo Leasing - inclusive Finame. "Abrimos o leque de opções: agora o horizonte de negociações entre a marca e os clientes de motoniveladoras fica mais amplo, pois os clientes passam a ter mais alternativas para viabilizar a aquisição dos equipamentos Volvo", destaca Kawakami.

As vantagens para os clientes da marca são ainda maiores. A Volvo tam-

bém oferece pacotes de serviços que permitem a seus clientes manterem o foco em seu próprio negócio. Trata-se do Contrato de Manutenção e Plano de Manutenção Volvo, opcionais que oferecem serviços especializados e peças originais de fábrica. Ou seja, maior disponibilidade, segurança e vida útil para os equipamentos.

"Num cenário cada dia mais competitivo, empresas públicas e privadas necessitam de equipamentos que possam garantir maior eficiência com menor

custo operacional. Cada minuto em operação é precioso. A versatilidade do equipamento, o conforto e a segurança proporcionados ao operador garantem maior rendimento. Tudo isso, aliado aos melhores pacotes de serviços do mercado, resulta em soluções ideais para os clientes que podem deixar de se preocupar com aspectos como manutenção para se concentrar em suas especialidades, conferindo novo impulso a seus negócios", conclui o presidente da Volvo Construction Equipment South America. ◆

O PARAÍSO AO ALCANCE DE TODOS



Milhares de espécies animais – muitas em extinção – habitam a floresta subtropical onde se encontram as majestosas Cataratas do Iguazu. E tudo isto pode ser visto de perto, no Parque Nacional do Iguazu

Quem ouve falar do Parque Nacional do Iguazu logo o associa às impressionantes imagens das Cataratas. De fato, elas são muito superiores em volume de água e exuberância do que qualquer outra queda d'água do planeta, além de principal fator de atração de turistas de todas as partes do mundo.

Segundo maior pólo turístico entre os parques brasileiros, o Iguazu deverá ser uma referência nacional em administração e exploração ecoturística. O primeiro passo nesse sentido foi dado no final do ano passado, com a terceirização de sua administração através da Cataratas do Iguazu S.A., que passou a explorar o turismo e também a zelar pela preservação da área de visitação do Parque que é um dos últimos redutos da floresta pluvial subtropical brasileira.

A introdução de um sistema de transporte adequado ao parque foi uma das primeiras providências adotadas pela nova concessionária. Mais do que melhorar a infra-estrutura do local, a

medida visava também a preservação ambiental, pois o grande número de veículos particulares provocavam poluição ambiental com emissão de gases e ruídos, além de atropelamento de animais.

Dos 185 mil hectares de área preservada, 25 mil estão abertos à visitação por uma rodovia asfaltada de 12 km onde agora só circulam os ônibus do novo sistema. Após desembarcar em um amplo estacionamento na entrada do parque, junto ao Centro de Visitantes, os turistas pagam uma taxa única – revertida para o Ibama – para usufruírem do novo transporte e passarem o tempo que desejarem dentro do parque.

Os principais pontos de atração são: o Centro de Visitantes, onde começa o passeio; o Macuco Safari, passeio de trilha e barco que leva à zona de arrebentação das cataratas; o Mirante das Cataratas e o Porto Canoas,

uma área para descanso e lazer onde termina o passeio. Mas a concessionária pretende ampliar as opções, com investimentos de R\$ 30 milhões em obras de infra-estrutura que farão do Iguazu um modelo nacional de exploração de turismo aliado à educação e à preservação ambiental.

Os planos contemplam a construção de novos espaços destinados à observação e educação ambiental e até uma trilha elevada, sobre as copas das árvores, para observar a floresta e a fauna sem invadir o ecossistema.

Com isso, a Cataratas do Iguazu S.A. calcula um crescimento do fluxo de visitantes da ordem de 5% ao ano, passando dos atuais 800 mil visitantes/ano para 2 milhões em 2015. E, o que é melhor, sem agredir espécies atualmente ameaçadas de extinção, como o tucano, o macaco-prego, o puma, a onça pintada ou o gato-do-mato – que poderão ser vistos, incólumes, por mais pessoas, educadas para defendê-los de seu maior predador – o ser humano.



Fauna -

Papagaio-de-peito-roxo, jacaré-de-papo-amarelo, gavião-de-penacho, tucano, quati, veado-mateiro, porco-do-mato, lontra, capivara, onça-pintada, puma, jaguatirica e gato-maracá.

Flora -

Floresta Pluvial Subtropical: pau-marfim, canela, cedros, perobas e ipês, xaxim, laranja-do-mato, palmito, bromélias, orquídeas e a Floresta Araucária onde se destaca o pinheiro.



Com teto panorâmico e piso superior aberto, novos ônibus tornaram-se fator de atração de mais turistas

Passeio de ônibus virou atração

O novo sistema de transporte acabou se transformando em mais uma atração do Parque Iguaçu, devido às características dos ônibus: são double-deck (de dois andares) com o piso inferior climatizado e o piso superior aberto, com teto panorâmico, em acrílico transparente, e as partes laterais e traseiras abertas, permitindo aos visitantes ampla visibilidade da paisagem por onde trafegam, além de contato direto com o meio ambiente.

Especialmente desenvolvidos pela Volvo para essa finalidade, os ônibus são baseados na plataforma do B7R, com câmbio automático e motor de 285 cv de baixos níveis de emissões de gases e ruídos – conforme normas Conama IV e Euro 2. Também possuem elementos de chassi e suspensão a ar do B12B que o tornam mais robusto, seguro e confortável, adequando-se às dimensões da carroceria double-deck com capacidade para 72 passageiros – 21 no primeiro piso e 51 no segundo. Por ser aberto, piso superior é o mais disputado pelos turistas.

Seus motoristas receberam treinamento especial, com informações sobre as características do parque, a importância da fauna e flora, a biodiversidade e sua influência no ecossistema. Entre outros detalhes, aprenderam a evitar atro-



Foto: Zig Koch

pelamentos de animais silvestres que eventualmente possam cruzar a pista – algo difícil de ser controlado nos veículos conduzidos pelos próprios turistas, antes da introdução deste sistema.

E já aconteceram situações como a descrita pelo fotógrafo Zig Koch, de Eu Rodo: “Um Lagarto Teiú de 80 cm parou na frente do ônibus. E o motorista, depois de cansar de esperar, teve que descer e cutucá-lo com uma vara para que saísse da estrada”. Zig, que frequenta o Parque Iguaçu há mais de dez anos como fotógrafo especializado em meio ambiente, também constatou que “agora é mais fácil ver os animais típicos do parque ao redor da estrada, pois eles estão mais à vontade, sem se sentirem ameaçados pela presença humana”.

E não é para menos. Além de serem mais silenciosos e reduzirem tráfego de veículos no local, os ônibus receberam pintura externa especial, com cores vivas e grandes desenhos alusivos à fauna. Cada ônibus tem como “tema” um dos animais típicos sobre um determinado padrão de cor: o ônibus alaranjado tem o desenho de um jacaré, o vermelho um macaco-prego, no amarelo borboletas, no azul a cobra coral, no verde o papagaio, e assim por diante, com a onça, o tucano, o quati... cada um nomeando um dos veículos da atraente frota “ecológica” do Parque Iguaçu. ♦

Cataratas do Iguaçu

2700

metros de extensão

275

saltos variando de 51 a 84 metros de altura

1760 m³

por segundo de vazão média (pode ser triplicada nos períodos de cheia do rio)



Util aprova o desempenho dos novos B10R que operam desde dezembro ligando Belo Horizonte, Juiz de Fora e Rio de Janeiro

“Confortável, descomplicado, e bom nas subidas da serra”

“Um carro com o motor certo no lugar certo”. Assim Nelson Izaltino Rocha Ribeiro, diretor adjunto de manutenção da União Transporte Interestadual de Luxo – Util, de Juiz de Fora-MG, define o novo B10R, lançado recentemente pela Volvo. A empresa, que é um dos mais tradicionais compradores de veículos Volvo, adquiriu 15

“É um veículo confortável para os passageiros, descomplicado para manutenção, fácil de dirigir, leve e com ótimo desempenho nas subidas de serra”

unidades do B10R no final do ano passado, e está muito satisfeita com o desempenho dos novos veículos.

O diretor da Util acredita que o novo B10R é um veículo com grande potencial de mercado, devendo encontrar grande receptividade no segmento em que hoje as empresas estão substituindo os veículos 6x2 por 4x2. “Acho que essa substituição é uma tendência por vários motivos, entre eles o custo de pedágio e o melhor desempenho devido ao menor arrasto aerodinâmico – com veículos mais baixos voltando à cena – e menos áreas de atrito com o solo, que, no conjunto, resultam em melhor performance”, avalia o executivo.

Co-autores

Tendo suas principais bases localizadas em Belo Horizonte, Juiz de Fora e Rio de Janeiro, a Util tem frota de 460 veículos, entre ônibus urbanos e rodoviários, caminhões e frota de apoio. Dos 250 pesados Volvo, 220 são empregados no transporte rodoviário e outros 30 no transporte urbano. “Temos uma longa e saudável relação com a Volvo e nos sentimos, de certa forma, co-autores do B10R, pois participamos de pesquisas e estudos feitos pela fábrica antes de seu lançamento”, revela Nelson.

Cruzando inúmeras cidades dos estados de São Paulo, Minas Gerais e Rio de Janeiro, suas linhas atendem um mercado de 40 milhões de habitantes e seus veículos rodam cerca de 80 mil quilômetros por dia – o equivalente a duas voltas ao mundo – ou 34 milhões de quilômetros ao ano, transportando 35,5 milhões de passageiros.

Carrocerias baixas

A divisão de cargas e encomendas atua em todas as regiões atendidas por suas linhas regulares e interliga também os principais pontos do território brasileiro com frota própria de caminhões. Além do transporte rodoviário e urbano, também faz transporte de fun-

cionários para empresas como a Manesman Demag, Soecom e Associação dos Empregados da Açominas.

As linhas de maior demanda são as que ligam a capital mineira a São Paulo, Juiz de Fora e Rio de Janeiro. E é nas linhas Juiz de Fora-Rio, Belo Horizonte-Rio e Belo Horizonte-Juiz de Fora que os novos B10R estão operando desde o final de dezembro. “Optamos pelas carrocerias 1050 Geração 6, mais baixas, com 46 lugares, da Marcopolo, já preparadas para receber ar-condicionado, porque oferecem um excelente nível de conforto e enquadram-se nesta característica de veículos mais baixos, de dois eixos, que acreditamos ser a nova tendência, em substituição aos de três eixos”, explica o diretor.

Fácil acesso ao motor

“Os passageiros já notaram que este é um veículo mais confortável. Os motoristas também gostaram muito, porque o Volvo oferece, na versão básica, o que os outros só têm nas versões “top”, como volante com ajuste de inclinação e altura, por exemplo. Esses detalhes são muito importantes para o motorista, que é nosso principal cliente interno, quem passa mais tempo dentro do carro e, por isso, merece todo conforto para trabalhar bem”, observa Nelson, acrescentando que “outro aspecto positivo do B10R é o acesso ao motor para manutenção, bastante facilitado, sem complicação”.

As linhas em que os novos veículos operam caracterizam-se pela topografia irregular, com longos trechos de serra, o que, para o B10R, já provou não ser problema: “É um veículo confortável para os passageiros, descomplicado para manutenção, fácil de dirigir, leve e com ótimo desempenho nas subidas de serra”, resume o diretor da Util. ♦



Empresa paulista opera no transporte rodoviário de passageiros e logística de cargas com ônibus e caminhões Volvo

Itamarati: meio século de conquistas

Uma das maiores empresas de transporte do país, a Itamarati, de São José do Rio Preto-SP, completa 50 anos de atividades, neste mês de abril, brindando a conquista do Planalto Central, passando a atender a região do Distrito Federal com sua unidade de negócios de Logística Integrada, com serviços de coleta e distribuição de cargas.

E não é para menos. Afinal, em Goiás, como em todas as regiões onde atua, a empresa já é bastante conhecida pela alta qualidade no atendimento aos usuários do transporte rodoviário que lhe atribuíram o popular slogan “mais rápido que avião”. Apesar de ter nascido como empresa de ônibus, a Itamarati tem na intermodalidade uma de suas marcas mais fortes.

História

Sua história começa em abril de 1951, quando os Srs. José Oger e seu irmão Clóvis Oger adquiriram a linha de ônibus, na época com quatro carros, que ligava as cidades de São José do Rio Preto a Novo Horizonte, com extensão de 100 quilômetros. “Parecia uma missão impossível, pois na época simplesmente não havia carros para comprar. Eram importados e não havia concessionários. Mas transportávamos 21 passageiros sentados e mais 30 em pé, em pleno sertão de São Paulo”, lembra o Sr. Afonso Oger, filho de José Oger e presidente da empresa atualmente dirigida por sua filha Sandra Maria Oger Garcia.

Quando seu pai adquiriu a empresa, ele, com 26 anos, era o responsável pela manutenção, atuando pessoalmente como mecânico dos veículos, e até hoje cultiva o hábito de fazer inspeções de rotina nas oficinas da empresa. “Com o tempo, fomos comprando os concorrentes da região e, mais recen-



Afonso Oger, presidente da Itamarati: “Hoje em dia os passageiros estão muito exigentes, motivo que nos levou a equipar todos os novos B7R com ar-condicionado”

temente, diversificando as atividades”, conta Afonso Oger.

Hoje, a Itamarati é a principal empresa a oferecer ligação rodoviária entre a capital paulista e o Noroeste do Estado, bem como uma das mais atuantes no transporte intermunicipal suburbano em algumas das principais cidades daquela região, como São José do Rio Preto, Ribeirão Preto e Araçatuba, entre outras.

Passageiros com B12 e B7R

Mas seus ônibus também fazem rotas mais longas, com linhas que cruzam o estado de São Paulo, partindo da capital, e chegam aos estados de Minas Gerais, Mato Grosso do Sul, Mato Grosso e Goiás. Uma de suas linhas mais longas é a que liga São Paulo a Araputanga, ao Norte de Cuiabá, no Mato Grosso, com cerca de 2000 quilômetros de extensão. Ao todo, seus 250 ônibus transportam cerca de 900 mil passageiros por mês.

Buscando oferecer sempre a melhor qualidade para seus usuários, a empresa investe constantemente na renovação de sua frota, e já conta com 50 ônibus Volvo, sendo 20 B12B e 30 B7R. “O B7R é realmente um carro muito bom. É a tendência do futuro. Hoje em dia, os passageiros estão muito exigentes, motivo que nos levou a

equipar todos os novos B7R com ar-condicionado”, informa Afonso Oger.

Cargas com FH12

Já a Itamarati Logística Integrada – a divisão de transporte de cargas – movimenta 18 mil toneladas, fazendo 33 mil entregas por mês. Com 13 filiais e 28 franquias em nove estados brasileiros, a transportadora está em franca expansão: inaugura em abril um novo terminal de logística em Brasília, com 23.000 m² de área construída, para dar suporte ao Pólo Industrial do Distrito Federal que está sendo desenvolvido dentro do programa denominado ProDF.

Com 150 veículos na frota, a divisão de cargas atende clientes como Gessy Lever, Bauducco, 3M, Reckitt Benkiser, Santista Textil e Fleyshmann Royal, entre outros. Após realizar testes com caminhões de diversas marcas, também se decidiu pela marca Volvo, adquirindo recentemente dois FH12 380. “Temos planos de comprar novas unidades, durante este ano, para fazer frente ao crescimento de nossas atividades, pois estes veículos correspondem às nossas expectativas de redução de custos”, revela Paulo Roberto Campos, diretor da unidade de negócios de Logística Integrada. ♦

Paulo Roberto Campos, diretor de Logística Integrada: planos para comprar novas unidades



Volvo mostra a maior linha de ônibus rodoviários e urbanos de grande capacidade

Expobus 2001: a feira das inovações

A Volvo participa da sexta edição da Expobus, que acontece de 7 a 11 de maio no Centro de Exposições Imigrantes, em São Paulo, apresentando a maior linha de ônibus de grande capaci-



dade para transporte rodoviário e urbano de passageiros. O B10R, mais recente lançamento da Volvo para o mercado de rodoviários, promete ser uma das principais atrações do estande, onde será apresentado na versão 6x2.

A marca também deverá capitalizar dois grandes negócios concretizados recentemente no mercado de transporte urbano de passageiros: o primeiro é o Transmilênio, em Bogotá, na Colômbia, onde 300 ônibus articulados integrarão um dos mais modernos sistemas de transporte urbano de passageiros da América do Sul. O segundo refere-se à venda de 120 ônibus articulados para a cidade de Manaus, onde os usuários passarão a contar com um efí-

ente e confortável sistema baseado em ônibus de grande capacidade com ar-condicionado – adequados às condições climáticas locais, caracterizadas por temperaturas elevadas durante todo o ano.

Além do B10R 6x2, a Volvo estará mostrando os chassis dos ônibus B12B rodoviário, B7 rodoviário, B10M e B10M articulado, e também uma unidade do B7 piso baixo encarroçado pela Busscar, para que os visitantes da feira possam experimentar o sistema de rebaixamento do veículo, que pode ser acionado nas paradas para embarque e desembarque de passageiros.

Em sintonia

“A participação da Volvo na Expobus está em sintonia perfeita com os objetivos dos organizadores do evento, que buscam destacar, este

ano, as inovações em produtos, serviços e tecnologia que vêm revolucionando o conceito de negócios no mercado de ônibus”, afirma Oswaldo Schmitt, diretor de Marketing de Ônibus da Volvo do Brasil.

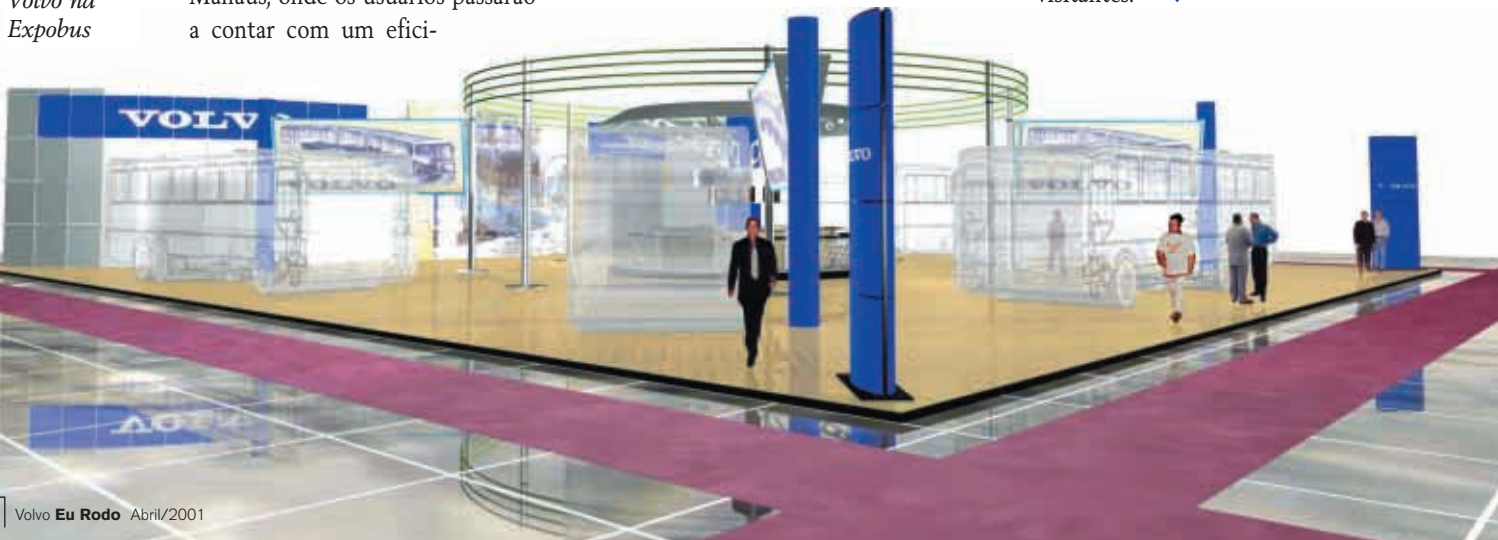
O estande da Volvo na Expobus ocupará área de aproximadamente 1.000 m² no Centro de Exposição Imigrantes, mas os veículos da marca

O B10R, mais recente lançamento da Volvo para o mercado de rodoviários, promete ser uma das principais atrações do estande

poderão ser vistos também em outros estandes de encarroçadores, como Marcopolo, que estará exibindo dois ônibus B7 e um B10R, a Busscar, que contará com um B7 e um B10M articulado, e a Comil, com um B7. Outros fabricantes ainda estão em estudo, podendo ser confirmada a presença da marca até a data da realização do evento.

A Expobus é considerada atualmente a maior feira especializada em ônibus de toda a América Latina, atraindo empresários e profissionais do setor de todo o mundo. A edição anterior, realizada em 1998, reuniu 116 expositores e contou com a presença de aproximadamente 24 mil visitantes. ♦

Um dos projetos em estudo para o estande da Volvo na Expobus



Maior empresa brasileira de reciclagem de óleo renova a frota com caminhões Volvo FH12 380

Reciclar é preciso

Cuidar do impacto ambiental dos produtos durante toda sua vida útil é uma prática em franca expansão. Os derivados de petróleo, por exemplo, não podem ser despejados no meio ambiente, sob o risco contaminação ambiental. Para danos assim, as leis ambientais prevêm reciclagem como forma de controle.

Além de proteger o meio ambiente, este controle vem favorecendo o crescimento de diversas atividades econômicas, como acontece com a reciclagem de óleos lubrificantes de motores, atividade conhecida como rerrefino.



Caminhões Volvo com logística apurada garantem coleta de óleo em todo o país

Lwart Lubrificantes, a maior

Uma das empresas pioneiras em tecnologia de rerrefino no Brasil é a Lwart Lubrificantes, de Lençóis Paulista-SP. Fundada em 1975, é a maior empresa da América Latina neste setor, respondendo por 60% do volume de óleos lubrificantes usados coletados em todo o país.

Para chegar a esta posição, não bastou dominar a tecnologia do rerrefino – a eficiência em logística de coleta e transporte do óleo usado também foi decisiva.

Com mais de 200 caminhões-tanques especiais, credenciados pela ANP – Associação Nacional de Petróleo (que classifica a Lwart como empresa coletora n.º 1), seus motoristas percorrem postos de combustíveis, oficinas mecânicas, transportadoras, concessionárias e indústrias, espalhadas pelo país, que armazenam o lubrificante usado. “São, na verdade, motoristas coletores, treinados para lidar com produtos perigosos”, observa Luiz Carlos Trecenti, diretor industrial da Lwart.

Esses caminhões depositam o lubrificante usado em reservatórios de grande capacidade, de propriedade da Lwart, localizados em pontos estratégicos do país, credenciados pelos órgãos de controle ambiental de cada Estado. Desses centros de coleta, o produto é transportado em caminhões pesados (para 30 mil litros) até a matriz de rerrefino da Lwart em Lençóis Paulista.

Tecnologia de ponta

Para esta tarefa, a empresa conta com 18 caminhões Volvo FH12 380 na frota de 47 pesados. Eles foram adquiridos recentemente, após uma série de testes realizados com veículos de diversas marcas. “Com o primeiro Volvo, em 1999, percebemos as vantagens da tecnologia de ponta e do seu desempenho”, afirma Ademir José Rorato, diretor da Lwart. Confiabilidade e desempenho são decisivos na operação, o que leva a empresa a transportar com a frota própria 95% dos 8.500.000 litros coletados mensalmente.

Após o rerrefino, 70% desse volume volta para as grandes refinarias de petróleo como óleo lubrificante básico que é

transformado em produtos como óleos e graxas de diferentes especificações, para diversas aplicações. Há ainda outros tipos de subprodutos reaproveitados, como combustíveis e compostos asfálticos.

“Como operamos em todo o Brasil com carga própria, necessitávamos de um acompanhamento minucioso da frota, solução encontrada através da Volvo, que nos deu uma assessoria para utilizarmos todos os recursos de tecnologia embarcada dos seus caminhões, como o computador de bordo, imprescindível para um perfeito controle operacional”, lembra Rorato.

Com motoristas treinados pela Lapônia Veículos de São Manuel-SP, a Lwart Lubrificantes procura tirar o máximo da frota Volvo, utilizando-a nas rotas mais longas e desafiadoras. Percorrendo 14 mil quilômetros por mês, os FH12 destacam-se pelo conforto, economia de combustível e durabilidade das lonas de freios: “além de maior segurança, o freio motor VEB aumenta a vida das lonas de freios, que chegam a 300 mil quilômetros nos cavalos e têm durabilidade triplicada, no caso dos semi-reboques”, revela Ademir José Rorato. ♦

“Com o primeiro Volvo, em 1999, percebemos as vantagens da tecnologia de ponta e do seu desempenho”

Motores Volvo Large Diesels equipam modernos rebocadores da Tranship

Rebocadores, os pequenos notáveis

Segurança, qualidade e confiabilidade são conceitos dos quais não se pode abrir mão quando se fala em navegação. O mar não admite falhas. Por isso, os grandes navios necessitam do apoio de profissionais altamente especializados para se aproximarem dos portos. Além de conhecerem detalhadamente a região onde atuam, eles contam com equipamentos especialmente desenvolvidos para essa tarefa.

São os rebocadores, verdadeiros "davis" que, apesar de minúsculos diante dos "golias", as gigantescas naves que conduzem bravamente até os portos, desempenham um papel de vital importância para o bom funcionamento do sistema portuário.

Tranship

A TS Tranship, do Rio de Janeiro, é uma empresa que vem crescendo neste mercado, prestando apoio, com modernos rebocadores e experientes tripu-

lações, aos navios que demandam os portos do Rio de Janeiro, Sepetiba e Angra dos Reis e também aos serviços marítimos ao longo da costa. Até mesmo os nomes de suas embarcações dão uma idéia de suas ambições nesse mercado, onde é

preciso muita garra e competência para se estabelecer.

Iniciando operações em 1993, construiu seu primeiro barco em 1995, batizando-o de Atrevido. Em março e novembro de 1998 foram incorporados mais dois rebocadores, o Assanhado e o Abusado. Além de conduzir navios para os portos, a Tranship também presta serviço de apoio às plataformas de exploração de petróleo da bacia Campos, conduzindo balsas e transportando equipamentos pesados do continente para aquela região, o que a levou a construir também sua própria balsa, a TS1 e a reforçar a frota com um novo e moderno rebocador, o Atirado.

Construído pelo Eisa -

Trabalhamos com equipamentos de última geração porque, no mar, tudo deve ter um fator de confiabilidade muito elevado.



Estaleiro Ilha S/A, o Atirado é um barco considerado “pequeno”, com seus 20 m de comprimento, mas disposto a fazer jus ao seu nome, tão pretensioso quanto os de seus “irmãos”. Com dois motores Volvo Penta D 25, de 640 BHP, ou potência total de 1280 BHP, a nova embarcação tem autonomia suficiente para ir do Rio de Janeiro a Fortaleza sem parar para abastecer.

Mais do que autonomia, tem também uma série de atributos que a tornam perfeitamente capaz de proezas desse tipo, sendo equipada com a melhor tecnologia embarcada, literalmente. Além de radar, seu sistema de navegação é baseado na tecnologia GPS – sistema global de localização via satélite – associado a cartas marítimas que permitem leitura detalhada de seu posicionamento e arredores. Possui ainda ecobatímetro, para medição constante da profundidade do mar e comunicação com terra via satélite pelo sistema OmniSat que, entre outros recursos, permite que o barco possa ser localizado a qualquer momento, onde quer que esteja, através de um dos computadores do escritório da Tranship, no Rio de Janeiro. Para fazer frente à sua autonomia, conta com um dessalinizador, equipamento que torna potável a água do mar. Possui ainda outros equipamentos de convés, como o guincho hidráulico com 350 metros de cabo, cabrestante e guindaste de serviço.

“Trabalhamos com equipamentos de última geração porque, no mar, tudo deve ter um fator de confiabilidade muito elevado”, explica Paulo Bebiano Montenegro, superintendente da Tranship, acrescentando que, “com a tecnologia de monitoramento e rastreamento via satélite, oferecemos maior segurança não só para os clientes, mas também para a própria tripulação, que sabe que está sendo acompanhada passo a passo, pela empresa, onde quer que se encontre. E isto é muito importante quando se trabalha no mar”.

Optar pela propulsão Volvo Penta foi uma decisão cuidadosamente avaliada pela Tranship, ao decidir ampliar sua frota de rebocadores. A empresa, que já conhecia a fama internacional de qualidade e confiabilidade dos produtos da

Fotos: Ilo Cornelissen



marca Volvo, consolidou sua decisão após conhecer a fábrica da Volvo Penta na Suécia, através da visita de um de seus engenheiros, que participou do lançamento de produtos Volvo Penta naquele país, presenciando demonstrações práticas dos motores que mais tarde recomendaria à sua empresa.

Enquanto o Atirado ganha as águas do Atlântico com todo seu aparato tecnológico de última geração, outra embarcação igualmente avançada encontra-se em gestação, no estaleiro Eisa. Trata-se de um rebocador maior, de 26 metros, batizado com o nome de Peregrino e que contará com os mesmos requintes de tecnologia de navegação mencionados, porém com motorização “um pouco” mais forte: três motores Volvo Penta D 49 MS de 1200 BHP, ou seja, potência total de 3.600 BHP.

Danparts, suporte a motores de trabalho

Tão importante quanto a qualidade dos produtos que equipam embarcações de serviço é o suporte oferecido pela marca na hora da assistência técnica. Por isso, a Volvo Penta oferece aos clientes um serviço especializado em motores de trabalho e motores industriais, através da Danparts, concessionário da marca no Rio de Janeiro que atende prioritariamente os mercados do Rio de Janeiro, Niterói e Macaé.

“Assim como a Tranship, todos os clientes que optam pela propulsão Volvo Penta ficam mais tranqüilos, sabendo que podem contar com o suporte da marca através de um concessionário localizado próximo às suas bases de operação, onde dispõem de manutenção preventiva, peças de reposição e todo o suporte técnico para obter o melhor rendimento dos produtos da marca”, observa o diretor presidente da Volvo Penta, Eli Werneck. ◆

Optar pela propulsão Volvo foi uma decisão cuidadosamente avaliada pela Tranship, após conhecer a fábrica, na Suécia

SOS Náutica na nova marina de Salvador



Salvador, que agora conta com a mais nova e moderna marina do litoral brasileiro, também passa a dispor da qualidade dos produtos e serviços Volvo Penta bem perto deste novo atrativo da capital baiana. Trata-se da nova sede da SOS Náutica, na Avenida do Contorno, em frente à nova marina, com instalações de 160m², entre lojas e oficinas.

Localizada na região próxima ao Centro Histórico e ao Mercado Modelo, que desponta como novo centro comercial onde estão se instalando todas as lojas de produtos náuticos, a nova casa da SOS Náutica “está mais perto de seus clientes e, agora, mais bem estruturada para acompanhar o crescimento da marca em nossa região”, segundo o diretor Marcelo Carvalho.

A inauguração da nova casa foi marcada pela realização de um coquetel que contou com a presença de cerca de 200 clientes e amigos. A SOS Náutica representa a Volvo Penta em Salvador há 12 anos, sendo responsável pelo crescimento da marca naquele mercado onde a maior demanda é por motores para embarcações de lazer, além de motores para grupos geradores. Os motores KAD 44, TAMD 63 e TAMD 74 são os preferidos dos proprietários de embarcações de lazer, onde a Volvo Penta já tem participação de aproximadamente 60% do mercado”, segundo Marcelo Carvalho.



Volvo mostra que sua rede de concessionários pode ser mais competitiva que o mercado paralelo, oferecendo vantagens na venda e colocação de “pacotes” de peças e serviços



Lubrificação, freios e injeção: os primeiros kits da campanha “Peça pelo número”

Uma criativa promoção lançada pela área de Pós-Venda da Volvo do Brasil está mexendo com o mercado de peças de reposição e provando que a rede de concessionários da marca consegue ser mais competitiva que o mercado paralelo. Trata-se da campanha “Peça pelo número”, que reúne pacotes de peças e serviços para os caminhões da linha H, NL e EDC, a preços extremamente atraentes.

“Mais do que apenas vender peças e serviços, queremos atrair clientes de todos os portes – pequenos, médios e grandes frotistas – para que cultivem o hábito de visitar os concessionários Volvo com mais frequência, beneficiando-se de promoções como esta e outras, na área de Pós-Venda”, explica Sauer Salum Filho, gerente de Pós-Venda da Volvo do Brasil. E, ao que tudo indica, esse objetivo está sendo alcançado: só nos primeiros trinta dias da nova campanha, mais de 2.500 “pacotes” foram comercializados.

Preços e prazos atraentes

E não é para menos. A campanha “Peça pelo número”, aparentemente inspirada na estratégia de vendas de uma famosa rede de lanchonetes, reúne elementos de grande interesse dos frotistas, como preços e prazos de pagamento competitivos, com vantagens adicionais, sobre o mercado paralelo, que só uma rede

Peça pelo número e saia ganhando

autorizada da fábrica pode oferecer.

Tudo isso, com a qualidade de serviços da rede de concessionárias Volvo. Os três primeiros pacotes de peças e serviço são: “Número 1” – Lubrificação, “Número 2” – Freios e “Número 3” – Injeção. São pacotes compostos de itens de alto giro que envolvem também a mão-de-obra e que, se comprados separadamente, acabam tendo um custo mais alto. Assim os clientes Volvo têm tudo o que desejam, ou seja, qualidade superior em peças

e serviços com preços competitivos, que nestes pacotes chegam a ser cerca de 10% abaixo do mercado paralelo.

Este é o caso, por exemplo do “Número 1” para a linha de caminhões H – a mais nova, lançada há pouco mais de um ano – em que o preço final chega a ser 7% mais barato do que o praticado no mercado paralelo, conforme a região do país. O pacote inclui mão-de-obra para troca de óleo do motor com o Óleo Volvo VDS-2 e troca de filtro de óleo do

“Mais do que apenas vender peças e serviços, queremos atrair clientes de todos os portes – pequenos, médios e grandes frotistas – para que cultivem o hábito de visitar os concessionários Volvo com mais frequência”



motor (duas unidades), filtro de óleo by-pass, filtro de combustível e filtro separador d'água.

Garantia de fábrica

Se pagar menos já é bom, melhor ainda é contar com as vantagens que só a rede autorizada da marca pode oferecer, como peças genuínas com garantia de fábrica (12 meses sem limite de quilometragem), mão-de-obra especializada, preços iguais em todas as regiões do país e prazo de pagamento de 28 dias. "Mas a principal vantagem é a manutenção feita com componentes genuínos Volvo e mão-de-obra especializada, pois resulta em melhor disponibilidade do veículo, que mantém suas características originais, o que também contribui para melhor valor de revenda", observa Sauer.

A campanha "Peça pelo número", lançada em meados de janeiro, deverá evoluir, ao longo do ano, ganhando novos "pacotes" (Número 4, Número 5...) sempre voltados para itens de desgaste e manutenção preventiva. A divulgação, feita através da mídia especializada e de malas-diretas aos clientes, é reforçada com peças promocionais, nos concessionários Volvo, como *banners*, móveis, cartões postais e *bottons*. ♦



Re: Corneilien

Só nos primeiros trinta dias foram comercializados mais de 2.500 "pacotes" nos concessionários Volvo



A partir desta edição, a "Eu Rodo" sempre trará novidades sobre o **Volvo Action Service**, apresentando as novidades deste serviço para os clientes e usuários de veículos Volvo e também relatando alguns dos casos mais interessantes ocorridos a partir das solicitações feitas à Central de Atendimento **0800 41-6161** – Brasil e **0800 666-4639** para a Argentina.

A Central de Atendimento do Volvo Action Service recebeu mais de 36 mil ligações telefônicas durante o ano 2000. Desse total, 85% dos problemas foram resolvidos por telefone, através da orientação técnicas dos atendentes, que são técnicos especialmente treinados para ajudar os motoristas a tirarem o melhor proveito dos recursos dos veículos Volvo, em campo, evitando, muitas vezes, deslocamentos desnecessários à oficina, ou a mobilização de uma unidade móvel de atendimento.

Cerca de 6 mil, dos 36 mil casos registrados, foram resolvidos com o acionamento do concessionário mais próximo, que desloca sua unidade móvel do Volvo Action Service para socorrer o veículo.

Um caso típico de atendimento resolvido por telefone foi registrado no dia de Natal: em pleno 25 de dezembro, um motorista telefonou para a Central do Volvo Action Service. Seu caminhão, em viagem pelo Paraná, com a família, requiritava alguma intervenção para que pudesse chegar em tempo para o almoço de Natal. O técnico da Central de Atendimento, após um diagnóstico pelo telefone, apresentou uma série de instruções para serem seguidas pelo motorista que, após efetuar os procedimentos recomendados colocou o caminhão em operação, conseguindo chegar em tempo ao destino, com a carga em segurança e a família reunida.

O técnico de plantão na Central de Atendimento do Volvo Action Service não pode almoçar em casa com a família, naquele Natal, mas seu grande presente foi ter contribuído para que um cliente Volvo pudesse fazê-lo.

Assim como ele, os concessionários Volvo, que são a extensão do Action Service em campo, não medem esforços para levar a efeito sua missão de assegurar a disponibilidade dos veículos da marca, em qualquer região do país.

Um exemplo típico é o atendimento em lugares onde as condições de operação são extremamente rigorosas, como acontece nas regiões mais remotas de nosso país. As **fotos ao lado** mostram

cenários de um atendimento efetuado na região do Mato Grosso durante época de chuvas, em que as estradas vicinais se transformam em verdadeiros "atoleiros". Mas quem tem Volvo Action Service não precisa se preocupar. Pode seguir viagem despreocupado, em qualquer terreno.

Não é sem razão, portanto, que o índice de satisfação dos clientes em relação ao atendimento – tanto pelo Centro de Operações quanto em campo – cresceu 10% após o "upgrade" do Voar/Volvo Action Service, conforme pesquisa realizada mensalmente com os últimos 100 atendimentos prestados.

Fotos: VGB



Caso você tenha uma história interessante para contar, encaminhe texto e fotos para ldv.br@volvo.com ou ligue para o 0800 41 1050

Transmilênio é o novo sistema de transporte de passageiros – com 315 ônibus articulados Volvo – que modernizou a paisagem e trouxe mais qualidade de vida para Bogotá

Bogotá: nova era em qualidade de vida

“O Transmilênio é um modelo para a maioria das metrópoles do mundo que enfrentam problemas de congestionamento e poluição. E a Volvo tem uma participação importantíssima nesse projeto”

A capital da Colômbia, Bogotá, comemorou a passagem para o novo século – e milênio – em clima de festa, com a inauguração, em dezembro, do mais moderno sistema de transporte de massa de sua história. Trata-se do Transmilênio, um revolucionário sistema de transporte urbano de passageiros que promete se tornar modelo para outras cidades do mundo.

O Transmilênio é um sistema integrado que reúne ônibus de grande capacidade rodando em corredores exclusivos e um avançado sistema eletrônico de gerenciamento de operação que utiliza até rastreamento via satélite para controlar permanentemente o deslocamento dos veículos. “É um modelo para a maioria das metrópoles do mundo que enfrentam problemas de congestionamento e poluição. E a Volvo tem uma participação importantíssima nesse projeto”, declara o diretor de Marketing de Ônibus da Volvo do Brasil, Oswaldo Schmitt.



Nova era

“Começa uma nova era na história do transporte de Bogotá”. Com essa manchete o jornal El Tiempo – o principal do país – anunciou a inauguração do novo sistema, que começou a operar com os primeiros 65 articulados Volvo.

“Uma verdadeira romaria tomou conta da Avenida Caracas – local por onde passa o principal corredor troncal – para conhecer os ônibus articulados do Transmilênio”, informou o periódico, referindo-se ao grande desfile que precedeu a inauguração, mostrando a evolução do

transporte de passageiros naquele país desde quando era feito com carroças até os novos ônibus do Transmilênio. “Uma caravana de articulados com pessoas empunhando bandeiras para fora das janelas não ocultava a satisfação de quem estava experimentando o ônibus pela primeira vez”, destacou El Tiempo.

A concretização do projeto Transmilênio é também um marco significativo para a Volvo do Brasil como empresa provedora de soluções em transportes. Os primeiros estudos para sua implantação começaram em 1994, quando o projeto ainda se chamava Metrobus. Mais tarde, em 1998, a prefeitura de Bo-



milênio, gestora do sistema, adotou como meta principal a melhoria da qualidade de vida na cidade. Para isso, teria que solucionar o verdadeiro caos instalado em uma metrópole com cerca de 7,5 milhões de habitantes, com grande número de automóveis e uma lenta e velha frota de quase 22 mil ônibus de todos os tamanhos, incluindo pequenos ônibus que trafegavam abarrotados e em gran-



de número, congestionando o trânsito e oferecendo pouca ou nenhuma segurança para os usuários.

A fórmula encontrada pela cidade para reverter o quadro foi dar prioridade para o transporte coletivo sobre o individual, através da implantação do moderno sistema de transporte de massa, cobrindo todas as regiões da cidade com ônibus de grande capacidade. O novo sistema, com tarifa única e integrada, provou que é possível melhorar a qualidade de vida da população com benefícios para todos: viagens mais rápidas e confortáveis para os usuários, veículos mais fáceis de operar, sem estresse dos motoristas, e melhor qualidade do ar, devido aos ônibus que possuem reduzidos níveis de emissões e transportam mais passageiros por quilômetro do que qualquer outro veículo.

A solução

Bogotá conseguiu reunir as melhores idéias aplicadas em várias cidades para criar um sistema realmente inovador. Do Brasil, por exemplo, adotou o sistema de bilhetagem utilizado no sistema de transporte de Goiânia e as plataformas e sistema de eixos troncais de Curitiba. Com isso, tornou o embarque e desembarque mais rápidos, reduziu o tempo de viagem e criou um sistema altamente eficiente que, quando concluído,

pode concorrer diretamente com sistemas de metrô, com a vantagem de ter custo de implantação por quilômetro dez vezes menor. "Trata-se de uma conquista da população de Bogotá e um feito de grandes proporções da Transmilênio, responsável pelo projeto e sua implantação, comenta o diretor de Marketing.

Os veículos da Volvo, que detêm 70% do mercado de articulados da América do Sul, são do modelo B10M, que tem como características principais o motor horizontal posicionado entre os dois primeiros eixos, solução que representa uma vantagem indiscutível para articulados e biarticulados. Além do motor eletrônico de baixíssimo nível de emissões de ruído e gases – de acordo com as normas Euro II – os ônibus B10M Volvo têm suspensão a ar, transmissão automática computadorizada, freios ABS e catalisador que reduz ainda mais o nível de emissão de gases.

Os chassis são produzidos na Volvo do Brasil e montados na Colômbia através de uma parceria feita com a empresa Colmotores (do Grupo GM), da mesma forma que as carrocerias, produzidas pela brasileira Marcopolo, foram montadas naquele país pela empresa Superior.

Com o início da operação das primeiras 65 unidades Volvo, em janeiro deste ano, a utilização do sistema cresceu rapidamente, com um número de passageiros muito maior do que o previsto inicialmente. Essa demanda está sendo atribuída ao conforto e à economia de tempo de deslocamento possibilitada por veículos de grande capacidade operando em corredores exclusivos. Com isso, as empresas operadoras decidiram agilizar as negociações para aquisição de novas unidades. Até o final do primeiro semestre deste ano mais de 300 articulados Volvo deverão estar operando no sistema Transmilênio, de Bogotá, segundo Oswaldo Schmitt.

Cumprindo promessa

No início da operação do sistema, o prefeito de Bogotá, Enrique Peñalosa, não escondeu seu entusiasmo: havia prometido à sua equipe que se a primeira linha entrasse em operação antes do final do ano 2000, cortaria sua barba de mais de 20 anos. Com a inauguração do Transmilênio, em dezembro, Peñalosa cumpriu sua promessa, cortando a barba em plena estação de embarque de passageiros. ♦

Com estações amplas e confortáveis, o novo sistema Transmilênio modernizou a paisagem urbana de Bogotá, atraindo maior volume de passageiros do que o previsto inicialmente

gotá criou a empresa Transmilênio para gerir o sistema, que depois assumiu seu nome, e realizou uma licitação para operação e compra dos ônibus. "A experiência da Volvo na implantação de sistemas de transportes como os de Curitiba, Belo Horizonte, Goiânia, Porto Alegre, Santiago e Montevidéu, entre outras cidades da América do Sul, contribuiu de forma decisiva para o desenvolvimento desse projeto, lembra Oswaldo Schmitt.

Desafio

Criada para vencer o desafio de mudar radicalmente o perfil do transporte público na capital colombiana, a Trans-

Sucesso de vendas, seminovos Viking têm nova página na Internet com especificações e fotos de todos os modelos disponíveis

Seminovos Viking: balcão

Com mais de 1000 unidades vendidas desde sua criação, há pouco mais de dois anos, os seminovos Viking consagram-se como a melhor alternativa para aquisição de veículos usados do mercado brasileiro de caminhões. Só no ano passado, foram comercializados mais de 400 caminhões nessa modalidade de negócios que transformou a marca Viking em uma verdadeira grife cujos principais atributos são a garantia de procedência e qualidade.

Como suporte à crescente demanda pelos Vikings, a Volvo do Brasil acaba de reformular a página da Internet em seu site www.volvo.com.br onde os clientes podem consultar o estoque disponível para comercialização, obtendo informações completas sobre os veículos e vendo fotografias de cada uma das unidades à venda. A grande novidade é a ampliação do espaço destinado ao mercado de usados, no site da Volvo, pois agora toda a rede de concessionários pode cadastrar e expor, na Internet, seus veículos usados – inclusive de outras marcas.

“Os seminovos Viking são a garantia de um ótimo negócio em todos os aspectos. O motivo é simples: cada veículo passa por uma avaliação que obedece a rigorosos padrões da fábrica”

“Trade-in” cresce

O gerente de seminovos da Volvo do Brasil, Celso Castro, explica que a reformulação da página na Internet decorre da expansão dos negócios, “principalmente devido ao crescimento das operações de *trade-in*, ou seja, aquelas em que o cliente dá seu usado como parte de pagamento na aquisição de um novo”. Quase 300, das 401 unidades de seminovos Viking vendidas durante o ano 2000, foram obtidas através desse tipo de operação.

Castro acredita que esta é uma tendência natural do mercado, a exemplo do que acontece no mercado de automóveis. “E isso contribui para fortalecer ainda mais o conceito



Fotos e especificações técnicas, na Internet, facilitam a consulta e a compra

dos seminovos Viking, que engloba uma série de vantagens, entre as quais a garantia de procedência, pois, ao aceitar o veículo usado do cliente como parte do pagamento, a Volvo do Brasil passa a ser sua proprietária. Quem vier a comprá-lo estará comprando um seminovo da própria Volvo do Brasil.

Vantagens exclusivas

As vantagens reunidas pelos Vikings conferem status de veículos novos, podendo ser resumidas em seis aspectos básicos: 1) Garantia de procedência: esqueça as preocupações com documentação, pois o nome do proprietário anterior é Volvo do Brasil Veículos Ltda.; 2) Condições mecânicas e estéticas: o veículo é avaliado segundo critérios definidos pela fábrica; 3) Economia: os pneus são novos; 4) Garantia de três meses ou 50 mil quilômetros para o trem-de-força; 5) Manutenção: as duas primeiras trocas de óleo e filtro são gratuitas; 6) Assistência técnica: um deslocamento gratuito

da unidade de atendimento em campo do Voar/Volvo Action Service.

Na verdade, as vantagens podem ser enumeradas até oito, se consideradas as facilidades de aquisição através da rede de concessionários Volvo e o valor de revenda do Viking: “O mercado tem vendido os seminovos Viking com mais facilidade e a preços superiores aos de veículos que não tem esta grife”, destaca Castro.

Além disso, podem ser adquiridos através do Consórcio Nacional Volvo, financiados pela Volvo Serviços Financeiros ou através de linhas de crédito do próprio cliente.

“Os seminovos Viking são a garantia de um ótimo negócio em todos os aspectos. O motivo é simples: cada veículo passa por uma avaliação que obedece a rigorosos padrões da fábrica. Assim, o cliente tem a certeza de estar comprando um veículo que atende às suas necessidades por um preço justo”, afirma Celso Castro, concluindo: “Eles são os únicos garantidos pela própria fábrica”. ◆

virtual permite escolhas na Internet

Seminovos têm plano especial de financiamento

Taxas competitivas, facilidade na negociação e prazos de 24, 30 e 36 meses são algumas das vantagens do plano especial para financiamento de caminhões seminovos Viking, criado pela Volvo Serviços Financeiros.

Agora, o mercado tem mais um bom motivo para ter segurança na aquisição dos seminovos Volvo: facilidade na negociação. A Volvo Serviços Financeiros criou um plano especial para financiamento de caminhões seminovos e usados multimarcas.

O plano inclui taxas competitivas e prazos de financiamento que se adaptam às condições de pagamento dos clientes. Com prazos pré-fixados em 24 ou 30 meses. Com a opção de financiar em 36 meses – e com a certeza de uma parcela fixa durante todo o contrato. E mais, ao financiar um veículo seminovo Viking através da Volvo Serviços Financeiros, os clientes estão fechando um negócio direto com a Volvo, segurança que não tem preço.

Para financiar um caminhão seminovo Viking ou usado multimarcas basta procurar um dos 73 concessionários da Volvo em todo o Brasil. Em cada uma das casas uma equipe de vendas dará assessoria para escolha da melhor forma de financiamento, de acordo com as necessidades de cada cliente. ♦



VCE segue o conceito Viking para equipamentos

Se é bom para o mercado de caminhões, também é bom para o de equipamentos de construção pesada. Por isso, a Volvo Construction Equipment South America está adotando não apenas a grife, mas todo o conceito de comercialização de seminovos Viking para os mercados de carregadeiras, caminhões articulados e escavadeiras.

“Ao adotarmos esse conceito para equipamentos estamos, na verdade, criando um produto novo no mercado, com um posicionamento de preço intermediário e vantagens para o cliente sobre as quais não há comparação no segmento de equipamentos usados”, informa Amaury Leme Tartari, gerente de Rental e Used Equipment da Volvo Construction Equipment South America.

Em linha com as peculiaridades de seu mercado, os equipamentos Vikings têm características específicas, como a garantia medida em horas, em vez de quilometragem. Assim, os equipamentos têm garantia de 4 meses ou 1000 horas. A estrutura de atendimento, por sua vez, é fundamentalmente baseada no serviço de campo, fazendo com que a rede de distribuidores mantenha-se em permanente investimento para melhoria da qualidade dos veículos de assistência no campo e logística aplicada.

“Com os seminovos Viking, estamos oferecendo ao mercado uma alternativa pela qual os clientes conseguirão melhor rendimento, usando nossos equipamentos, a preços semelhantes aos de máquinas de menor porte ou com menos tecnologia e produtividade. Ou, explicando de outra forma, estamos vendendo uma expectativa de performance equivalente à de equipamentos novos, porém com preço bem menor – e com garantia de fábrica – o que permite a nossos clientes serem mais competitivos”, destaca Tartari.



Joel Rocha

Volvo On Line



RIMATUR COMPRA B7R

Especializada em turismo e transporte de funcionários, a Rimatur, de Curitiba, amplia sua frota adquirindo seis ônibus B7R. As novas unidades, com carroceria Marcopolo de 13,20 m para 46 lugares e ar-condicionado, operam desde março no transporte de funcionários, durante a semana, atendendo também a demanda de turismo da empresa nos finais de semana.

Com 36 ônibus Volvo na frota de 110 veículos, a Rimatur faz o transporte de funcionários para empresas como Copel, Inepar, Renault, Volvo e Volkswagen-Audi, chegando a transportar 14 mil pessoas por dia. Utiliza 18 ônibus – 12 dos quais Volvo – exclusivamente para o transporte de turismo, fazendo viagens para todo o Brasil.



LAPÔNIA TEM CENTRO DE TREINAMENTO NO SUL

Investindo na qualificação profissional de seu quadro de funcionários para oferecer cada vez melhores serviços aos clientes Volvo, a Lapônia inaugurou recentemente seu Centro de Treinamento Técnico em Caxias do Sul.

Com agradável ambiente para aulas práticas e teóricas, o centro dispõe de modernos recursos audiovisuais e completo ferramental, prestando-se ao treinamento dos funcionários de todas as unidades do Rio Grande do Sul.

Apesar de contar também com um centro móvel para treinamento em outras regiões, a Lapônia prevê a montagem de outro centro de treinamento técnico em Sorocaba, para atender as necessidades das filiais e clientes de São Paulo, adotando como referência o centro de treinamento de Caxias do Sul, que está de acordo com as normas recomendadas pelo Treinamento de Marketing da Volvo do Brasil.

EMBAIXADOR INVESTE EM MAIS 6 B7R

O Expresso Embaixador, de Pelotas-RS, que já contava com 16 B10M e 37 B7R, continua investindo nos ônibus da marca. Sua mais recente aquisição foram seis novos B7R que deverão operar na linha que liga Pelotas a Porto Alegre. A empresa está satisfeita com os resultados obtidos com os novos veículos, que têm obtido excelente relação de consumo de combustível por passageiro/km transportado.

Com matriz em Pelotas e cinco filiais no estado, a Expresso Embaixador transporta mais de 3 milhões de passageiros por ano, e seus 100 ônibus rodam mais de 9 milhões de quilômetros anuais nas



linhas que ligam os principais pontos do Sul do país, em sua área de atuação: Pelotas-Porto Alegre, Pelotas-Rio Grande, Chui-Pelotas, Canguçu-Pelotas e Piratini-Pelotas.



ESCAVADEIRA COM PLANO DE MANUTENÇÃO

Satisfeito com o excelente desempenho da carregadeira Volvo L70C, que apresentou alta produtividade, o Sr. Santos Pereira de Jesus decidiu investir em um novo equipamento da marca: a escavadeira Volvo EC210. A nova máquina, adquirida junto à Recomap, distribuidor da Volvo Construction Equipment em Goiânia e Brasília, conta com Plano de Manutenção Preventiva Volvo executado pela Recomap de Brasília.

Atuando no Distrito Federal e entorno de Brasília há 15 anos, Santos Pereira de Jesus é um dos mais tradicionais prestadores de serviços para o mercado de construção civil e escavações daquela região, contando com frota de três carregadeiras e uma escavadeira. E já tem planos de ampliar a frota com novas unidades da marca a serem adquiridas durante este ano.



“LINHA DA LEI” COM B58

Interforum é o nome da linha de ônibus que faz o transporte de advogados e estagiários dos escritórios de advocacia do centro da cidade para o Fórum e diversas varas cíveis e criminais, em Curitiba. O veículo é contratado pela OAB – Ordem dos Advogados do Brasil – Seção Paraná, junto à Curitiba Tur – Curitiba Promoções e Turismo.

A linha é atendida por um ônibus B58 Volvo com câmbio automático e freio-retarder, especialmente configurado para atender advogados, contando com TV, videocassete e uma mesa de trabalho que pode ser usada para leitura de processos, durante a viagem. Fazendo duas viagens pela



manhã e três à tarde, o serviço tem sido tão bem sucedido que já se estuda a colocação de um novo ônibus, fazendo trajeto inverso ao atual. No último horário, que tem maior demanda, o Interfórum retorna para o centro com até 60 profissionais da lei.

BELMOK CONQUISTA MERCADO COM FM10

“Os FM10 têm surpreendido com a alta tecnologia embarcada, permitindo avaliação mais apurada de custo-benefício, com o auxílio de seus recursos tecnológicos especialmente desenvolvidos para proporcionar maior economia ao proprietário e conforto ao motorista”, assegura Luiz Belmok, diretor da Transportadora Belmok, do Espírito Santo,

O FM10 tem tido ótima aceitação no mercado capixaba desde o seu lançamento no ano passado, segundo Paulo Borges, gerente comercial da Luvep, concessionário Volvo no Espírito Santo. “O modelo é uma alternativa altamente competitiva em termos de custo e surpreende em

lucratividade para os empresários que o adquirem”, afirma Borges.

Um bom exemplo é a Transportadora Belmok, que vem se destacando no transporte de cargas gerais pela qualidade no atendimento aos seus clientes. Oferecendo os melhores serviços em seu segmento, investe mais uma vez em tecnologia de ponta e amplia sua frota com a aquisição de 19 caminhões Volvo FM10. Com frota de 37 caminhões Volvo – FH12 4x2, entre outros – e quatro filiais, a empresa oferece ao mercado um excelente sistema de transferência de mercadorias entre os estados do Espírito Santo, São Paulo, Minas Gerais, Bahia e Rio de Janeiro.

“A empresa vem conquistando cada vez mais mercado, o que demandará novos investimentos em pesados para se manter sempre à frente em pontualidade, qualidade e tecnologia. E a marca escolhida para vencer este desafio já tem nome: Volvo, é claro”, diz Luiz Belmok.



DICAVE EM ARROIO TRINTA

A Festa dos Transportadores de Arroio Trinta é um dos maiores eventos do gênero realizados no Oeste de Santa Catarina. A edição de dezembro de 2000 reuniu cerca de 4 mil participantes e, é claro, a Volvo esteve presente através da Dicave Concórdia, que utilizou o caminhão-palco para animar ainda mais o ambiente de confraternização, que culminou com desfile dos veículos de seus clientes pelas ruas da cidade.



MAIS FORÇA COM LINHÂ H

A Transpower, da cidade de Caçador-SC, vem investindo continuamente na renovação de sua frota, tendo escolhido os novos caminhões da linha H para garantir “a força de seu transporte” (slogan da empresa) a seus clientes. Com as novas unidades dos FH e NH12 recentemente adquiridas, a empresa também apresenta uma nova e arrojada imagem em transportes, de acordo com as modernas instalações de sua nova sede naquela cidade.



Como obter melhor desempenho do freio e durabilidade das lonas

Peças que desgastam respondem por uma parcela razoável dos custos operacionais. Pneus e freios, por exemplo, são itens de grande importância não somente para a otimização de custos mas também para a segurança do veículo. Para aumentar a vida útil das lonas e obter melhor desempenho do sistema de freios, é importante observar algumas verificações. Apresentamos, a seguir, informações úteis para o bom funcionamento do sistema de freios dos caminhões Volvo NH, FH e FM.

1 Ajuste automático do freio – Este sistema, disponível nos caminhões NH, FH e FM, consiste em uma catraca que se ajusta automaticamente conforme a lona vai se desgastando. A maioria das carretas não dispõem desse sistema. Se o motorista não fizer a verificação e regulagem manual periodicamente, o freio do cavalo acaba ficando sobrecarregado e passa a responder pela frenagem de todo o conjunto. Com isso, os freios do cavalo começam a trabalhar em uma temperatura mais alta, acelerando o desgaste das lonas. Sempre uma temperatura mais alta de trabalho de um freio conduz a uma maior taxa de desgaste da lona.

Além do desgaste, a eficiência também cai drasticamente, com o aumento da temperatura: acima de 400° C, um freio a tambor tem metade da eficiência do que a 200° C. Se a temperatura aumentar mais ainda, o freio entrará em colapso.

2 Válvula relê da carreta – O balanceamento de freio entre cavalo e carreta também é extremamente importante para se ter um conjunto eficiente e com maior durabilidade das lonas. Consiste em distribuir de forma igual as forças de frenagem entre o cavalo e a carreta, através de um ajuste da pressão de frenagem na carreta têm da do cavalo. Isso é necessário porque os freios do cavalo e da carreta têm eficiências diferentes devido a uma série de fatores como tamanho e tipo do freio, material de atrito, tempo de uso, etc. Um ajuste incorreto da válvula relê da carreta pode sobrecarregar os freios do cavalo da mesma maneira que uma carreta com freios sem regulagem automática do desgaste da lona não regulados adequadamente (item 1).

A regulagem da válvula relê varia de carreta a carreta e de fabricante a fabricante, pois depende de vários fatores. Como regra prática geral, pode-se adotar que a pressão no cilindro de freio mais distante da carreta deve ser ao redor de 20-30% (medido a 3 bar de pressão) maior que a pressão do cilindro de freio do eixo dianteiro do cavalo. Ao se regu-

lar o relê, sempre testar a combinação para verificação do desempenho final do veículo, ajustando se necessário.

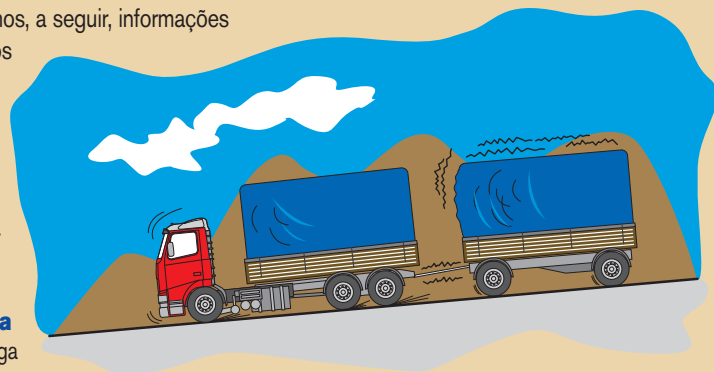
3 Válvula sensível à carga

– A válvula sensível a carga tem por finalidade aumentar ou diminuir a força de frenagem, no eixo de tração, de acordo com a carga que o mesmo está suportando. Isso confere ao veículo melhor desempenho e segurança quando descarregado pois aplica uma força de frenagem compatível com a carga no eixo.

Uma válvula sensível à carga desregulada pode acarretar um desgaste irregular entre o eixo dianteiro e o de tração. A válvula sensível à carga deve estar regulada conforme gráfico (fixado na cabine do veículo) que mostra a relação pressão x carga no eixo de tração existente no veículo. Se a combinação tiver uma válvula sensível à carga mais uma válvula relê desregulada, o freio dianteiro do cavalo sofrerá uma sobrecarga mais acentuada.

4 Influência do motorista – O motorista tem papel fundamental na durabilidade das lonas. Frenagens mais agressivas fazem as lonas desgastarem mais rápido. Testes e a experiência do campo mostram que motoristas que utilizam o freio motor VEB (Volvo Engine Brake) de maneira adequada conseguem maior durabilidade de lonas e tambores. A correta utilização do VEB faz os freios trabalharem numa temperatura menor. Conseqüentemente a vida das lonas será maior e o freio estará “frio”, tendo um melhor desempenho numa frenagem de emergência.

5 Aplicação e carga – A vida das lonas de freio é inversamente proporcional à carga total de um veículo. Ou seja, veículos com cargas mais elevadas em aplicações com frenagens freqüentes, ou descidas de serra, gastam mais lonas que aplicações em rodovias planas e carga menor.



6 Legislação e testes – A legislação brasileira exige testes de desempenho do veículo. Por isso, as lonas do veículo original foram homologadas após testes em diversas condições de velocidade, temperatura e carga. Para as lonas de reposição ainda não existe legislação alguma em vigor. Assim sendo, só as lonas Volvo (as lonas genuínas Volvo da reposição são exatamente iguais às do veículo que sai da fábrica) garantem o mesmo nível de segurança e qualidade. As lonas brasileiras para a linha “H” atendem aos rigorosos padrões Volvo de segurança, foram aprovadas conforme a legislação brasileira e a norma européia ECE-13. A Volvo não utiliza mais lonas com amianto, nem mesmo na reposição.

No caso das carretas, é igualmente recomendável usar sempre a lona indicada pelo fabricante. No mercado de reposição há lonas de baixa qualidade que duram menos, diminuem a eficiência de frenagem e podem reduzir também a vida útil dos tambores.

7 Atenção especial – Os veículos da linha “H” produzidos a partir de 1999 não têm mais um batente fim de curso de desgaste das lonas. Esse dispositivo tinha como objetivo evitar o contato metal com metal dos rebites da sapata de freio o tambor. Tal dispositivo foi eliminado por motivo de segurança, pois inibia a aplicação do freio nos eixos cujas lonas estavam mais desgastadas, diminuindo a eficiência do freio do veículo. Por isso, deve-se fazer periodicamente a verificação da espessura das lonas, evitando que cheguem ao final e os rebites da sapata de freio encostem no tambor, danificando completamente o conjunto. ♦



Marco Aurélio da Silva

Engenheiro de Chassi da Volvo do Brasil

Educação ambiental no site da Volvo Ocean Race

Volvo Ocean Adventure envolverá estudantes de todo o mundo, difundindo conhecimento e conscientização ambiental

Estudantes de todo o mundo já podem acessar o site da Volvo Ocean Adventure – www.VolvoOceanAdventure.org – e participar de um dos maiores projetos interativos de educação ambiental via Internet. Trata-se do programa “e-learning”, que utiliza a Internet como um fórum educacional, onde os estudantes podem pesquisar, fazer perguntas e publicar suas próprias conclusões. A versão piloto do site já está acessível em inglês e em breve estará disponível em diversos idiomas, incluindo o português.

“e-ducação” ambiental

O “e-learning” é um projeto do site Volvo Ocean Adventure – VOA, desenvolvido por uma equipe de especialistas ambientais e educacionais ligados à Volvo Ocean Race – a maior regata oceânica de todos os tempos – focalizando questões ambientais, principalmente as relacionadas com os oceanos, lagos e rios. O site acompanhará os barcos da regata em sua volta ao mundo ao longo de 9 meses (a partir de 23 de setembro deste ano), abordando temas ambientais em evidência durante toda a viagem.

Quando a regata chegar à Austrália, por exemplo, os estudantes poderão ler sobre as espécies do tubarão branco em extinção e ao atingir a linha de chegada, em Kiel, o site fornecerá informações sobre como a agricultura no Norte da Alemanha afeta os mares Báltico e do Norte.

Conexões globais

Sendo um processo interativo, o “e-learning” desperta a curiosidade e inspira os estudantes a aprenderem. Mas o aspecto global é a sua maior característica. O uso da Internet dá aos estudantes acesso ao mundo inteiro. Em contraste à sala de aula, onde o *feedback* limita-se ao professor e aos demais colegas, a educação via Internet permite ao estudante comunicar a sua perspectiva exclusiva do mundo e receber respostas de colegas de todo o mundo.

Os temas do site Volvo Ocean Adventure - VOA serão complementados com sugestões de trabalho para os estudantes e planos de aula prontos para professores. Os estudantes apresentarão seus projetos na “Galeria do Site”.

Ao contrário de muitos outros sites educacionais, esse é ao mesmo tempo uma ferramenta educacional eletrônica e uma ferramenta educacional tradicional “à base de papel”, pois os professores nas escolas, com apenas um computador e uma impressora, podem acessar e imprimir todo o material. Com isso, as escolas nas áreas mais pobres, que têm recursos limitados, também podem usar o site. O objetivo é atingir escolas em todas as partes, seja na Europa, na Sibéria, na África ou nos Estados Unidos.

Assim como o relacionamento pessoal, a participação individual desempenha outro papel vital na conscientização ambiental. Os estudantes que têm utilizado a Volvo Ocean Adventure

ficam muito surpresos, por exemplo, ao descobrir que a principal causa de derramamento de óleo no mundo não são os vazamentos dos navios petroleiros, mas, na verdade, as pequenas quantidades de óleo que nós mesmos, como indivíduos, despejamos no meio ambiente diariamente.

Esta é exatamente a resposta que os criadores do site esperavam. “É o efeito acumulado das contribuições individuais, tanto negativas como positivas, que determina a forma do nosso ambiente. Nosso objetivo é ajudar os estudantes do mundo todo a compreenderem que isso é crucial para o futuro do planeta”, explica Wayne Talbot, consultor educacional do site da Aventura Oceânica Volvo.

Volvo Ocean Race

Maior competição náutica de todos os tempos, a regata oceânica mundial Volvo Ocean Race, vai começar em 23 de setembro de 2001, partindo de Southampton, Inglaterra. Cobrindo 32.250 milhas náuticas em aproximadamente dez meses, oito equipes darão a volta ao mundo na regata de nove pernas que visitará 10 portos, percorrendo quatro oceanos e terminando em Kiel, Alemanha, em junho de 2002. A Marina da Glória, no Rio de Janeiro, será o único ponto de parada dos competidores na América do Sul, com chegada prevista para 19 de fevereiro de 2002. ♦



**LEI DA ESTRADA:
LUZ BAIXA AO CRUZAR VEÍCULO
E BOM SENSO AO ESCOLHER O CONSÓRCIO.**



Primeiro pense em tecnologia: os caminhões Volvo são os melhores do mundo. Por isso mesmo, são os que garantem maior rentabilidade e valor de revenda. Depois, pense em segurança: além da marca Volvo, você tem a estrutura de uma fábrica inteira garantindo seu bem. Finalmente, pense em economia: ninguém oferece taxas tão baixas quanto o Consórcio Nacional Volvo. Se você somar tudo isso, vai ver que escolher o Consórcio Nacional Volvo não é só uma questão de tecnologia, segurança e economia. É uma questão de bom senso.

CONSÓRCIO NACIONAL VOLVO. SEGURANÇA TEM ASSINATURA.



VOLVO
Serviços Financeiros