

Volvo

# Eu Roddo

PUBLICAÇÃO DA VOLVO DO BRASIL VEÍCULOS LTDA. ◆ 2001 ◆ ANO XVI ◆ N° 92

**Exportações: recorde  
no primeiro semestre**

**Lançamento: B7R 260,  
simplesmente o melhor**

**Planos de Manutenção:  
sua frota sempre em dia**

**MIRA**

**340**

*Truck*

*Vocal*

**FM 12 340**

# Lucro expresso

# OS EQUIPAMENTOS DA VOLVO SÃO GRAN TRABALHOS PESADOS E PARA TRANSPORTAR



Para mais informações, visite nosso site: [www.volvo.com](http://www.volvo.com)



A melhor combinação entre força e inteligência.

# DES POR DOIS MOTIVOS: PARA REALIZAR TODO O LUCRO QUE VOCÊ VAI TER COM ELES.

Os equipamentos da Volvo Construction Equipment South America já eram a melhor combinação entre força e inteligência. E, neste ano, colocamos mais inteligência ainda, garantindo maior força e desempenho. São diversas novidades em quase todos os produtos. Visite um distribuidor ou representante e conheça de perto esses grandes equipamentos e suas grandes inovações.



# VOLVO

# Eu Rodo

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

**Editor Executivo:** Solange Fusco ♦ **Editor Responsável:** JC Scheuer (MTB 4032/16) ♦ **Redação:** Luiz Carlos Beraldo 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 ♦ Filiada à Aberje.



## AVA faz história Junto com a Volvo

Pág.

Entrevista	5
Volvo Serviços Financeiros	12
Exportação	13
Lançamento/Ônibus	14
Aplicação	18
Brasil	20
Ônibus	22
B12B	24
Logística	25
Serviços	26
Empresa	30
Volvo On Line	32
Engenharia responde	34
Volvo Ocean Race	35

## FM12 340: lucro certo nas médias distâncias

O mais recente lançamento da Volvo para o mercado de caminhões promete rápido retorno do investimento e resultados acima da média em aplicações como furgões, *siders*, tanques, contêineres e cegonheiros. Confira a opinião de quem já comprou. Pág. 7



## VCE inaugura novo centro de demonstrações

Pág. 16

## Lanchas Runner: emoção com bom gosto e confiabilidade

Pág. 28



**Simon Davies**, presidente da Volvo Serviços Financeiros

# Custos fixos

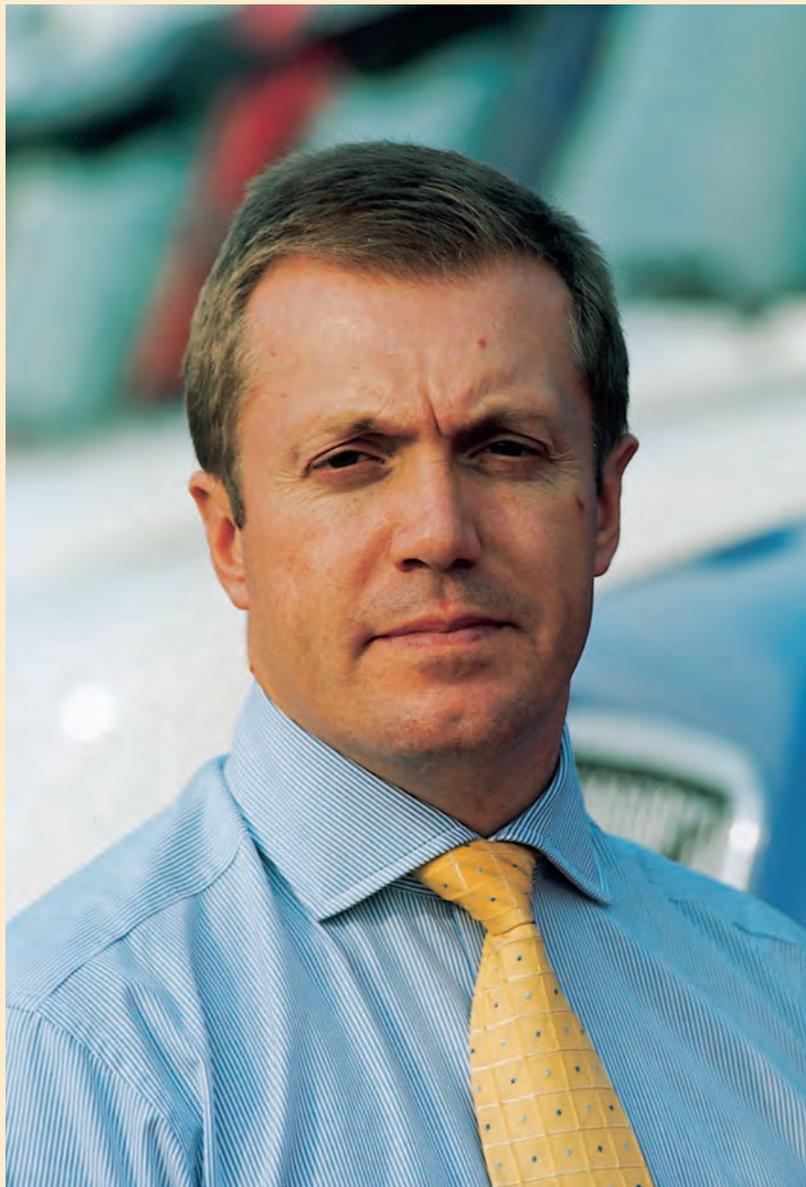
As projeções econômicas para o ano 2001 indicavam um crescimento acelerado para a economia brasileira. A escalada do dólar e o aumento das taxas de juros, resultado da crise na Argentina, da desaceleração da economia americana e do racionamento de energia, fizeram recuar as previsões iniciais. Isso demonstra que fazer previsões sobre economia é uma tarefa difícil. Embora as flutuações econômicas existam em todos os mercados, no Brasil elas são maiores, ainda que mais rápidas.

**O financiamento pré-fixado é a melhor alternativa para os clientes. Eles passam a ter custos fixos em reais, o que é muito importante em momentos de turbulência da economia.**

Com uma frota de 1,5 milhão de caminhões, o setor de transporte aposta justamente na velocidade de recuperação da economia brasileira. Enquanto isso não acontece, os transportadores trabalham para ajustar-se às flutuações. E mesmo com um panorama econômico desfavorável, eles têm de manter os investimentos, principalmente na renovação da frota, ponto-chave para reduzir despesas operacionais e aumentar a lucratividade.

Há quatro anos no Brasil, Simon Davies, presidente da Volvo Serviços Financeiros para a América Latina, afirma que a melhor maneira para os transportadores ajustarem-se às flutuações é estabelecendo custos conhecidos. Profundo conhecedor do segmento de transportes, atuou no mercado europeu, um dos mais competitivos do mundo, durante 16 anos. Ele explica, a partir da sua experiência internacional, quais precauções os transportadores devem ter diante das flutuações inevitáveis da economia.

Itó Cornebian



**Eu Rodo:** O que o setor de transporte pode fazer diante de tantas oscilações?

**Simon Davies:** É muito difícil para os operadores de transporte acompanharem os custos operacionais, conquistarem negócios, planejarem o orçamento e fazerem novos investimentos com tantas flutuações. O que fazer então? O primei-

ro passo é estabelecer custos conhecidos. Tudo o que os transportadores puderem combinar para ter custos conhecidos será decisivo para o futuro deles.

**Eu Rodo:** E como combinar custos conhecidos?

**Simon Davies:** O processo começa na hora da aquisição do caminhão. Se

**“...a aquisição de um caminhão novo, através das alternativas de financiamento adequadas, é um investimento que vai reduzir os custos e aumentar a rentabilidade dos clientes”**

os clientes estiverem financiando a compra, a melhor maneira para evitar custos variáveis é através de financiamento pré-fixado. Eles passam a ter custos fixos em reais e não prestações que flutuam. Ou seja, independentemente das oscilações da

economia, eles estarão protegidos. Outro ponto a ser observado são as taxas de juros. Mais do que escolher uma opção que ofereça custos vantajosos é preciso que os custos sejam conhecidos do início ao final do contrato de financiamento. Assim, torna-se mais fácil controlar as despesas, mesmo quando os outros fatores do mercado estão flutuando. Através de outras formas de financiamento vinculadas à indexação, o custo total do financiamento pode ser melhor ou pior, existe sempre um risco. Porém, através do pré-fixado estamos falando de custos conhecidos.

**Eu Rodo:** Quer dizer que os custos dos financiamentos são ponto chave para os clientes?

**Simon Davies:** Os clientes devem, sem dúvida, prestar atenção aos custos dos financiamentos,

afinal, taxas de juros menores representam um custo total menor. Os clientes, porém, devem pensar um pouco mais além do financiamento propriamente dito. E por quê? Porque podem reduzir os custos não conhecidos, ainda mais combinando financiamento com o seguro, com leasing operacional e planos de manutenção, por exemplo, num único pacote. Ai, certamente os clientes terão ganhos maiores. E essa combinação não é mais uma tendência, é um fato que está ganhando força no mercado brasileiro de transportes e que já está consolidado na Europa e Estados Unidos. É um novo conceito, no qual a Volvo é pioneira e muitos clientes já conhecem as nossas soluções completas de transporte.

**Eu Rodo:** Por que a renovação da frota é fundamental para redução de custos operacionais dos transportadores?

**Simon Davies:** A idade média da frota brasileira de caminhões é de aproximadamente 12 anos, o que significa que as despesas com manutenção e combustível, para citar dois exemplos, são muito elevadas. Essas despesas afetam significativamente os resultados das empresas. Por isso, a renovação reduz os custos operacionais e aumenta a rentabilidade dos transportadores. E visando ajudar os clientes a reduzir os custos, a Volvo criou uma área chamada Business Solutions, que vai combinar uma série de soluções de transporte para que os clientes possam ter mais tranquilidade para conduzir os seus negócios, atendendo suas necessidades.

**Eu Rodo:** Comprar um caminhão novo não significa aumentar as despesas?

**Simon Davies:** Essa é uma percepção equivocada! Num primeiro momento parece um investimento muito alto. Mas a aquisição de um caminhão novo, através das alternativas de financiamento adequadas, é um investimento que vai reduzir os custos e aumentar a rentabilidade dos clientes.

Além disso, estes veículos representam uma vantagem competitiva para atrair novos clientes. Pontualidade nas entregas, viagens mais rápidas, motoristas menos estressados – o que significa maior segurança, pois os riscos de acidentes serão menores – e maior disponibilidade

de são fatores decisivos para a contratação de um serviço de transporte e redução das despesas.

**Eu Rodo:** Qual o segredo da Volvo Serviços Financeiros para manter taxas menores quando o mercado está aumentando?

**Simon Davies:** O conceito da Volvo Serviços Financeiros no mundo é agregar valor para os clientes da marca. Os clientes esperam muito mais do que um simples financiamento, como os outros bancos fazem. Eles anseiam por novos serviços financeiros que, além de segurança, ofereçam custos vantajosos e conhecidos. E esse é o nosso trabalho, porque somos especialistas em transporte e usamos o conhecimento e experiência da Volvo em todo o mundo para providenciar soluções de transporte para os nossos clientes.

**Eu Rodo:** Quais alternativas a Volvo Serviços Financeiros pode oferecer aos clientes diante das oscilações da economia?

**Simon Davies:** Nós temos o financiamento pré-fixado, CDC ou Leasing, com taxas abaixo das praticadas pelo mercado, com os quais os clientes têm custos fixos em reais. Outra opção, não apenas em relação às flutuações macroeconômicas, mas também às oscilações microeconômicas, é o financiamento sazonal, que só a Volvo Serviços Financeiros tem. Com ele, os clientes podem ajustar os pagamentos, com parcelas fixas, conforme sua capacidade de investimento, seja nas épocas de safras ou nas entressafras.

**Eu Rodo:** O Leasing Operacional também pode fazer parte desse pacote?

**Simon Davies:** Sim. O Leasing Operacional – Volvo Rental Lease – é uma extraordinária opção para aqueles clientes que não querem se preocupar com a sua frota, entregando esta responsabilidade nas mãos da Volvo. O Volvo Rental Lease agrega financiamento, seguro, manutenção, Volvo Action Service, entre outras vantagens, num único pacote, também com custos fixos. Em conjunto com a fábrica e nossa rede de concessionários vamos continuar a desenvolver novas soluções de transporte para os clientes da marca, porque a Volvo Serviços Financeiros é muito mais do que somente um banco. ♦





Volvo lança FM12 340 E-Truck, o pesado sob medida para curtas e médias distâncias

# O pesado ideal para médias distâncias

**FM12 340 E-Truck.** Este é o caminhão com a melhor relação custo/benefício em disponibilidade e produtividade quando se trata de segmentos orientados para volumes em

curtas e médias distâncias, ou aplicações que exigem versatilidade com boas velocidades médias.

O Volvo FM12 340 reúne as excelências do FH12. Com uma

cabine otimizada – rebaixada, com grande visibilidade e excelente manobrabilidade – os novos caminhões atendem o segmento de mercado representado por aplicações com semi-reboques



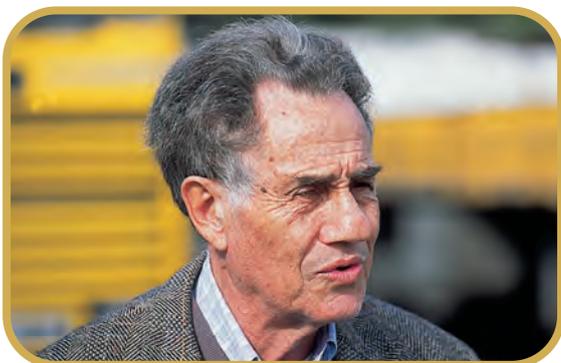
Foto: Jo Cornélio

### “A frota vai ser grande”

*“Com o FM10 320 já conseguimos uma redução de consumo de combustível de 11% na rota Ipatinga/Mogi/Ipatinga. Com a chegada do novo FM12 340 acreditamos que vamos continuar melhorando esta performance e, se assim for, pode acreditar que a frota vai ser grande!”*

#### Jorge Rocha

Gerente de Tráfego  
Transportes Júlio Simões – Mogi das Cruzes-SP



### “Fazia tempo que o mercado não via algo igual”

*“O FM é um caminhão superior. Já vemos isso em seu acabamento. É impressionante. Fazia tempo que o mercado brasileiro não via algo igual. Ele é compacto, firme, onde tudo parece se encaixar, desde escapamentos até a posição dos tanques. Robusto, pequeno, mas forte! E te digo: volte daqui um mês que vou mostrar todos os resultados. Por enquanto é a paixão do motorista. Ele só fala bem do FM!”*

#### Manoel Dias

Gerente Operacional  
Transportes ANR – São Paulo-SP



Por suas características de versatilidade, manobrabilidade e excelente produtividade, o FM12 340

furgão, sider, contêiner, tanques e cegonheiros.

Disponível com cabines-leito (L2H1) e simples (L1H1), o novo caminhão é oferecido como cavalo mecânico 4x2 com uma vasta gama de itens exclusivos em sua categoria. Robustez, conforto, segurança, produtividade, versatilidade/manobrabilidade e a mais avançada eletrônica embarcada do mercado são alguns de seus pontos fortes. O motor D12C340 possui o melhor torque, o melhor desempenho e é o mais econômico desta categoria.

### Rentabilidade

Estudos realizados pela engenharia da Volvo mostram que, por suas vantagens em termos de desempenho, consumo, disponibilidade, conforto e segurança, o FM12 340 proporciona uma rentabilidade adicional significativa sobre seus concorrentes, de forma que, em determinadas condições de operação, o investimento adicional é recuperado já no fim de um ano de operação do veículo.

O melhor desempenho do motor, por exemplo, permite desenvolver velocidade média supe-



## “O melhor caminhão que já tive”

*“É o melhor caminhão que tive até hoje. Melhor porque se encaixa como uma luva no tipo de transporte que faço: são rotas de 300 a 400 quilômetros. Ele é mais leve que os outros. Coloco rodas de alumínio e tiro tudo o que é peso extra e ganho um volume de carga de 1200 a 1300 litros por viagem. Parece pouco, mas no final do mês a diferença representa praticamente uma carreta a mais transportada. Eu mesmo testo todos os veículos que compro para as nossas empresas e pude perceber que ele é melhor de manobra – o que é importante para as entregas nos postos de combustível, onde atuamos”.*



**Daniel Rufino** – Sócio-proprietário  
Transportes PR – Petronova Distribuidora de  
Petróleo Alcool São Paulo Ltda. – São Paulo-SP

*é o caminhão ideal para entregas em operações de transporte de curtas e médias distâncias*



rior aos demais veículos da categoria. A economia de combustível é entre 6 e 7% maior do que a dos concorrentes. Esses e outros fatores competitivos conferem maior valor agregado ao novo caminhão.

### **Cabine**

A cabine do FM12 340 é a mais confortável de sua categoria. Possui o melhor espaço de descanso, isolamento termoacústico, coluna de direção ajustável e piso rebaixado para maior facilidade de acesso do motorista, principalmente em operações de entregas urbanas.



## Tecnologia e qualidade no transporte

*"Nossa empresa sempre foi sinônimo de tecnologia e qualidade no transporte. Por isso estamos acreditando neste novo caminhão. Adquirimos as primeiras unidades do FH em 1995 e os resultados foram ótimos: sempre um caminhão confiável e com excelente tecnologia embarcada. O FM está nos dando todos estes benefícios e mais alguns, pois se encaixa perfeitamente nas necessidades de entregas de médias distâncias."*

### Roberto Mira Júnior

Gerente Administrativo  
Mira Transportes – São Paulo-SP



## Menor desgaste de lonas e pneus

*"Fizemos testes com seis motoristas, lá na Volvo, eles voltaram abismados com tanta modernidade tanto na fábrica, na montagem dos veículos, como na qualidade do curso – foram quatro dias de treinamento intenso. Para se ter uma idéia, o mesmo percurso que faziam com 61 trocas de marchas no final fazem com apenas 40 trocas. E estamos falando de motoristas com com 10-15 anos de casa. Isso é fabuloso! O conforto superior do Volvo hoje é indiscutível."*

### Edison Eigi Shigueno

Gerente de Manutenção  
Transportes Julio Simões – Mogi das Cruzes-SP

Uma janela lateral auxiliar proporciona melhor visibilidade e mais segurança em manobras. Concebida como célula de sobrevivência, a cabine resiste aos mais rigorosos impactos, em caso de acidente, preservando a integridade física de seus ocupantes.

O FM12 340 é o único caminhão de sua categoria com computador de bordo, que permite ao motorista monitorar seu próprio desempenho e otimizar sua maneira de conduzir o veículo, obtendo o melhor em performance, economia e velocidade média. O uso do piloto automático também possibilita manter velocidades médias mais elevadas com segurança e economia.

Ergonômica, a cabine possui amplo espaço para movimentação interna, além de outros itens exclusivos como airbag (opcional) para maior segurança e coluna de direção ajustável em inclinação e altura, para mais conforto e melhor dirigibilidade. Possui ainda itens de segurança como faróis Luz do Dia e luz de advertência do cinto de segurança.

Estudos desenvolvidos pela Volvo indicam que o motorista em um ambiente confortável e ergonômico pode trabalhar até meia hora a mais por dia, o que chega a representar cerca de 8.000 quilômetros a mais em um ano. Isto se traduz em aumento de rentabilidade.

## Eletrônica

A arquitetura eletrônica do novo FM12 340 E-Truck oferece ainda recursos como a definição de parâmetros personalizados para o cliente, autoteste de instrumentos, programação de metas, gravação eletrônica e permanente do número do chassi, proteção eletrônica do motor em caso de panes ou utilização incorreta.

Aa utilização de ferramenta de diagnóstico eletrônico nos concessionários, confere maior agilidade e eficiência nas manutenções. Outro recurso exclusivo é a possibilidade de transferência dos dados do computador de bordo para os PCs da empre-

sa (opcional), através do Trip Manager, software exclusivo da Volvo e específico para esta finalidade.

## Motor

O motor D12C 340, de última geração, com 24 válvulas e unidades injetoras independentes, incorpora a mais avançada eletrônica embarcada. Possui o melhor torque de sua categoria (1700Nm), baixo consumo de combustível, excelente velocidade média, e atende as legislações ambientais atuais e futuras.

Pode vir equipado com o exclusivo freio motor VEB 390 – o mais eficiente do mercado – ou ainda, opcionalmente, com o freio motor EPG, de 190 cv, com êmbolo flutuante. O cliente poderá optar pelo freio motor que melhor se adapte às suas condições de carga e topografia. Em ambos os casos proporcionam reduções de velocidades seguras e minimizam os custos com manutenção, especialmente das lonas de freios do cavalo e semi-reboque. Além disso, aumenta a disponibilidade do veículo, por permanecer menos tempo em oficinas.

As suspensões dianteira e traseira possuem molas parabólicas e o quadro do chassi é em aço de baixo peso, grande flexibilidade e alta resistência. O sistema de freios Z-came com auto-ajuste, a válvula sensível de carga e os freios ABS (opcionais) conferem ainda mais segurança, conforto e produtividade aos novos caminhões FM12 340 E-Truck.

O FM12 340 possui ainda uma série de detalhes importantes para o motorista, como tela de proteção contra insetos, mangueira de ar para limpeza da cabine, luz de advertência do cinto de segurança, chave geral, proteção eletrônica do motor, gravação eletrônica do chassi e muitos outros, conforme tabela ao lado.

## E-Truck

Os novos veículos trazem a marca E-Truck, alusiva à mais avançada eletrônica embarcada do mercado de caminhões. ◆



Empresários e motoristas que já experimentaram o FM12 340 atribuíram nota máxima ao novo veículo, destacando aspectos como conforto e desempenho com baixo consumo

Atributo	FM12340	A	B
Cabine avançada	S	S	ND
Medidor de economia de combustível	S	ND	ND
Sistema para autoteste dos instrumentos	S	ND	ND
Diagnóstico eletrônico de falhas	S	ND	ND
Piloto automático	S	ND	ND
Computador de bordo	S	ND	ND
Gravação eletrônica do chassi	S	ND	ND
Motor eletrônico de última geração	S	ND	ND
Proteção eletrônica do motor	S	ND	ND
Tanques de combustível de alumínio	S	ND	ND
Tela contra insetos	S	ND	ND
Pára-lamas anti-spray	O	O	ND
Faróis Luz do Dia	S	O	ND
Chave geral	S	O	ND
Coluna de direção ajustável	S	S	ND
Escotilha de teto	S	O	O
Janela auxiliar lateral	S	ND	S
Limpador de pára-brisa com temporizador regulável	S	ND	ND
Luz de advertência do cinto de segurança	S	ND	S
Ar-condicionado	O	O	ND
Buzina auxiliar Jericó	S	O	S
Mangueira de ar	S	ND	S
Rádio toca-fitas	O	O	ND
Alto-falantes integrados no painel e portas	O	O	ND
Faróis de milha	S	O	ND

S - Standard • O - Opcional • ND - Não Disponível

### “Motorista apaixonado – e o patrão adora!”

“Compramos uma unidade do FM340 para teste e ele já está provando que é uma necessidade nas viagens de 300 km. Coloquei um motorista experiente, pois fazemos questão de ver a performance desse produto. E os resultados estão melhores do que esperávamos, com média de 2.8 a 2.9 km/l. E rodando sempre carregado, tanto na subida quanto na descida da serra, que são bem puxadas. O FM tem um torque impressionante – sobe muito bem. E na descida, o freio VEB é simplesmente incrível, economizando freios e pneus. O motorista está comigo há 15 anos e diz que tem o caminhão na mão: sua atenção é maior e ele tem maior visão da estrada. A relação é mais ou menos assim: o motorista está apaixonado e o patrão adora!”

**Everson Antunes Machado**

Transpostes Transportes Especializados Ltda.  
São Bernardo do Campo-SP

Entre as diversas alternativas para aquisição do FM12 340, o Consórcio Nacional Volvo é uma excelente opção, principalmente em tempo de juros altos. Outra modalidade é o Finame para autônomos.

# Consórcio e Finame para autônomos

Com a melhor taxa de administração do mercado, garantia da fábrica e da rede de concessionários, o Consórcio Nacional Volvo é uma maneira fácil para adquirir o FM12 340, o novo lançamento da Volvo do Brasil. Os grupos têm duração de 100 meses e 200 participantes. A taxa de administração é de 9% – a mais baixa nesta categoria – e fundo de reserva de 0,5%.

Com o mercado apreensivo com as oscilações do dólar e elevação das taxas de juros, o Consórcio da Volvo é uma opção inteligente, como afirma o empresário Carlos Alberto Mendonça Garcia, do Grupo Caravelas, de Mogi das Cruzes-SP. "Com o Consórcio Nacional Volvo, eu consigo planejar a renovação da minha frota e tam-

bém consigo pagar tudo com muita tranquilidade, pois as parcelas só mudam se houver aumento de preços do veículo", afirma o empresário.

Os clientes do Consórcio Nacional Volvo ainda podem contratar o Seguro Proteção Pessoa-Chave. Com ele, o consorciado tem direito a um seguro de vida, seguro de acidentes pessoais e invalidez temporária ou permanente. Uma segurança a mais para ele e sua família. Mesmo em caso de acidente que o obrigue a ficar afastado durante algum tempo, o seguro garante o pagamento da parcela. Em caso de fatalidade, o seguro quita a cota do consórcio.

Além do Consórcio, a Volvo Serviços Financeiros tem outras

opções para aquisição dos produtos da Volvo. Uma delas é o Financiamento Pré-Fixado, em que o valor das mensalidades permanece o mesmo durante todo o plano de pagamento. Também dispõe das modalidades Finame tradicional, Leasing e agora Finame Autônomo para motoristas profissionais.

## Finame para autônomos

Destinado exclusivamente para financiamento de caminhões novos para motoristas autônomos profissionais, a Volvo Serviços Financeiros desenvolveu o Finame Autônomo. Com planos de 24 a 60 meses, segue as regras da Portaria 40/2000 do BNDES, ou seja, permite o financiamento de apenas um veículo para cada motorista profissional e que não tenha qualquer vínculo administrativo com empresas. O motorista autônomo pode dar seu usado no pagamento da entrada, que deve ser de pelo menos 30% do valor da compra. O valor máximo a ser financiado não poderá ser superior a R\$ 102 mil e só vale para veículos novos.

Para aquisição através desta modalidade, a contratação de seguro é compulsória para proteger o autônomo de eventuais prejuízos em caso de acidente ou roubo do veículo. Esse seguro pode ser feito pela Volvo Corretora de Seguros, que oferece um pacote especial, ou através de uma empresa escolhida pelo cliente. Em qualquer dos casos, o candidato ao Finame Autônomo deve garantir o pagamento à vista de pelo menos 50% do seguro. ♦



# Colecionando recordes

Com 710 veículos exportados de janeiro a junho, a Volvo estabelece novos recordes históricos.

Foram 450 ônibus e 260 caminhões exportados no primeiro semestre. Em ônibus, foi um recorde histórico tanto em volume quanto em valores. A Volvo do Brasil foi o maior exportador brasileiro de ônibus para os países da América do Sul e o segundo maior exportador brasileiro de ônibus pesados para todos os mercados de exportação do país.

A Volvo também foi a montadora brasileira que mais exportou caminhões pesados, respondendo por 39% do volume total exportado pelo país, com negócios da ordem de US\$ 16 milhões. As exportações de ônibus, assim como as de caminhões, apresentaram bons níveis de rentabilidade, e somaram cerca de US\$ 30,2 milhões, no primeiro semestre.

## Números

Colômbia  
**186**  
B10M

Jamaica  
**80**  
B7R

Venezuela  
**50**  
B10M e  
B10R

Cuba  
**22**  
B7R

Chile  
**34**  
B7R

**100**  
FH, FM, NH

Bélgica  
**100**  
NH12

Marrocos  
**30**  
NH 12

## Trabalho consistente

Os bons volumes de exportação atingidos pela Volvo durante o primeiro semestre deste ano "são resultado de um trabalho consistente iniciado há muito tempo, no começo dos anos 90, e do qual estamos colhendo frutos agora", lembra o gerente de Marketing de Exportação da Volvo do Brasil, Ayrton Amaral.

"Nos últimos anos, passamos a nos relacionar com países com os quais não tínhamos tradição de exportação, como acontece na América Central com países como a Jamaica, por exemplo", observa o executivo. Na área de caminhões, a empresa também está se beneficiando com o fato de ser a única unidade do grupo Volvo a produzir cabines NH (convencionais), que passa a fornecer também para países da Europa, como Bélgica, Alemanha e Itália, e também para outros continentes onde houver demanda para esse tipo de veículo.

## Ônibus: Bogotá e Jamaica

A participação da Volvo na introdução do novo sistema de transporte de Bogotá, na Colômbia, teve peso considerável no volume total de



O Chile e a Bélgica foram os países que mais compraram caminhões Volvo durante o primeiro semestre, com 100 unidades cada

ônibus exportados no semestre: foram 186 articulados B10M para aquele país, no período. Mas também há volumes significativos para a Jamaica, onde já existem mais de 200 ônibus dos modelos B7R e B10M circulando nas ruas de Kingstown.

Só este ano foram exportados 80 B7R para aquele país – com o detalhe de serem veículos dotados de direção localizada no lado direito, como acontece na Inglaterra e na Austrália.

Quem visita a cidade de Montevídeu, no Uruguai, não pode deixar de reparar na presença maciça de ônibus Volvo em seu transporte urbano de passageiros. Trata-se de outro resultado do trabalho desenvolvido há mais de 10 anos, pela área de exportação da Volvo. No primeiro semestre deste ano, a marca respondeu

pela totalidade das exportações brasileiras de ônibus para aquele país, com 70 unidades comercializadas.

Outro grande comprador de ônibus brasileiros foi a Venezuela, com 50 unidades. Lá já existem mais de 1.000 ônibus Volvo em operação.

Bons volumes também foram enviados para Cuba (22 unidades), Chile (34) e Argentina (10).

Já em caminhões, os principais mercados compradores foram o Chile e a Bélgica. O

Chile adquiriu 100 unidades dos caminhões FH, FM e NH e a Bélgica comprou outras 100 unidades do NH12 brasileiro nas versões 4x2 e 6x4. Também foram exportados 30 caminhões NH12 para Marrocos e outras 30 unidades para diversos países como Alemanha, Angola, Argentina, Holanda e Itália. ♦

**A Volvo também foi a montadora brasileira que mais exportou caminhões pesados, respondendo por 39% do volume total exportado pelo país, com negócios da ordem de US\$ 16 milhões.**

Com o B7R 260, a Volvo completa a gama de modelos com motor de 7 litros e apresenta o melhor ônibus urbano do mercado.

# Simplemente o melhor

Ele acaba de ser lançado e já está sendo considerado o melhor ônibus urbano para atender as necessidades do mercado brasileiro e sul-americano. O B7R 260, apresentado na Expobus, em maio, reúne as características ideais de potência, conforto, economia e segurança, entre outras, para ser o preferido por empresários e usuários do transporte urbano, seja na versão convencional ou piso baixo.

O motor traseiro D7B 260, com 260 cv de potência o coloca em uma faixa intermediária entre o B7R 230, urbano

e o B7R 285, rodoviário. Mais potência e torque para o transporte urbano são as qualidades que mais se evidenciam, à primeira

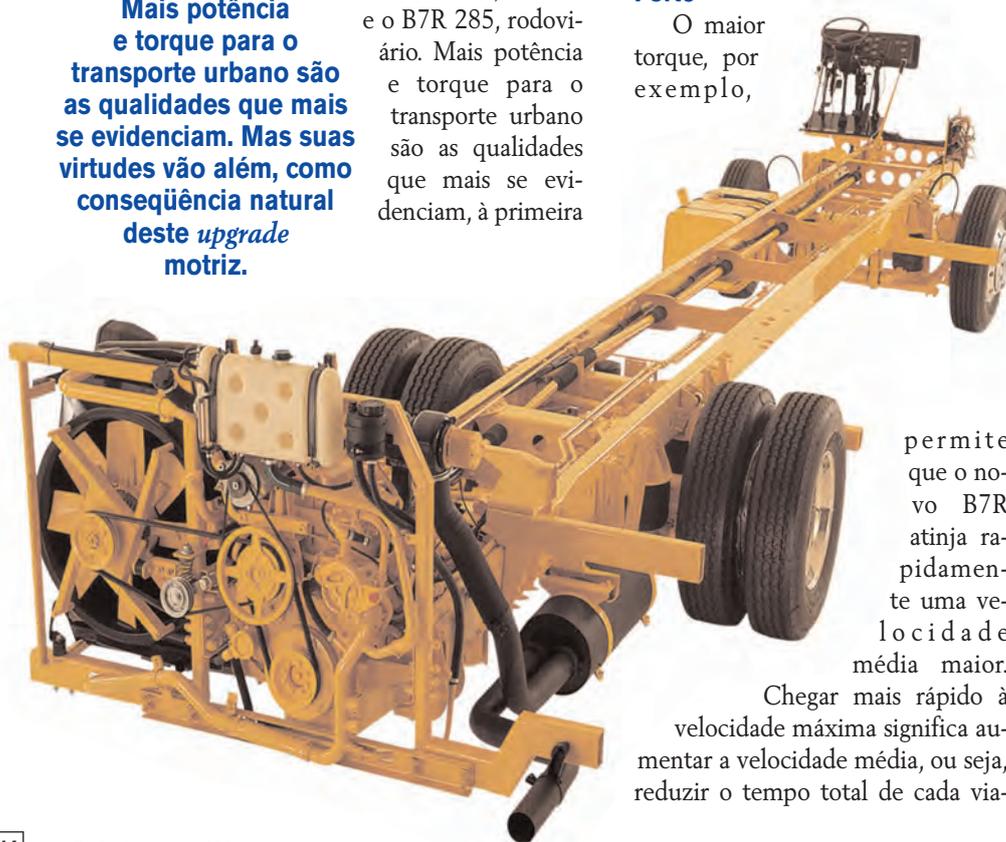
**Mais potência e torque para o transporte urbano são as qualidades que mais se evidenciam. Mas suas virtudes vão além, como consequência natural deste upgrade motriz.**



vista. Mas suas virtudes vão além, como consequência natural deste upgrade motriz.

## Forte

O maior torque, por exemplo,



permite que o novo B7R atinja rapidamente uma velocidade média maior.

Chegar mais rápido à velocidade máxima significa aumentar a velocidade média, ou seja, reduzir o tempo total de cada via-

gem sem ultrapassar os limites estabelecidos pelo Código de Trânsito. É o que interessa ao passageiro.

Outra vantagem é seu excelente desempenho em cidades com topografia irregular, onde são frequentes as subidas de rampa com lotação completa. O B7R 260 ignora soenemente esse tipo de dificuldade, realizando o trabalho sem perda de velocidade, para deleite de motoristas e passageiros.

E o importante é que essa característica se mantém mesmo com a utilização de ar-condicionado, item que vem se tornando cada vez mais requisitado no transporte urbano.

## Rápido

O ganho em termos de tempo de percurso pode ser avaliado a partir dos resultados dos testes realizados pela Volvo nas ruas de Curitiba. Um dos testes comparou o B7R 260 com um similar de menor potência. Ambos percorreram o mesmo trajeto, mas o B7R 260 completou a viagem em 86% do tempo, com a vantagem de apresentar menor consumo.

As alternativas de configuração do

novo ônibus incluem três opções de caixa de câmbio automática: duas ZF HP 500, de quatro/cinco marchas e uma Voith D864, de 4 marchas. Há também uma mecânica, a ZF S6 1550, de 6 marchas. As automáticas têm *overdrive* (última marcha com relação de transmissão menor que 1:1, ideal para aplicações mistas, onde se busca conjugar capacidade de arranque com velocidade final elevada).

5.43:1, 4.87:1 e 4.25:1 – elenco de alternativas que confere amplas possibilidades de aplicação urbana e interurbana.

As primeiras unidades, vendidas para os mercados de Curitiba, no Paraná, e Kingstown, na Jamaica, dão uma idéia da versatilidade do novo ônibus. Na capital paranaense, as primeiras nove unidades vão operar nas famosas linhas dos

já em operação na cidade, porém em regime de paradas mais frequentes, típicas de ônibus urbanos convencionais.

### Piso baixo

Assim como em outras faixas de potência do B7R, o modelo com 260 cv pode ser especificado como convencional ou piso baixo. A vantagem desta segunda alternativa é o embarque no veículo sem degraus de acesso. O piso baixo tem altura flexível, podendo ser abaixado nas paradas e levantado quando em movimento, facilitando a manobrabilidade e o tráfego em topografias irregulares.

**O Piso Baixo tem altura flexível, podendo ser abaixado nas paradas e levantado quando em movimento, facilitando a manobrabilidade e o tráfego em topografias irregulares.**

Com plataforma bem mais reforçada do que os ônibus de piso rebaixável europeus, o B7R Piso Baixo Volvo é mais adequado para as condições brasileiras por sua robustez,



### Versátil

Vale lembrar que o motor D7B 260 atende as normas de proteção ambiental Euro II e Conama IV, respeitando o meio ambiente, um dos valores essenciais da marca, ao lado de qualidade e segurança.

Com comprimento total da carroceria podendo variar de 10,50 a 13,20 metros, o B7R 260 apresenta o eixo traseiro RAEV 85 com três opções de relação de transmissão:



Ligeirinhos, ônibus que param apenas em estações-tubos (distantes entre si pelo menos 800 metros), percorrendo o mesmo trajeto dos convencionais em menor tempo. Em Kingstown são 56 unidades que se somam às 110 do B7R 230

mostrando-se extremamente resistente nas mais rigorosas condições de operação das cidades do Brasil e demais países da América do Sul, onde sobrecargas e buracos são comuns.

### Econômico

Mas, com todas essas qualidades de conforto, velocidade média e torque, a pergunta natural é quanto ao consumo de combustível, uma preocupação coerente com o aumento da potência. E é justamente nesse ponto que está a maior virtude do surpreendente B7R 260, pois ele consegue a proeza de ser mais forte, mais rápido, com maior capacidade, e ainda, como se não bastasse, é mais econômico. Em resumo, é o ônibus que apresenta o menor custo por passageiro transportado. ♦

## Os ônibus Volvo B7R e suas aplicações

Modelo	Potência do motor (cv)	Tipo de caixa de câmbio	Aplicação
B7R 230	230	Mecânica	Urbana
B7R 260	260	Automática/Mecânica	Urbana, Interurbana
B7R 285	285	Mecânica	Fretamento Rodoviária

Com a inauguração do novo centro de demonstrações, a Volvo Construction Equipment South America oferece maior qualidade no atendimento aos clientes.

Foto: Silvio Auerchio



# Centro de demonstrações: excelência no atendimento

**Mais** que investir em tecnologia, a Volvo estabelece cada vez mais seu diferencial no atendimento aos clientes da marca, antes, durante e, principalmente, depois da aquisição de um equipamento. Orientação para escolher a melhor configuração para cada aplicação, o melhor prazo de entrega da máquina e agilidade e eficiência no atendimento de pós-venda, são exigências crescentes dos clientes, cujos equipamentos não podem ficar parados.

“É necessário oferecer soluções, antecipar-se às tendências do mercado, investir no momento certo e garantir qualidade nos produtos, serviços e atendimento”, declarou Yoshio Kawakami, presidente da Volvo Construction Equipment South America, durante a inauguração do Centro de Demonstrações Volvo. O novo espaço vai atender o mercado da América do Sul e Latina.

A Volvo investiu cerca de US\$ 3,1 milhões para oferecer uma vitrine completa de produtos e serviços, onde o cliente pode experimentar cada um dos 10 equipamentos que se encontram à disposição. Demonstrações e testes são rigorosamente acompanhados por um técnico da própria fábrica, que oferece suporte completo durante sua visita. O novo centro também serve para treinamento e reciclagem de pessoal de toda a rede de distribuidores latino americanos, otimizando o atendimento para estes mercados.

### Centro

Estrategicamente localizado na sede do grupo Volvo na América Latina, em Curitiba, o novo centro de demonstrações foi concebido para atender a uma série de demandas surgidas durante o período de estruturação da marca nos países latinos. Com a ampliação da linha de produ-

tos e dos mercados atendidos pela marca, a Volvo percebeu a necessidade da criação deste centro que, segundo Yoshio Kawakami, “é uma forma de garantir a qualidade de atendimento aos nossos atuais e futuros clientes”. O executivo acrescenta que “este investimento realizado pela Volvo Construction Equipment South America é uma forma de corresponder ao respeito e a confiança que o mercado vem depositando na marca, que oferece produtos e serviços com qualidade, segurança e permanente preocupação com o meio ambiente.”

O centro de demonstração tem 1,5 mil metros de pistas concentrados em um terreno de aproximadamente 38 mil m<sup>2</sup>, o que proporciona total liberdade de movimento e manobrabilidade para demonstração dos equipamentos. Em condições muito próximas à realidade de diversas operações,



o cliente pode realizar testes, comparações e avaliações estáticas e dinâmicas com os equipamentos.

Uma área de 358 m<sup>2</sup> de prédio garante um confortável e eficiente espaço para exposição de todos os itens técnicos necessários para melhor entender as vantagens dos equipamentos Volvo. Com tudo isso, mais o acompanhamento de técnicos especialistas que possibilitam a mais ampla e completa assessoria, o cliente tem a garantia de estar escolhendo a melhor configuração para sua aplicação.

Em sua visita ao Centro de Demonstrações Volvo, o cliente encontra uma linha completa de equipamentos da marca — carregadeiras, motoniveladoras, caminhões articulados e escavadeiras. Ou seja, toda tecnologia das linhas de equipamentos de construção Volvo reunida num mesmo espaço.

#### Primeira visita

Mesmo antes do início da programação normal de atendimento, prevista para agosto, o centro de demonstrações, já recebeu seu primeiro grupo de visitantes formado por clientes do Paraná e de Santa Catarina, que se mostraram bastante entusiasmados e satisfeitos com a programação e o atendimento.

#### Capacitação de pessoal

O novo centro de demonstrações permite também a capacitação e reciclagem de conhecimentos dos técnicos e vendedores de toda rede de distribuidores Volvo na América Latina. Oferecer os melhores serviços antes, durante e após a venda também é o objetivo do novo Centro de Demonstrações Volvo para equipamentos de Construção.

“Estamos sempre atentos, nos antecipando às necessidades do mercado, e trabalhando continuamente para atender cada cliente de forma especial. Esse é um diferencial que a Volvo oferece, e que é reconhecido”, afirma Yoshio Kawakami.

“A Volvo Construction Equipment quer mais do que garantir ao cliente a certeza de ter equipamentos adequados às suas aplicações”, acrescenta o presidente. Disponibilizando toda uma infraestrutura, material de apoio e especialistas empenhados em oferecer aos clientes da marca cada vez mais qualidade no atendimento, a Volvo quer fortalecer continuamente relacionamento de confiança com seus clientes.

O Centro de Demonstrações está à disposição dos distribuidores de toda a América Latina. Com ca-

pacidade para treinar 480 pessoas ao ano, os cursos, com duração de cinco dias, terão no máximo 20 participantes por edição. A programação é feita a partir dos distribuidores, que agendam datas para realização dos

cursos e atende suas necessidades por esse mercado.



**“Estamos sempre atentos, nos antecipando às necessidades do mercado... Este é um diferencial que a Volvo oferece, e que é reconhecido”**

**Yoshio Kawakami**  
presidente da Volvo Construction Equipment South America

Tecnologia moderna e logística apurada são ingredientes essenciais para o transporte de produtos como fermento e ovos em estado líquido.

# Ingredientes preciosos



*Tradicional transportadora de produtos especiais como fermento e ovo líquido, a Transportadora 1040 opera com tanques térmicos...*

**Quem** vê os pesados da Transportadora 1040 passando pelas estradas não imagina que ali podem estar sendo transportados produtos no mínimo curiosos, como fermento ou ovos líquidos. Ovo líquido? Sim, a gema e a clara já retirados da casca, beneficiados pela Sohovos, em Sorocaba, para grandes fábricas de alimentos, como Refinarias Milho Brasil, Bauducco e Plus Vitta.

Há também o fermento líquido produzido pela Mauri Brasil a partir do melão de cana, que também per-

corre um longo caminho, de Pederneiras-SP até chegar à capital do Estado, onde será utilizado na produção de pães e bolos. E já que estamos falando em alimentos, a 1040 também transporta gordura vegetal da Ceval, utilizada para fazer diversos tipos de massas que chegam às nossas mesas.

## Tecnologia sofisticada

Transportar produtos no setor alimentício exige especialização e equipamentos adequados. Veículos com especificações apropriadas e, para





Fotos: Ito Corneilien



Ciente da necessidade de aprimoramento constante de sua especialização, a empresa está sempre em busca de novas formas de garantir aos seus clientes a qualidade e a eficiência nas entregas. Esta foi uma das razões que a levaram a adquirir, recentemente, mais dois FH 12 380 versão 4x2. “Investir em tecnologia é fundamental para se manter em um mercado altamente exigente como este”, afirma Francisco Pelúdio, fundador e presidente da transportadora.

### Tradição em qualidade

Em 36 anos de atividade a Transportadora 1040 não parou de crescer e se profissionalizar em um ritmo seguro. Hoje conta com uma frota de 56 caminhões pesados que respondem pela movimentação mensal de 15 mil toneladas. Conquistou a confiança de grandes clientes não só no setor alimentício.

Outro segmento em que vem ganhando cada vez mais espaço é junto às fábricas de pneus como Pirelli, Firestone e Goodyear, para as quais chega a transportar cerca de 260 mil pneus por mês. A fórmula de Paulo Eduardo Pelúdio para o crescimento contínuo da empresa é “não ter medo de trabalhar, estar continuamente investindo em tecnologia e acreditar no bom atendi-

mento para manter o cliente satisfeito com os resultados de entrega.”

O mesmo critério que usa para oferecer o melhor para seus clientes, também é adotado na hora de escolher a marca dos caminhões que vão ampliar sua frota: “Investimos nos caminhões Volvo, recentemente, por acreditar em sua qualidade, na alta tecnologia e na excelência no atendimento oferecido pela marca”.

### Cuidados especiais

Tecnologia é algo a ser considerado com extremo rigor, quando a operação envolve transporte de produtos curiosos, como fermento ou ovos líquidos. Produtos que devem percorrer longas distâncias, diariamente, em qualquer época do ano, mantendo sempre uma temperatura ideal. E que envolvem uma série de critérios de higiene e pontualidade para carga e descarga, entre outros detalhes.

Mas as curiosidades envolvendo a transportadora vão além do transporte das 1.200 toneladas mensais de ovos líquidos. Na verdade, começaram com a escolha do nome da empresa. Francisco Pelúdio, conta que “a escolha do nome foi feita em homenagem a um grupo de amigos jornalistas esportivos da rádio Tupi de São Paulo, cuja faixa de sintonia era 104.0 mhz”. ◆

*...e baús  
frigorificados:  
“investir em  
tecnologia é  
fundamental  
para se  
manter em um  
mercado  
altamente  
exigente como  
este”, afirma  
seu presidente,  
Paulo Pelúdio*



Paulo Eduardo Pelúdio:

*“Investimos nos caminhões Volvo por acreditar em sua qualidade, na alta tecnologia e na excelência no atendimento oferecido pela marca”*

muitos deles, implementos especiais. São detalhes que fazem parte de uma complexa rotina diária para colocar os produtos ao alcance do consumidor e também proporcionar satisfação ao cliente final.

Especializada em cargas refrigeradas, sejam elas transportadas em baús ou tanques térmicos especiais, a Transportadora 1040 detém uma tecnologia sofisticada, cumprindo os mais rigorosos padrões de qualidade e especificações de produto para o setor alimentício, seu principal segmento.

No inverno, a neve dá o toque final aos encantos das cidades da Serra Gaúcha, que misturam as culturas das colonizações alemã e italiana na arquitetura, paisagem e costumes.

# Um recanto do Brasil com charme estrangeiro

O espetáculo da neve... a arquitetura em estilo bávaro, enxaimel ou gótico... o paisagismo impecável, com exuberância de flores e jardins que parecem bordados... aquela gente loira de olhos claros...

tudo isso em um reduto de gastronomia internacional com mesa sempre farta e vinhos que convidam ao aconchego das lajeiras.

Não, não é preciso passaporte, cartão de embarque, dólares... nada disso. Esta é uma viagem para um outro Primeiro Mundo, que fica aqui mesmo, no

Brasil. Mas dá para perceber que estamos chegando em um lugar diferente e fascinante com uma simples olhada pela janela do ônibus.

## Hortênsias

A topografia irregular da estrada é apenas um pretexto para diminuir a velocidade: o verdadeiro motivo é contemplar a exuberância das hortênsias, flores trazidas da Europa pelos imigrantes. Estamos falando da Serra Gaúcha, a pouco mais de 100

quilômetros de Porto Alegre, no Rio Grande do Sul, com seu famoso "trecho das hortênsias", onde se destacam as cidades de Canela e Gramado.

Mas há também outras, como Nova Petrópolis e São Francisco de Paula. E a chamada Pequena Itália, com cerca de 30 municípios, entre eles Bento Gonçalves e Caxias do Sul, famosos pela produção de vinhos, juntamente com Cotiporã, Monte Belo do Sul e União da Serra.

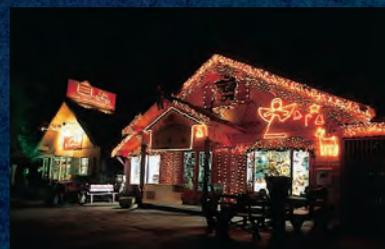
## Neve & compras

Na verdade, a região toda reúne população de origem alemã e italiana, resultando em um agradável pedaço da Europa em pleno Sul do Brasil. Visitada principalmente durante o inverno, quando o frio abaixo de zero traz o encanto da neve, a Serra Gaúcha oferece inúmeros atrativos para turistas de todas as regiões do país.

As opções de compras são tentadoras, com os produtos famosos do Sul: vinhos, calçados, malhas, artesanato e chocolate. Mas engana-se quem pensa que o turismo local depende apenas do frio. Nas outras épocas do ano acontecem eventos consagrados nacional e internacionalmente, como o Festival de Cinema de Gramado e o Festival de Teatro de Canela.



Construída em estilo gótico inglês, a Catedral Nossa Senhora de Lourdes, no coração de Canela, possui uma torre de 65 metros de altura e um carrilhão de doze sinos, além de belos vitrais



## Luzes do Natal

Outro atrativo que vem conquistando cada vez mais turistas é o Natal. Verdadeiros festivais de luz acontecem nas cidades de Canela e Gramado, com decorações natalinas capazes de despertar a fantasia em adultos e crianças, durante todo o mês de dezembro. Nessa época, Gramado chega a ter sua população praticamente dobrada nos fins de semana. ♦



# Rumo ao Sul

*Zutur, de Salvador – a preferida das famosas bandas baianas – faz pelo menos oito viagens por ano para a Serra Gaúcha.*



*Zutur, de Salvador: 8 viagens por ano, para o Sul*

**“Quem** não conhece o Sul não conhece o Brasil”, afirma Maria Zuleuda, da Zutur Transportes e Turismo, de Salvador, que faz pelo menos oito viagens por ano para o Rio Grande do Sul, levando turistas baianos para conhecer a Serra Gaúcha. “E não é só no inverno não. No Natal também há muita procura”, informa a proprietária da Zutur.

Zuleuda é o exemplo perfeito do

espírito empreendedor que transforma trabalho e dedicação em sucesso. Atuando como guia turístico há dez anos, decidiu criar em 1992 sua própria firma, a Zutur – um anagrama de seu nome com a palavra turismo. Arriscou comprar um ônibus velho para iniciar a frota, mas se arrependeu: “Só me deu susto e prejuízo”, recorda.

Em 1994 conseguiu comprar seu primeiro Volvo, um B10M seminovo com carroceria Viaggio alta que mantém na frota até hoje, como uma espécie de “mascote”. Em pouco tempo ficou conhecida pelas viagens de turismo rumo ao Sul. Já teve um de seus carros detido pela alfândega por transportar sacoleiros para o Paraguai, destino que agora evita.

Prefere levar os lojistas baianos para fazer compras em Minas, São Paulo, Rio de Janeiro e Santa Catarina.

Mas seu forte mesmo são as bandas mu-

sicais. A Zutur é a “transportadora oficial” de praticamente todas as bandas da Bahia. “Eles só viajam com outra empresa quando não tenho ônibus disponível”, revela, com orgulho. É uma lista quase interminável: Araquetu, Bombalanço, Chiclete com Banana, As Meninas, Beto Jamaica, O Tcham, Harmonia, Timbalada... e por aí fora.

Com frota de 14 ônibus pesados, Zuleuda gosta de experimentar as principais marcas de pesados. Ainda viaja pessoalmente, sempre que pode, e diz que quando outros frotistas perguntam “dou boas referências de todas as marcas, pois todas são boas”. E o mesmo vale para encarroçadoras. Mas se perguntam sobre manutenção e resistência, ela diz: “Quando um Volvo chega a quebrar, o concorrente já quebrou mil vezes”. Por isso, não teve dúvidas em comprar o B10R apresentado pela marca na Expobus, que já está rodando e é “bom igual acarajé com camarão”.



**Empresa de ônibus de Americana-SP foi uma das primeiras a comprar ônibus Volvo, há 20 anos, e vem acompanhando a evolução da marca, adquirindo todos os modelos lançados até hoje.**

# AVA: acompanhando a evolução da tecnologia Volvo no Brasil

A AVA – Auto Viação Americana, de Americana-SP, é uma empresa que se especializou no transporte de passageiros em linhas intermunicipais e rodoviárias de curtas e médias distâncias, oferecendo serviços de alta qualidade para melhor atender seus clientes. Fundada em 1932, opera nas principais linhas rodoviárias de grande demanda em um raio de 300 quilômetros a oeste da capital paulista.

Americana, Campinas, Piracicaba, Santa Bárbara do Oeste, Limeira, Paulínia e Cosmópolis. Quem viaja de ônibus entre estas sete cidades conhece a qualidade dos serviços oferecidos pela Ava, que transporta cerca de 800 mil passageiros por mês nas linhas rodoviárias, além de outros 700 mil em linhas suburbanas.

“Estamos muito satisfeitos com o B10R, com o qual conseguimos a incrível marca de 3,26 km/litro. Os B7R são equipados com ar-condicionado e também apresentam excelente desempenho e bons níveis de consumo de combustível”

## Pioneiros

A empresa, que também opera no transporte urbano de passageiros em Americana, faz a ligação entre aquela cidade e a vizinha Santa Bárbara do Oeste que, na prática, acabaram se fundindo no chamado processo de conurbação (encontro de cidades vizinhas pelo crescimento de sua área urbana). Ali, costuma-se dizer que, quem mora na divisa pode “jantar em Santa Bárbara e dormir em Americana”, bastando, para isso, sair da sala de jantar e ir para o quarto, que já fica em outra cidade.

Atualmente dirigida pelos sócios Paulo Henrique Brancati, Paulo Brancati e Jefferson Elias, a Ava conta com frota de 207 ônibus, sendo 44 Volvo. “Somos os pioneiros da marca Volvo na região, e compramos todos os lançamen-

tos desde 1980”, afirma Paulo Henrique Brancati, lembrando o sucesso dos primeiros articulados Volvo da região: “fomos os primeiros a trazer articulados para cá. Eram cinco unidades de dar gosto. Faziam a ligação entre Americana e Santa Bárbara. O articulado chegava e limpava a estação, levando todos os passageiros de uma só vez. Era incrível!”

## B10R: economia

A opção pela marca Volvo foi idéia de um dos fundadores, Osvaldo Elias, e vem tendo continuidade através de seus sucessores. “O B58 era um carro excelente. Chegamos a fazer 1 milhão 200 mil quilômetros sem abrir o motor”. Mais recentemente, a Ava tem investido nos modelos B10R e B7R. “Estamos muito satisfeitos com o B10R, com o qual conseguimos as melhores marcas no consumo de combustível. Os B7R são equipados com ar-condicionado também apresentam excelente desempenho e bons níveis de consumo de combustível”.

Além de investir continuamente em veículos modernos, como o B10R e o B7R, a Ava aposta em capacitação de pessoal, mantendo seus 850 funcionários treinados para os padrões de qualidade cada vez mais exigentes. Por isso foi pioneira na obtenção da ISO 9002, há quatro anos, para os módulos de transporte rodoviário, urbano e suburbano.

## Frutos da dedicação

A história do atual diretor-presidente da Ava, Paulo Henrique Brancati, é uma dessas histórias de trabalho e de-

Fotos: Ito Corneilien



dicação com resultados dignos de um bom roteiro cinematográfico. Ele começou a trabalhar na Ava em 1950, como cobrador de ônibus, e fez de tudo para ajudar a empresa a crescer e consolidar a posição que ocupa hoje no mercado.

“Só não fui motorista. De resto, fiz de tudo um pouco – recorda – desde lavar carros, banheiros de rodoviária, serviços mecânicos, office-boy, entregas, compras, etc. Ficou conhecido como “Paulinho da Ava”, e acabou colhendo os frutos de todo esforço e dedicação em prol da empresa: ao falecer, em 1984, Orlando Elias, um dos fundadores, não tinha filhos, e deixou suas quotas de participação na empresa como herança para Paulo Henrique



Paulo Henrique Brancati e Paulo Brancati, da Ava: *“Somos pioneiros da marca Volvo, nesta região, e compramos todos os lançamentos”*

Brancati, que hoje a administra com Jefferson Elias, filho do outro sócio, José Orlando Elias.

Mais do que sócios, entretanto,

eles são velhos e bons amigos que ajudaram a construir a Ava, empresa que hoje é razão de orgulho dos cidadãos de Americana. ◆



**Expresso Açailandia oferece alto padrão de conforto para 57 passageiros com Volvo B12B de dois andares na linha Imperatriz-São Luís, no Maranhão.**

# B12B Double Deck, o expresso da BR 222

**Viajar** de ônibus pelo Brasil pode significar percorrer distâncias intercontinentais dentro de um só país. Quem parte de Juazeiro, no Ceará, com destino a Rio Branco, por exemplo, percorrerá nada menos que 5.750 quilômetros até chegar à capital do Acre. São cerca de 200 quilômetros a mais que a distância entre os aeroportos de Nova Iorque, nos Estados Unidos, e Amsterdam, na Holanda.

A empresa que oferece esta alternativa de transporte rodoviário é a Expresso Açailandia, que tem matriz em Açailandia, no Maranhão, e filiais em outras nove cidades dos estados do Acre, Ceará, Goiás, Maranhão, Pará e Piauí. Outra viagem igualmente longa é a que liga Colatina, no Espírito Santo, a Juazeiro do Norte, no Ceará, totalizando 4.500 quilômetros.

## Conforto e segurança

Percorrer o Brasil de um extremo a outro acabou se tornando uma prática corriqueira para a Expresso Açailandia, que conhece como poucas as estradas que ligam as cidades e os estados das regiões Norte e Nordeste brasileiros. E seus proprietários encontraram nos ônibus pesados a resposta adequada para vencer longas distâncias com conforto e segurança e, o que é importante, a custos competitivos.

“Temos uns poucos carros de médio porte para alguns trechos de estradas de terra, mas a maior parte da frota é de pesados”, afirma Tomás Antonio Melotti, diretor de Manutenção da Açailandia. Com 53 ônibus Volvo na frota de 102 veículos, a empresa tem encontra-

do nos Volvo B12 os atributos ideais para as necessidades de seus usuários: potência, conforto, segurança e desempenho: “O B12 é o show”, resume Tomás, dizendo que mesmo após percorrer os trechos mais difíceis, os motoristas “chegam sorrindo, contando os concorrentes que deixaram para trás”.

## Confiabilidade

Um rigoroso programa de manutenção, com revisões a cada 50 mil quilômetros, é adotado pela empresa como forma de garantir a tranquilidade dos passageiros. E a opção pelos ônibus Volvo é outra medida providencial, especialmente nas viagens longas: na linha Juazeiro-Rio Branco, por exemplo, “temos um trecho de 3.000 quilômetros sem nenhuma garagem ou ponto de apoio próprio, que é a ligação entre Goiânia e Rio Branco. Ali não dá para usar outro ônibus. Tem que ser o Volvo, que vai e volta sem quebrar”, revela Melotti. “É verdade que, havendo necessidade, podemos contar com o apoio dos concessionários Volvo daquela região – em Cuiabá e Porto Velho – mas isso raramente acontece”, acrescenta.

Mas a Açailandia também oferece linhas de distâncias “normais”, que podem ser classificadas como longas e médias, como a ligação entre Belém e Canaã dos Carajás, com 750 quilômetros, e Imperatriz-São Luís, no Maranhão, com 600 quilômetros, que é uma das mais movimentadas, onde chegam a ser

transportados 3000 passageiros ao mês.

Para essa última linha, onde a grande demanda vem acompanhada de um nível de exigência cada vez maior, por parte dos passageiros, a empresa decidiu inovar ao extremo, colocando em operação os primeiros ônibus “double deck” (dois andares) da região. Sua principal vantagem é poder oferecer elevado padrão de conforto para um grande número de passageiros.

## Alto padrão

Com capacidade para 57 passageiros cada, os novos veículos possuem poltronas de couro, ar-condicionado ecológicamente correto (livre de CFC), fones de ouvidos individuais, frigobar, vídeo-DVD, e recursos de segurança como câmeras internas e externas, que permitem ao motorista monitorar os salões de passageiros e também o auxiliam nas manobras em marcha a ré.

Além de ser a mais sofisticada e com maior demanda, a linha São Luís/Imperatriz é também uma das que mais exigem do veículo, devido a topografia extremamente irregular da BR 222 neste percurso. Em trechos alternados, pelo menos 100, dos 600 quilômetros da viagem são em condições de ser-ra, com rampas íngremes e curvas frequentes. “O carro tem que ter motor”, observa Tomás Antonio Melotti. “E, com o B12, é o mesmo que dirigir um Vectra – compara – não tem subida nem curva que te aborreçam. Vai ultrapassando como se estivesse em estrada plana e reta”.



*Ar-condicionado e bancos de couro são alguns detalhes do alto padrão de conforto oferecido pela Açailandia aos usuários da linha que liga São Luís a Imperatriz, no Maranhão*



Com profissionalismo e alta tecnologia, empresa do Ceará conquista mercado em São Paulo, transportando refrigerantes Coca-Cola.

# O refrescante sabor da conquista



Após testes com pesados de diversas marcas, o Volvo FH12 380 foi o caminhão escolhido para a distribuição, na capital paulista, dos refrigerantes produzidos em Jundiá

Uma das mais conceituadas empresas de logística e distribuição do Ceará, a Transportadora Vasconcelos começou o novo milênio mostrando forte disposição para continuar crescendo: logo no início do ano venceu concorrência para atender uma das mais modernas unidades brasileiras da Coca-Cola, a Panamco, em Jundiá -SP.

Mas esse ingresso no mercado paulista é resultado de uma história de trabalho e dedicação que começou há 35 anos. A preocupação com a excelência no atendimento ao

longo dos anos tornou a Transportadora Vasconcelos uma empresa experiente e merecedora de respeito no segmento de transporte e logística. Com frota de 300 veículos, entre leves, médios e pesados, opera no Ceará, Bahia, Pernambuco, Rio de Janeiro, Brasília, Paraíba, Maranhão, Rio Grande do Norte e Piauí. E agora, São Paulo.

“A Volvo apresentou os pesados com maior conforto, maior economia, maior produtividade e a melhor assessoria, prestando excelente acompanhamento técnico”

## Tecnologia

“Não é fácil para uma empresa do Nordeste brasileiro conseguir mercado nas regiões Sul e Sudeste, como é o caso de São Paulo. Além de uma operação impecável, temos que ter um histórico de excelente qualidade e bons clientes. E muito profissionalismo, principalmente se for uma empresa familiar”, explica José Edilberto Braga Vasconcelos, sócio-diretor da Transportadora Vasconcelos.

“O investimento em ferramentas de alta tecnologia foi decisivo para que pudéssemos vencer a concorrência na Coca-Cola e ingressar no mercado paulista”, afirma o executivo. Ao compor uma frota exclusiva para o novo cliente, a Vasconcelos optou pelo Volvo FH12 380 6x2. Foi a configuração que se mostrou mais apropriada para levar o refrigerante, em latas e garrafas plásticas, de Jundiá para o bairro de Jaraguá em São Paulo.

Para chegar a essa solução, foram feitos diversos testes com pesados de diversas marcas. “A Volvo apresentou

os pesados com maior conforto, maior economia, maior produtividade e a melhor assessoria, prestando excelente acompanhamento técnico. A parceria com a Volvo foi decisiva na conquista deste novo cliente” afirma José Edilberto.

## Assessoria técnica

Após fechar contrato com a Panamco, a Vasconcelos também adquiriu mais quatro FH e um FM versão 4x2. As novas unidades vão atender à rede de supermercados Bompreço. O FM está sendo utilizado para entregas urbanas e os FH em trajetos mais longos entre Recife e Fortaleza, por exemplo. Ao todo foram 21 caminhões da marca, adquiridos por oferecerem alta qualidade, tecnologia e “a melhor assessoria técnica”.

A conquista da concorrência da Panamco amplia ainda mais a carteira de grandes clientes da Vasconcelos, que já exhibe nomes como Nestlé, White Martins, Perdigão, Pão de Açúcar, Santista, Itambé, Gessy Lever, Bompreço e Parmalat. ♦

**Planos de Manutenção Volvo: maior disponibilidade da frota, custos previsíveis. Tranquilidade para o empresário e eficiência para seus clientes.**

# Manutenção sem susto



Foto: Steve Aurichio

*Mecatrônicos treinados pela fábrica usam as mais modernas ferramentas de diagnóstico, assegurando uma manutenção rápida e eficiente*

“Troquei uma oficina própria por outras 73 em todo o Brasil, com a garantia de qualidade da fábrica”. Assim um empresário de Curitiba, resume sua experiência com os Planos de Manutenção Volvo, que asseguram a disponibilidade de seus 49 caminhões Volvo em qualquer parte do país.

Ele foi um dos primeiros empresários a optar por este serviço, em 1997, e está satisfeito com os resultados: “Hoje me preocupo apenas em manter o foco no cliente e na eficiência da operação”. Atualmente, dezenas de outras empresas são clientes desse novo serviço, totalizando mais de 640 planos de manutenção em todo o Brasil.

## Desempenho otimizado

“No dia-a-dia do transporte, sucesso é obter o melhor desempenho pelo me-

nor custo. Isso significa utilizar ao máximo os veículos e reduzir custos de manutenção e riscos de sua operação, obtendo, desta forma, o melhor desempenho da frota”. Assim, Giovanni Lo Bianco, da área de Soluções para Transporte, da Volvo, resume a essência do Plano de Manutenção Volvo.

O empresário lembra que com oficina própria tinha que administrar situações como conviver com uma oficina cheia na segunda-feira e vazia nos demais dias da semana. Outro transtorno era manter a equipe de mecânicos treinada e atualizada frente

às constantes mudanças da tecnologia dos caminhões. Demandava tempo e dinheiro. E o pior pesadelo: ter um veículo precisando de assistência emergencial longe de casa.

“Hoje não tenho mais esses problemas, pois sou atendido por mecatrônicos treinados pela fábrica, em qualquer parte do país. Com a qualidade e regularidade dos serviços, os caminhões praticamente não precisam de assistência emergencial. Meus custos são fixos, sem sustos, e o espaço antes ocupado pela oficina agora é usado com logística e frota”, relata o empresário.

## Como funciona

Com o plano de manutenção, o cliente assina um contrato com a própria Volvo e sua rede, representada pelo concessionário de sua região. Após um detalhado estudo da operação, define-se um custo por quilômetro rodado que servirá de base para a mensalidade fixa a ser paga pelo cliente.

“É como se fosse um bom plano de saúde, pois a partir do momento em que assina o contrato, o empresário não precisa mais se preocupar com a manutenção do veículo, que passa a ser responsabilidade da Volvo e sua rede de concessionários”, comenta Lo Bianco.

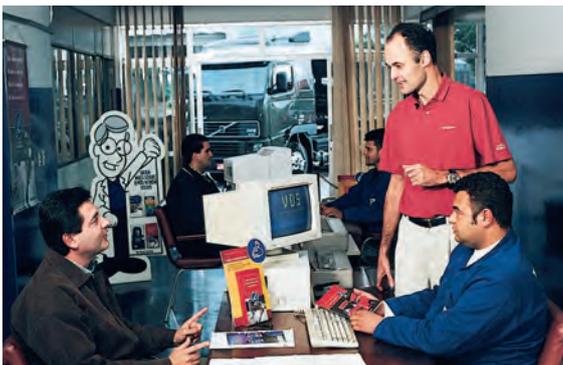
O concessionário que participa do contrato possui um funcionário especialmente dedicado a esta atividade. Trata-se do Gestor de Planos de Manutenção. Informado mensalmente sobre a

quilometragem percorrida pelos caminhões, o gestor faz o acompanhamento da operação de cada veículo, programando as manutenções necessárias sem interferir no trabalho do cliente.

**“É como se fosse um bom plano de saúde, pois a partir do momento em que assina o contrato, o empresário não precisa mais se preocupar com a manutenção do veículo, que passa a ser responsabilidade da Volvo e sua rede de concessionários”**

## Cobertura nacional

Por exemplo: um caminhão vendido em Curitiba tem sua manutenção controlada pelo gestor do concessionário daquela cidade. Ao verificar que o veículo deve fazer uma revisão dentro de uma semana, entra em contato com o cliente e recebe a informação de que o caminhão estará em Recife, neste período. Após agendar a manu-



tenção com o cliente, o gestor de Curitiba entra em contato com o gestor do concessionário do Recife, que deixa tudo preparado para receber o veículo e atendê-lo sem demora. Depois de entregar a carga em Recife, o caminhão faz a revisão e em seguida está pronto para receber outra carga e seguir viagem para o próximo destino.

Além da certeza de dispor de mão-de-obra especializada e só usar peças genuínas, o cliente conta com cobertura nacional, sem necessidade de cadastro nem aprovação de crédito. Evita custos e investimentos com oficina própria, mantém o veículo com excelente performance e com maior disponibilidade, pois pode agendar os serviços de acordo com a operação. E também assegura maior valor de revenda do veículo, que possui histórico assinado pela fábrica e sua rede”, acrescenta.

Os planos de manutenção podem ser plenos ou preventivos. No Plano de Manutenção Pleno, o transportador não tem “sustos” com trocas de componentes caros, pois paga apenas uma prestação fixa, já considerada em sua planilha de custos, e o Plano de Manutenção Pleno dá cobertura para toda a parte mecânica do veículo. Como a manutenção é feita de acordo com as recomendações da fábrica, o veículo acaba ficando praticamente “imune” a avarias mais complexas, o que aumenta ainda mais sua disponibilidade para o trabalho. ♦

*Com atendimento personalizado em toda a rede de concessionários, o empresário não precisa mais se preocupar com a manutenção, que passa a ser responsabilidade da Volvo*



## Novo conceito em suporte ao cliente

Após um ano de trabalho, e com a aprovação da ABRAVO (Associação Brasileira dos Distribuidores Volvo), a Volvo está dando mais um importante passo na implantação do Volvo Action Service, que deve estar efetivamente à disposição dos clientes da marca até o final deste ano.

“Estaremos investindo cerca de R\$ 2,5 milhões em tecnologia, sistemas e treinamento de pessoal. Estamos na reta final de implantação do VAS”, afirma Marlon Esper Maues (foto), gerente do Volvo Action Service South America. Ou seja, o Voar – Volvo Atendimento Rápido, começa a assumir seu novo e moderno formato visando melhorar ainda mais a qualidade de atendimento aos clientes Volvo, passando a se chamar, definitivamente, Volvo Action Service.

Trata-se, na verdade, da consagração de um sistema de atendimento emergencial 24 horas lançado pioneiramente pela Volvo, no início da década de 80, quando a empresa iniciou as atividades no país. Mais do que mudar de nome, o Volvo Action Service representa um novo conceito em atendimento ao cliente, incorporando novidades que o tornarão ainda mais vantajoso para os clientes Volvo.



### Eficiência

O telefone celular satelital – que pode ser usado mesmo nos pontos mais remotos do país –, que será utilizado por todas as unidades móveis do Volvo Action Service, é uma das novidades que conferem ainda mais agilidade, eficiência e segurança ao atendimento de campo oferecido pela Volvo aos seus clientes, ajudando-os ainda mais no cumprimento de suas metas comerciais.

Outra facilidade é o crédito pré-aprovado: clientes previamente cadastrados por sua concessionária Volvo podem ter limite de crédito pré-aprovado para execução dos serviços de emergência em qualquer outra casa da rede de concessionários mediante uma simples e rápida consulta via sistema computadorizado.

Seu principal foco será oferecer soluções aos clientes através de informações e atendimento em campo, durante 24 horas por dia em qualquer ponto do território nacional. “Através do telefone 0800 41 6161 a Central de Atendimento do Volvo Action Service disponibilizará toda uma estrutura de serviços especialmente dedicada ao cliente, pronta para agir no sentido de assegurar que tudo corra bem em qualquer assunto relacionado ao suporte esperado que uma marca possa oferecer a seus parceiros”, resume Marlon Maues.

Todas estas novidades foram apresentadas aos gerentes das concessionárias durante um encontro em Curitiba no início de agosto, onde os Distribuidores Volvo compartilharam as mudanças para a implantação do Volvo Action Service. Este empenho é prova do total comprometimento de toda a rede para garantir o máximo em qualidade no atendimento aos clientes da marca em qualquer ponto do país” conclui Marlon Maues.

Lanchas Runner 470 são as primeiras embarcações de 47 pés do país com motorização certificada pela Volvo Penta.

# Confiabilidade e bom gosto

“Nosso projeto tomou como ponto de partida os motores Volvo Penta, pois buscávamos a combinação ideal de fatores como motorização de primeira linha, potência e confiabilidade ideais para o tamanho da embarcação”

**Ao decidir** redirecionar seu programa de produção para lanchas de maior porte – com mais de 40 pés – o estaleiro Runner não teve dúvidas quanto à escolha da marca dos propulsores para seus novos bólidos. “Nosso projeto tomou como ponto de partida os motores Volvo Penta, pois buscávamos a combinação ideal de fatores como motorização de primeira linha, potência e confiabilidade ideais para o tamanho da embarcação”, lembra o diretor Comercial da Runner, Luiz Armando Coelho.

Assim nasceram as lanchas Runner 410 e Runner 470. A primeira é uma off-shore de 41 pés, 5 toneladas e motor diesel rabeta Volvo Penta KAD44, enquanto a segunda é uma lancha *flying bridge* de 47 pés, 17 toneladas equipada com o poderoso TAMD74 potência de 430 ou 480 hp. E no caso das Runner 470, a motorização Volvo Penta é standard, contando com a vantagem da certificação Volvo Penta.

O estaleiro Runner é o primeiro do Brasil a obter essa certificação para embarcações de 47 pés. Hoje há apenas dois estaleiros – incluindo o Runner – a

contar com alguns modelos de embarcações certificadas pela Volvo Penta quanto à motorização da marca. A certificação significa uma garantia a mais de qualidade e segurança para o proprietário da embarcação, pois verifica que sejam obedecidos procedimentos padrão para instalação do motor e diversos componentes como admissão de ar, descarga, arrefecimento, etc.

E essa certificação é resultado natural do aprimoramento de uma parceria que vem de longa data. A Runner utiliza motores Volvo Penta desde o início de suas atividades, e de forma mais intensa a partir de meados dos anos 90, quando passou a produzir barcos com mais de 30 pés, adequados para usar motores KAD44.

“Nos últimos anos, o mercado de lanchas pequenas e médias vem dando lugar para o de embarcações maiores, acima de 40 pés”, explica Luiz Armando Coelho. Com as lanchas Runner 410 e Runner 470 direcionadas para esta nova tendência, ele se prepara para lançar novos modelos, maiores, a médio prazo.

O executivo fala com a desenvoltura de quem está no ramo há 25 anos e construiu uma sólida reputação junto ao exigente mercado de barcos de luxo, onde hoje concentra sua força produtiva. Mas a verdade é que o estaleiro Runner tem pouco mais de 10 anos de existência e já dá o que falar. E não é para menos. Foi fundado por dois dos melhores profissionais do ramo, que atuavam em outro grande e renomado estaleiro brasileiro – Luiz Armando Coelho e seu colega Paulo Roberto Leite, atual diretor Industrial da Runner.

Com tecnologia de fundos de cascos adquirida em berços respeitáveis da indústria náutica, como Itália e Inglaterra, o estaleiro Runner desenvolve toda a embarcação com projetos próprios para convés e leiautes, ajustados de acordo com o refinado gosto de seus clientes – empresários dispostos a pagar meio milhão de dólares por es-





Motores Volvo Penta: combinação ideal de potência e confiabilidade

ses sofisticados e velozes brinquedos flutuantes.

A empresa que começou com um galpão alugado de 1.000 m<sup>2</sup> para produzir suas primeiras lanchas de 20 pés – as Runner 6000 – hoje é um estaleiro com duas unidades de produção no distrito industrial da Codin – uma de 7.000m<sup>2</sup> onde faz a laminação das matrizes, e outra de 6.000m<sup>2</sup> destinada a montagem e ao acabamento das embarcações.

Com a recente opção pelas lanchas de maior porte, o estaleiro tem mantido um bom ritmo de produção durante todo o ano, inclusive no inverno. “O inverno, inclusive, é uma época boa, pois é quando estamos produzindo os barcos que estarão prontos no início do verão, já que são barcos mais complexos, que demoram entre três e cinco meses para ficarem prontos”.

Sem esconder a intenção de continuar usando motores Volvo Penta nos novos barcos em desenvolvimento, Luiz Armando Coelho define sua relação com a marca como parte de sua história. “Temos uma identidade muito forte com a marca e o nível de exigência de nossos clientes aponta naturalmente para o alto padrão de qualidade oferecido pela Volvo Penta. É uma marca que todo proprietário de barco experiente respeita. E todo proprietário de barco com motorização centro-rabeta tem ou gostaria de ter um motor KAD44. Tudo isso resulta em uma relação de parceria muito confortável.

## Muitas novidades no Rio Boat Show

A Volvo Penta participou do Rio Boat Show, em abril deste ano, com estande de 100m<sup>2</sup> onde apresentou a nova geração de acessórios náuticos, tanto com marca Volvo Penta quanto com marca QL – Quality Line, que pertence à Volvo Penta. Mostrou um *bow thruster* tipo *duoprop*, um aquecedor de água, um comando eletrônico para motores não eletrônicos, volante, etc.

Mas o que mais chamou atenção foram os novíssimos lançamentos dos painéis digitais EDC Display e Multi Display. Próprios para lanchas equipadas com os motores Volvo Penta eletrônicos, esses displays supercompactos informam ao piloto/navegador, em formato digital ou analógico, todos os parâmetros dos motores e da lancha, necessários a uma navegação segura.

Na área de produtos pós-vendas, a grande novidade foi o lançamento do “kit de reforma”. O kit permite uma economia de até 30% no custo de uma reforma de motor, com a grande vantagem de ser totalmente produzido na fábrica.

No segmento de motores a diesel, o extremamente bem sucedido D12 foi exposto na Intermarine 500 Full e na Fairline 52. Os TAMD74 EDC estavam presentes em diversas lanchas (Intermarine 460 Full, Runner 470, Rio Star 40 Open, Spirit 43 e Fairline 46). O *best seller* mundial KAD44 EDC DP, instalado em diversas lanchas em toda a feira, também brilhou no estande da Volvo Penta.

No segmento de motores a gasolina, a grande novidade foi o 5.7 GXi com 335 cv no volante, 315 cv na hélice e com 5000 rpm. O novo motor recupera a tradicional cor vermelha dos motores a gasolina Volvo Penta.





Transportadora gaúcha - uma das maiores do país em produtos siderúrgicos - mostra que empresa familiar pode ser um bom negócio quando a qualidade é passada de pai para filho.

# Spolier: competência familiar

Quem disse que empresa familiar deve passar por dificuldades e crises na transição de pais para filhos? A Transportes Spolier, de São Leopoldo, no Rio Grande do Sul, é um exemplo de como as novas gerações podem assumir, expandir e até agre-

gar valor ao empreendimento da família.

Fundada por Antonio Luiz Spolier em 1982, com o nome de Transnico, a Spolier iniciou atividades operando no transporte de ferro-guza de Minas Gerais para a indústria side-

rúrgica do Rio Grande do Sul. Em 1984 mudou sua razão social para Transportes Spolier Ltda. e, dois anos mais tarde, começou a transportar produtos acabados para o interior do Paraná, com uma frota de seis caminhões pesados.



## Crescimento

Em 1989 ampliou novamente seu raio de atuação, passando a fazer o transporte de produtos acabados também para os estados de Minas Gerais e Rio de Janeiro. Em 1991 estendeu essa operação para o estado de São Paulo. Com o crescimento dos negócios, Antonio Spolier procurou envolver os filhos na atividade, dando lugar para seu espírito inovador e suas novas ambições.

O cuidado com a boa manutenção da frota e a visão de transportadora voltada para a oferta de soluções de logística ajudou a aumentar paulatinamente sua carteira de clientes. A atividade que deu origem à empresa – transporte de ferro e minérios de Minas Gerais para o Rio Grande do Sul – foi mantida e cuidada, ao longo do tempo.

E o crescimento da frota, aliado a um gerenciamento cada vez mais oti-

Fotos: Ito Cornelissen



Mariano Spolier, filho, e Antonio Spolier, pai: boa transição de gerações na empresa familiar

mizado da operação, permitiu ampliar continuamente a região de atuação e a gama de produtos transportados. Um fator de orgulho da empresa é estar entre as transportadoras de maior abrangência dentro do segmento de transporte siderúrgico, com caminhões rodando nas regiões Sul, Centro Oeste, Sudeste e Nordeste.

Para acompanhar a expansão, foram inauguradas diversas filiais pelo país. Hoje são seis, cobrindo os estados de Minas Gerais, Rio de Janeiro, São Paulo, Paraná e Rio Grande do Sul onde, além de São Leopoldo, possui bases de operações em Camaquã e Uruguaiana.

Os caminhões que trazem minérios do Sudeste para o Sul retornam com móveis e calçados do Rio Grande do Sul, entre outros produtos dos pólos econômicos de Bento Gonçalves e Caxias do Sul.

## Clientes

Gerda, Duratex, Masisa, Todeschini, Satipel, Belgo Mineira, Vallourec & Mannesmann, Magnesita, Sumitomo e Deca são alguns dos principais clientes da empresa que hoje é administrada pelos filhos do fundador: Mariano Spolier é gerente Operacional, e Fabiana Spolier é gerente Administrativa e Financeira.

De olho no processo de integração das economias dos países da América do Sul, a Transportes Spolier não se atém às idas e vindas dos acordos políticos e econômicos do Mercosul, mas trata de conquistar novos nichos de mercado. Um bom exemplo é o transporte de MDF, a chamada madeira do futuro – um novo tipo de composto industrial de madeira utilizado pela indústria moveleira – da Argentina para o Brasil.

Só nessa atividade, a empresa já realiza cerca de 130 viagens mensais. Tam-

bém transporta para a Argentina e Uruguai produtos como polietileno, calçados e baterias. E para atuar no Mercosul conta com o suporte de filiais e escritórios de apoio em Concórdia, Rosario e Paso de los Libres, na Argentina, e também em Montevidéu, no Uruguai.

## Eficiência

Apostando na comunicação como forma de oferecer maior agilidade e qualidade no atendimento aos clientes, todos os motoristas utilizam telefones celulares – uma forma simples e eficaz de manter contato permanente tanto com clientes como com a própria empresa.

Outra estratégia da Spolier é manter uma frota sempre em condições ideais de operação, através de uma manutenção cuidadosa, sempre de acordo com as recomendações da fábrica. Com 55 caminhões Volvo – 44 FH e 11 NH – na frota, vem apostando na avançada tecnologia da marca através da renovação com os novos modelos: foram 31 unidades da nova linha H adquiridas só no ano passado, e planos para novas aquisições este ano. Outro diferencial de competitividade da Spolier é a idade média de sua frota, atualmente em 1,5 ano.

Para quem começou com muito espírito empreendedor e uma frota de meia dúzia de caminhões rodando entre Minas e o Rio Grande, a Spolier é o que se pode chamar de empresa familiar bem sucedida. Hoje conta com frota de 120 caminhões que rodam mais de 1 milhão 500 mil quilômetros por mês, movimentando algo entre 28 e 30 mil toneladas de mercadorias. Com previsão de crescimento da ordem de 30%, a empresa trabalha com a meta de encerrar 2001 sem nenhuma reclamação dos clientes. ◆

Para quem começou com muito espírito empreendedor e uma frota de meia dúzia de caminhões rodando entre Minas e o Rio Grande, a Spolier é o que se pode chamar de empresa familiar bem sucedida

# Volvo On Line



## MAHNIC: AGILIDADE COM FH12 380

A Transportadora Mahnic, de Goiânia-GO, precisava de caminhões com maior velocidade média e menor custo por quilômetro rodado para sua nova configuração logística de forma a atender melhor clientes como Arisco, Nestlé e Leitbom. Para encontrar os caminhões ideais, realizou testes comparativos com diversas marcas, e os resultados definiram a opção de compra de oito novos Volvo FH12 380 junto à Suécia Veículos, concessionário da marca naquela cidade. Com isso, a empresa dirigida por Diolino Mahnic e Diolino Mahnic Júnior passa a contar com 44 caminhões Volvo na frota de 74 pesados.

## HP TRANSPORTES COMPRA PISO BAIXO

Acompanhando a tendência de outras capitais de todo o mundo no sentido de oferecer aos passageiros os melhores



## CARAVANA ECOLÓGICA: PRÊMIO MUNDIAL

O Projeto "Caravana Ecológica Contra o Tráfico de Animais Selvagens", patrocinado pela Volvo do Brasil e implementado pela revista Carga Pesada, de Londrina, acaba de ser agraciado com o Special FrontLine Award, da International Public Relations Association, sediada em Londres, Inglaterra. Em correspondência enviada à Gerente de Comunicação Corporativa da Volvo do Brasil, Solange Fusco, o presidente do júri, Michael Morley, confirma a alta qualidade do trabalho desenvolvido pela empresa ressaltando não apenas a preocupação com um dos valores básicos da marca Volvo – a proteção do meio ambiente – bem como o posicionamento da empresa diante de uma causa tão nobre. A entrega do prêmio será no mês de outubro próximo em Berlim, na



Alemanha por ocasião do Congresso Mundial de Relações Públicas.

## ECONOMIA COM COMPUTADOR DE BORDO



Rodando por todo o Brasil com um FH12 380 4x2 tracionando semi-reboque baú *sider* de três eixos e com um fator de carga de 85%, o motorista Paulo Sergio Ribeiro Jacinto, da Cesa Transportes, tem conseguido a média de consumo de combustível de 2,7 km/litros, excepcional, considerando as características da operação. Paulo Sérgio afirma que tem conseguido otimizar o nível de consumo graças à ajuda do computador de bordo, que utiliza para monitorar seu próprio desempenho e tirar proveito máximo do caminhão.

## RAPIDÃO COMETA: FILIAL EM CURITIBA

A Transportadora Cometa, também conhecida como Rapidão Cometa, com matriz em Recife-PE e filiais e parceiros distribuídos em todo o território nacional, inaugurou, recentemente, sua filial de Curitiba. Localizada às margens da BR-116, Rodovia Régis Bittencourt, a nova casa conta com 1.375 metros quadrados de plataforma e docas, além de 250 metros quadrados de escritórios, salas de treinamento, refeitórios, vestiários e toda a infra-estrutura necessária para oferecer os melhores serviços aos clientes da região.

## MUDANÇAS NA REDE VÓLVO

A Volvo do Brasil assumiu o controle das operações de distribuição de veículos da marca no norte do Rio Grande do Sul e interior de São Paulo. As nove casas nesses dois Estados, respondem por 15 % das vendas de caminhões da Volvo no país, tendo faturado mais de R\$ 100 milhões no ano passado.

"Assim como a própria Volvo do Brasil, nossa rede de distribuição também passa por um momento de revisão de seu formato e sua atuação", explica o presidente da Volvo, Peter Karlsten. Para dirigir a Lapônia Sul e Sudeste, a Volvo nomeou o executivo Oswaldo Schmitt, até então diretor das operações de ônibus para o Brasil, América do Sul e Caribe. Schmitt também foi diretor de Marketing Caminhões da Volvo, tendo grande experiência com a rede de concessionários brasileira. O atual Diretor Executivo da Lapônia, Norton de Oliveira estará assumindo o comando da concessionária Gotemburgo, sediada em Recife, responsável pelos mercados de Pernambuco, Alagoas, Paraíba e Rio Grande do Norte.

## VENCEDORES DO PRÊMIO VOLVO

O estudante Caio Bruno Ribeiro, de Paulista (PE), a Escola Cecília Meireles, de Juiz de Fora (MG), a cidade de Santo André, no ABC paulista, o programa Condutor Cidadão, para motoristas de ônibus, da Superintendência de Engenharia de Tráfego (SET) de Salvador, a Shell Brasil, o jornal O Popular, de Goiânia e o motorista de caminhão Hélio Vasco Cardoso, de Curitiba, são os vencedores do XII Prêmio Volvo de Segurança no Trânsito.

Ao todo, 1.196 pessoas, de 285 instituições, de 216 cidades, de 23 estados participaram do concurso deste ano, registrando o maior número de inscritos na história do Prêmio Volvo. A entrega dos prêmios será no final de agosto, em São Paulo e os vencedores viajarão à Suécia em setembro, como parte da premiação.



## GOIÁS ESPORTE CLUBE CONTRATA REFORÇO

A equipe de jogadores do Goiás Esporte Clube, de Goiânia-GO, passou a contar com um importante aliado: o moderno ônibus Volvo B12B com 400 cv de potência. Como mais novo integrante da equipe, o B12B dá sua contribuição para um desempenho cada vez melhor daquele time, oferecendo um transporte seguro e confortável durante a temporada 2001-2002.

## VOCAL REÚNE CLIENTES DE ÔNIBUS EM SP

Cerca de 200 empresários de transporte urbano, rodoviário, de fretamento e turismo de São Paulo e região compareceram ao encontro de confraternização promovido pela Vocal no final de maio.

No evento, realizado na Vocal de São

Paulo, foi feita a entrega de chaves de novos ônibus vendidos para as empresas Ava, Domínio e Santa Maria. Foram, ao todo, 18 unidades para as três empresas, sendo quatro B7R para a Domínio, dois B10R para a Santa Maria e 12 B10R para a Ava – Auto Viação Americana.

## DIPESUL NA TRANSPÔ-SUL

A Dipesul, concessionário Volvo para a região de Porto Alegre, aproveitou a realização da III Feira de Produtos e Serviços para Transportadores, realizada em Gramado, em junho, para estreitar seu relacionamento com clientes e a comunidade. Presente no evento com um estande onde mostrou o FH12 Top Class 2001 e o FM12 340, aproveitou para fazer demonstrações práticas do Trip Manager, conectando um notebook a um veículo, o que atraiu a atenção de muitos clientes.

A exposição contou com a presença de cerca de 600 empresários de transporte e também lideranças sindicais da categoria de toda a região Sul. O senador Romeu Tuma foi uma das personalidades ilustres que visitaram o



estande da Dipesul. Ficou impressionado com a beleza, a qualidade e o conforto do FH12 Top Class.

## SUÉCIA NA AGROTINS

E a Suécia Veículos, concessionário Volvo em Tocantins, também marcou presença na Agrotins 2001, a feira agropecuária e industrial promovida pela Secretaria da Agricultura de Tocantins em parceria com a Embrapa. O governador do Estado, Siqueira Campos, visitou o estande da Suécia Veículos e ficou com um chapéu da marca.



# Como obter maior durabilidade e uniformidade dos pneus de caminhões

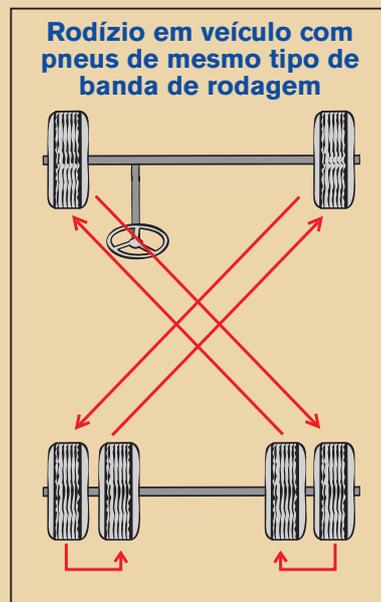
A grande competitividade do mercado de transporte rodoviário faz do detalhe a diferença entre lucrar e amargar prejuízos. E os pneus são alguns dos itens mais importantes, não apenas quanto aos custos operacionais como também em relação à segurança dos veículos. Neste sentido, a geometria dos veículos Volvo foi desenvolvida, partindo-se de exaustivos testes realizados pela engenharia no Brasil e na Europa, em conjunto com fabricantes de pneus. Entretanto, devido a diversidade de aplicações e as variáveis às quais estão expostos, ocorrem variações nos níveis de desgastes e vida útil dos pneus de um caminhão. Porém é possível obter melhores resultados, otimizando sua utilização.

Tendo em vista essas premissas, apresentamos abaixo algumas informações e dicas úteis para melhorar a durabilidade dos pneus de caminhões Volvo.

**1 Pressão** – O pneu deve ser calibrado conforme a velocidade e a carga aplicada no eixo, como indica o manual do veículo. Pressão muito alta resulta em ruído e desconforto. Pressão muito baixa resulta em alta resistência ao rolamento (maior consumo de combustível) e menor vida da carcaça. Ambos provocam desgaste acelerado da banda de rodagem e prejudicam sensivelmente a dirigibilidade e a estabilidade do veículo. Em geral, uma pressão 20% maior ou menor que a recomendada, resulta em uma diminuição da vida útil em 20%. Reguladores automáticos de pressão devem ser freqüentemente aferidos, para que não indiquem valores incorretos. A manutenção desses equipamentos é de extrema importância para a vida dos pneus.

**2 Velocidade** – Altas velocidades aumentam a temperatura e geram maior desgaste no pneu. Quanto maior a temperatura, maior a fadiga da carcaça, resultando em uma temperatura mais alta e assim por diante, até o colapso do pneu. Em compensação, velocidades controladas (legais), resultam em ganhos para a vida do pneu. Para exemplificar, em um veículo rodando a uma temperatura ambiente de 20°C, ao elevar-se a velocidade de 80 km/h para 115 km/h, perde-se em torno de 25% da vida útil dos pneus.

**3 Temperatura ambiente** – O ambiente é algo que ainda não podemos controlar, mas é bom saber que quanto mais alta for a temperatura ambiente, maior o desgaste. Em condi-

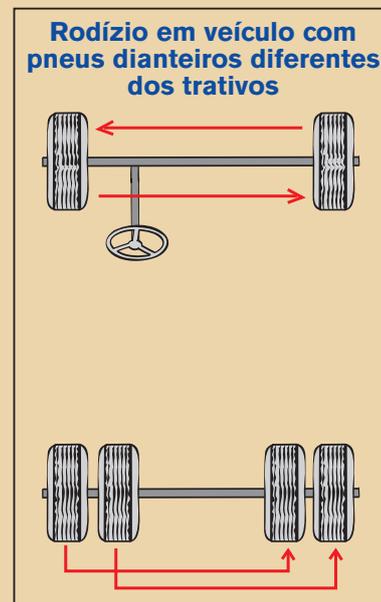


ções de utilização idênticas, o desgaste de um pneu será mais rápido no Verão do que no inverno.

**4 Estradas** – É verdade que geralmente não podemos escolher as estradas. Mas quando for possível, vale a pena evitar rodovias com muitas curvas, irregulares e com pavimento abrasivo (concreto e pedras), pois aceleram muito o desgaste dos pneus. A vida média de um pneu rodando em trechos sinuosos e montanhosos pode ser diminuída pela metade.

**5 Frenagem** – É sempre bom lembrar que o estilo de conduzir do motorista exerce influência no desgaste dos pneus. Frenagens bruscas, mesmo sem travamento, fazem com que a temperatura aumente e o desgaste se acelere.

**6 Geometria, balanceamento e rodízio** – Manter o veículo com a convergência correta do eixo dianteiro e



um balanceamento adequado ajuda a minimizar problemas de vibrações e desgaste dos ombros do pneu, bem como desgastes ondulados e irregulares. O rodízio adequado dos pneus, quer seja girando no próprio aro ou invertendo as posições, proporciona resultados muito bons, podendo aumentar a vida do pneu entre 15% e 30%, com redução expressiva do desgaste irregular. Em geral, para aplicações rodoviárias, o balanceamento e rodízio a cada 30.000 km é adequado. A forma e a freqüência do rodízio dependem das características da aplicação do veículo.

Em resumo, a atenção dispensada na manutenção dos pneus do caminhão significa lucro e segurança. Seguir estas recomendações básicas é de suma importância para obter resultados cada vez melhores.

Glenio Karas  
Engenharia da Volvo do Brasil

## Cuidando dos pneus

- Fazer inspeções periódicas.
- Manter a pressão de ar adequada para a carga. – verificar a pressão com pneu frio.
- O desgaste é maior com o aumento da velocidade.
- Verificar regularmente a geometria e o balanceamento.
- Fazer rodízio regularmente.
- Manter os sulcos dos pneus livres de pedras e outros objetos.
- Não permitir o contato dos pneus com solventes, combustíveis e lubrificantes minerais. Para montagem do pneu no aro, utilizar somente lubrificante vegetal.

# Parcerias globais: ciência a favor do meio ambiente

*Além de ser a maior aventura oceânica deste início de século, a Volvo Ocean Race contribui para o meio ambiente ao colher informações científicas vitais sobre os mares.*

**Quando** os dez barcos da Volvo Ocean Race derem a largada no porto de Southampton, na Inglaterra, no próximo dia 23 de setembro, uma verdadeira ebulição científica começará a acontecer ao sabor dos ventos dominantes que conduzirão os competidores em sua trajetória ao redor do mundo.

Considerada a "Fórmula 1 dos Mares", a Volvo Ocean Race é a maior aventura oceânica deste início de século. Começa em 23 de setembro de 2001, partindo de Southampton, Inglaterra, e cobrirá 32.250 milhas náuticas em aproximadamente dez meses. A regata de nove pernas visitará 10 portos, percorrendo quatro oceanos e terminando em Kiel, Alemanha, em junho de 2002. Sua passagem pelo Brasil deverá acontecer em fevereiro de 2002.

Mais do que uma grande competição, a Volvo Ocean Race é também um verdadeiro consórcio envolvendo diversas parcerias científicas e culturais em todo o mundo. Entre outras coisas, estará fazendo um mapeamento ambiental

do planeta enquanto os barcos singrarem os mares.

Os resultados desta pesquisa ambiental itinerante poderão ser acompanhados "ao vivo" pela Internet, nos sites oficiais da competição, o [www.VolvoOceanRace.org](http://www.VolvoOceanRace.org) e o [www.VolvoOceanAdventure.org](http://www.VolvoOceanAdventure.org), sendo este último mais voltado especificamente ao aspecto de estímulo educacional à pesquisa propriamente dita, enquanto o primeiro tem como foco principal a competição.

## Parceiros pelo mundo

Em todo o mundo foram feitas parcerias importantes com centros de pesquisas e instituições de países como África do Sul, Alemanha, Austrália, Brasil, Estados Unidos, Holanda, Inglaterra, Nova Zelândia, Portugal e Suécia.

A Nasa, agência nacional americana de pesquisa espacial, por exemplo, fornecerá informações de satélite em cartas coloridas praticamente em tempo real, sobre o trajeto da competição, além de participar intensamente do projeto educacional desenvolvido pelo site da Volvo Ocean Adventure.

O Satellite Observing Systems, da Inglaterra, fornecerá informações praticamente em tempo real sobre o tamanho das ondas por onde os barcos navegarão

Entre os parceiros brasileiros estão a Oceansat de São José dos Campos-SP, uma empresa especializada na produção e execução de serviços oceanográficos desenvolvidos com tecnologias espaciais, a partir de dados de sensoriamento remoto orbital fornecidos

por uma ampla gama de satélites como os da série Noaa, Landsat Tm-5 E Etm-7, Ikonos, Spot, Radarsat 1, Ers 1 e 2, Quikscat e Topex-Poseidon, agregadas a outras tecnologias como instrumentação oceanográfica de última geração para obtenção de dados de alta confiabilidade, que podem alimentar estudos de modelagem matemática para se obterem previsões de médio e longo prazo.

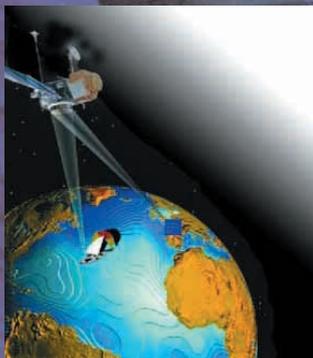
A Oceansat fornecerá cartas de temperatura da superfície marinha e análises das condições meteorológicas das regiões sul e oeste do Oceano Atlântico durante a competição. As cartas são elaboradas a partir de informações de satélites e pesquisas de ventos e prognósticos de marés, e serão disponibilizadas para os navegadores duas vezes ao dia.

A empresa também coordenará a participação de escolas brasileiras de segundo grau na Volvo Ocean Adventure e desenvolverá atividades através da web durante a parada dos competidores no Rio de Janeiro. Fornecerá descrições de características ambientais do sul e oeste do Atlântico Sul e relações entre oceanografia, meteorologia, mudanças climáticas, pesca, recursos e proteção ambiental.

Já o Laboratório de Modelagem dos Oceanos – Labmon – do Instituto Oceanográfico da Universidade de São Paulo, desenvolve e usa modelos numéricos no estudo de processos oceânicos de média e larga escala. Os cientistas do Labmon estão contribuindo para diversos programas internacionais dirigidos ao desenvolvimento do conhecimento dos processos climáticos no Atlântico Sul, e participarão com material científico relacionado às pesquisas da Volvo Ocean Race.

Há ainda empresas como a Saturn Solutions, de Southampton, Inglaterra, que desenvolve o software e o hardware necessários para coletar dados das pesquisas científicas nas embarcações Volvo e integrá-los através de sistemas de comunicação aos escritórios centrais da Volvo Ocean Race. E outras mais, entre empresas, universidades, institutos oceanográficos.

Enfim, milhares de centelhas, fagulhas de conhecimento e aprendizado sobre nosso planeta água cruzarão os mares e os céus durante os dez meses de duração da Volvo Ocean Race. Mobilizarão cientistas, esportistas e estudantes em uma grande aventura em busca de mais conhecimentos que nos permitirão, quem sabe, preservar um pouco melhor a nave-mãe-terra que nos conduz pelo Sistema Solar ao longo de nossas existências. ♦



# PARA CRESCER, OS IRMÃOS WILKYS MUDARAM MUITAS VEZES DE CAMINHÃO. SÓ NÃO MUDARAM DE CONSÓRCIO.

Os irmãos Wilkys estão no negócio de transporte há muito tempo. Eles começaram com uma cota do Consórcio Nacional Volvo. E de motoristas, eles passaram a ser donos do próprio caminhão. Depois, continuaram na estrada, sempre confiando na segurança do primeiro consórcio de fábrica do Brasil. E assim fizeram crescer o próprio negócio. Agora eles acabam de ser contemplados com mais um caminhão. Fica fácil ver como o Consórcio Nacional Volvo pode tornar o seu sonho realidade.



Todos os veículos Volvo estão em conformidade com o Proconve (Programa de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores). Foto meramente ilustrativa.



**VOLVO**  
Serviços Financeiros

CONSÓRCIO NACIONAL VOLVO. O SEU SONHO NA ESTRADA.