

Volvo

Eu Roddo

PUBLICAÇÃO DA VOLVO DO BRASIL VEÍCULOS LTDA. ♦ 2005 ♦ ANO XIX ♦ N° 106



Agronegócio:
**MUITO ALÉM
DA SOJA**

Volvo Express
O portal
de negócios
da Volvo SF



UM CAMINHÃO DE FACILIDADES PARA VOCÊ



VOLVO EXPRESS. O PORTAL DE NEGÓCIOS DA VOLVO SERVIÇOS FINANCEIROS.

Quer muito mais transparência, comodidade, segurança e agilidade em seus negócios? Use o **Volvo Express** – um completo portal de negócios, fácil de navegar, para economizar o seu tempo e facilitar o seu dia-a-dia. O Volvo Express permite total controle das suas operações com a Volvo Serviços Financeiros. E você pode contratar serviços, ampliar coberturas, fazer oferta de lances e muito mais! Tudo isso on-line, de qualquer lugar e a qualquer hora.

Volvo Express. Você a alguns cliques do seu Volvo.

Acesse **www.volvo.com.br**, faça seu cadastro e deixe ele rodar no seu computador.



VOLVO EXPRESS



VOLVO

Serviços Financeiros



Fotos meramente ilustrativas - veículos em conformidade com o PROCONVE.



www.volvo.com.br

VOLVO

Serviços Financeiros





26 **VOLVO SF**
Novo portal
agiliza e facilita
operações com
diversos recursos
online.

14 **Sucessão**
No Chile, filhas assumem
negócios de transportadora

16 **Ilhabela**
Ponto de encontro de
navegadores, onde os
encantos da natureza
falam por si

18 **Semipesados**
Quick: alimentos para todo
o Brasil

20 **Soluções Volvo**
Tropical renova a frota
com o Leasing Operacional
Volvo

21 **Volvo CE**
Fábrica de Pederneiras
comemora 30 anos

25 **Segurança**
Discutindo o trânsito em
encontros regionais

28 **Saiba mais**
Discos e lonas – casamento
tem que ser bom

29 **Caravana Siga Bem**
Uma promoção bem
recebida

31 **Volvo Online**
Notícias do mundo Volvo



Ito cornelsen

7 **CAPA** **As várias facetas do agronegócio**

O agronegócio determina o ritmo da economia brasileira, gerando demanda em diversos outros setores, como o transporte rodoviário de cargas, por onde escoam mais de 60% do PIB da maior economia da América do Sul.

11 **TRANSPORTE DE
PASSAGEIROS**
**Articulados em
Juiz de Fora-MG**
Novo sistema de
transporte com
articulados Volvo
gera melhor fluidez
de trânsito e mais
qualidade para
usuários dos ônibus.



Eduardo Monteiro



Paulo Schlick

24 **VOLVO PENTA**
**A mais potente
Off Shore**
Lanchas Off Shore Axtor
Marine, performance e
estilo com motores Volvo
Penta, aguardam
homologação para entrar
na União Européia.

Eu Rodo

2005 | N° 106

Revista editada pela Volvo do Brasil Veículos Ltda. ♦ Avenida Juscelino Kubitschek de Oliveira, 2600 • CIC • Cx. Postal 7981 • CEP 81260-900 • Curitiba, PR • Telefone 41 3317 8111 (PABX) • Fax 41 3317 8403 • www.volvo.com.br ♦ Editor Executivo: **Solange Fusco** ♦ Editor: **Marco Greiffo** ♦ Jornalista Responsável: **Luiz Carlos Beraldo** (MTB 035/01/18V-PR) ♦ Redação: **Anna Preussler, BM8 Bureau de Comunicação, Fábio Pinheiro, Newton Chagas, Texto&Cia e Toda Comunicação** ♦ Foto da capa: **Ito Cornelsen** ♦ Projeto gráfico: **Saulo Kozel Teixeira** ♦ Revisão: **Silmara Vitta** ♦ Diagramação e Editoração Eletrônica: **SK Editora Ltda.** ♦ Tratamento de imagens: **Paulo Arazão** ♦ Impressão: **Gráfica e Editora Posigraf** ♦ Tiragem: 20.000 exemplares ♦ Filiada à Aberje



Sérgio Gomes
Planejamento
Estratégico e
Gerenciamento
de Produto da
Volvo do Brasil

Entrevista

Olhando o FUTURO para decidir o PRESENTE

A Volvo do Brasil registrou em 2004 o maior volume de vendas em sua história: 6.354 caminhões comercializados no mercado doméstico, 35% mais que as 4.713 unidades vendidas em 2003. Um número que indica o acerto da companhia no planejamento e desenvolvimento de produtos e serviços que atendam as expectativas dos transportadores. Nesta entrevista, Eu Rodo pergunta a Sérgio Gomes, gerente de Planejamento Estratégico e Produto da Volvo do Brasil, como a companhia consegue identificar o que o transportador vai precisar – muito antes da primeira unidade de um novo modelo começar a ser produzida.

H 12

Joel Rocha





Joel Rocha

“Como fabricantes, procuramos olhar o futuro para saber o que produzir no presente. (...) acreditamos que o empresário também deve olhar o futuro para decidir como comprar hoje, ponderando fatores como disponibilidade, custos de manutenção e níveis de atualização tecnológica.”

Eu Rodo: *Que fatores são considerados na hora de se desenvolver um novo caminhão ou ônibus?*

Sérgio Gomes: São muitos, desde os aspectos ligados ao produto em si, passando pelos valores essenciais da marca – qualidade, segurança e meio ambiente – além de fatores como legislação e regulamentação para cada mercado a que o produto se destina. É um trabalho que envolve diversos departamentos e áreas da companhia, em cada unidade da Volvo, em praticamente todo o mundo.

Eu Rodo: *Isso significa que os produtos são sempre globais?*

Sérgio Gomes: No Grupo Volvo temos o Business Intelligence Network – BIN, formado por representantes de diversas unidades da Volvo em todo o mundo. Através dele, conseguimos somar experiências e tendências identificadas pelas grandes marcas da empresa que são Mack, Renault e Volvo, além da Volvo Powertrain (trem-de-força) e do chamado 3P – Product Planning, Product Development e Purchasing (Planejamento de Produto, Desenvolvimento de Produto e Compras).

Eu Rodo: *Que informações são usadas como base para o desenvolvimento?*

Sérgio Gomes: Bem, primeiro devemos considerar que não há quem entenda melhor do produto do que o próprio transportador. Por isso a Volvo valoriza muito as diversas pesquisas que faz, frequentemente, em todos os mercados onde atua. Além disso, fazemos avaliações constan-

tes das tendências de mercado para saber, entre outras coisas, quais segmentos estão apresentando evolução e quais estão em retração. No caso brasileiro, por exemplo, quando começamos a produzir no país (1979-80), havia necessidade de aumentar a participação dos pesados, que representavam menos de 10% das vendas de caminhões e hoje já representam mais de 60%, como acontece nos países desenvolvidos. Mais recentemente, identificamos uma forte tendência de crescimento dos semipesados, o que serviu de base para ampliar nossa oferta aos transportadores lançando o Volvo VM, só para citar um exemplo.

Eu Rodo: *O Brasil transporta mais de 60% de sua produção por rodovias e o principal combustível é o diesel. E em outros países do mundo?*

Sérgio Gomes: A situação é bem semelhante na Europa, onde 70% dos bens são transportados por caminhões. Os Estados Unidos também estão caminhando para esses níveis. O que se pode notar é que o caminhão tende a ser o principal meio de transporte de bens em todo o mundo, sendo o pesado utilizado para grandes distâncias e os médios e leves para distribuição local e regional. Se considerado o valor da carga, os outros modais não concorrem com ele – ao contrário, há uma rede de complementação entre todos e cada um desses modais tem sua importância no contexto todo.

Eu Rodo: *A Volvo foi a primeira a apostar na eletrônica embarcada, no Brasil, ao importar os FH12 em 1993/94, quando muitos acreditavam que o país “não estava pronto” para isso. Até que ponto vale a pena se antecipar?*

Sérgio Gomes: Desde que começou a produzir no país, a Volvo assumiu o compromisso com a inovação, trazendo sempre a tecnologia mais recente do Grupo Volvo para o continente. Nossa marca reunia as condições ideais para isso, incluindo o fato de termos uma rede de concessionárias preparada para mais essa inovação. Além disso, estava na hora de apresentar ao mercado nossa opção de caminhão com cabine frontal, o que acabou se tornando uma tendência. Optamos por fazer isso ao mesmo tempo em que apresentávamos uma série de fatores que nos diferenciaria radicalmente no mercado – a eletrônica embarcada entre elas. E os resultados mostraram que acertamos, pois só no primeiro ano as vendas foram o dobro do que havíamos programado. E em seguida passamos a produzir o FH localmente.

Eu Rodo: *Os caminhões com cabine normal estão dando lugar aos com cabine frontal. Isso significa que o Brasil deverá seguir a mesma tendência da Europa, ao invés do que acontece nos Estados Unidos, onde os “narigudos” ainda ocupam grande parte do mercado?*

Sérgio Gomes: Certamente. Hoje os caminhões com cabine frontal representam praticamente 90% de nossa produção – e essa tendência pode ser extrapolada para todo o mercado, não só do Brasil como de toda a América do Sul. Um dos fatores que contribui para isso é a legislação, que limita o comprimento máximo dos veículos, enquanto nos Estados Unidos essa limitação não inclui o tamanho da cabine. Há também fatores como manobrabilidade nos centros urbanos e terminais de carga, onde a cabine frontal apresenta vantagens.

Eu Rodo: *Que outras tendências podemos observar entre os mercados desenvolvidos e os dos países emergentes?*

Sérgio Gomes: Em ambos os casos, haverá uso cada vez maior de alta tecnologia, não só para melhor produtividade e menores níveis de emissões, mas também para sistemas de rastreamento e outros sistemas de segurança. Hoje há uma preocupação mais forte em rastrear caminhões, nos países emergentes, devido a fatores de segurança do que de logística. Entretanto, também pode-se dizer que crescerá o uso do rastreamento para fins logísticos nos países em desenvolvimento como também haverá uso para fins de segurança em países desenvolvidos. E, em ambos, a tecnologia de ponta deverá ser cada vez mais usada para a segurança contra acidentes de trânsito.

Eu Rodo: *Qual é a equação ideal entre inovação, desenvolvimento e a melhor opção de compra para o transportador?*

Sérgio Gomes: Como fabricantes, procuramos olhar o futuro para saber o que produzir no presente. Por isso hoje oferecemos, além de performance, alto nível de conforto ao motorista – o que se traduz em maior produtividade – como também buscamos os melhores níveis de segurança e soluções mais eficazes em termos ambientais. Da mesma forma, o transportador deve levar em conta que qualquer caminhão gasta muito mais em toda sua vida útil, para ser mantido em operação, do que ele custa no momento da compra. Ou seja, acreditamos que o empresário também deve olhar o futuro para decidir como comprar hoje, ponderando fatores como disponibilidade, custos de manutenção e níveis de atualização tecnológica. ■

AGRONEGÓCIO: o motor da economia

O agronegócio impulsiona a economia brasileira em diversas áreas, respondendo pela geração de uma grande variedade de produtos e serviços.



A pesar da queda da safra de soja 2004/2005, a agropecuária foi o único setor da produção a sustentar o crescimento da economia no primeiro trimestre deste ano. O PIB (Produto Interno Bruto) cresceu 0,3% e só a agropecuária cresceu 2,6%, na comparação com o quarto trimestre de 2004. A área plantada terá aumento de 0,91 % e o PIB global dos agronegócios promete avançar 2,1% neste ano.

Isso mostra que, ao contrário do que muitos imaginam, o agronegócio hoje no Brasil não se resume à produção e exportação de soja. A safra brasileira de 2004/2005 deverá ficar em torno de 116,3 milhões de toneladas, com redução 2,54% em relação aos 119,08 milhões do ano passado. Com segmentos diversificados, o agronegócio constitui uma força motriz de alta produtividade, responsável por atividades que vão além do setor primário (agricul-

tura, pecuária, etc), estendendo-se também para o que se define como agroindústria e agrosserviços.

Basta abrir uma geladeira, um armário de alimentos ou mesmo olhar para uma mesa de refeição em qualquer casa, restaurante, café, bar ou prateleiras de supermercados e lojas de departamentos para ver como pode ser ampla a cadeia de produtos gerada pelo agronegócio. Este é um reflexo natural do desenvolvimento econômico e industrial do país, que deixou de depender apenas do setor primário. Ou seja, hoje contamos cada vez mais com produtos industrializados, como queijos, leite, café em pó, álcool, sucos de frutas, refrigerantes, vinhos, e uma infinidade de outros gêneros alimentícios, de vestuário, equipamentos, insumos etc. que fazem parte de nosso dia-a-dia direta ou indiretamente. E também ajudam a manter bons resultados na balança comercial brasileira.

FH12 da Log
Brasil no
transporte de leite
para a Castrolândia,
de Castro (PR)



A performance de setores industriais identificados com a agroindústria mostrou maior dinamismo que a produção industrial como um todo entre 2000 e 2003, de acordo com dados do IBGE: nesse período, a agroindústria avançou 13,3%, enquanto o crescimento industrial geral foi de 4,5%. Além dos produtos derivados do setor primário – que vão de flores envasadas, óleo de soja, margarinas, até geléias de frutas, pescados, etc. – o agronegócio também movimentou setores como o de financiamentos e diversas indústrias ligadas a eles direta ou indiretamente, como tratores, colheitadeiras, caminhões e utilitários, contribuindo para impulsionar a economia como um todo. O setor



Com elevado padrão de qualidade, os agronegócios mobilizam diversos segmentos

de máquinas e equipamentos agrícolas, por exemplo, teve um crescimento acumulado de 106,5% de 1999 a 2003.

E o reverso também acontece: a produção de carros de passeio *flex-fuel* (a gasolina e álcool), por exemplo, vem ajudando a impulsionar o setor canavieiro e a produção nacional de álcool. Hoje os *flex-fuel* já representam 25% das vendas totais de carros, e estima-se que atingirão 50% até 2010. A alta dos preços do petróleo no mercado internacional também favorece o setor: segundo analistas especializados, na próxima década as exportações de álcool deverão atingir a marca de 5 bilhões de litros.

Estima-se que o agronegócio hoje representa 35% do PIB brasileiro, 37% dos empregos gerados e 44% de todas as exportações do país. Os principais setores movimentados são os de insumos e bens (vendidos aos produtores rurais), o próprio setor primário, de produção agrícola, a indústria de processamento e transformação desses produtos, e a logística de distribuição – transporte – seja para exportação ou para o mercado doméstico.

Cooperativas

Nesse contexto, as cooperativas desempenham um papel importan-

te, tanto no mercado doméstico como em exportações. Só por curiosidade: as cooperativas brasileiras já venderam amendoim para a Letônia; cobertores de lã para a Itália; pijamas e facas para a Suíça; carne suína para o Uzbequistão e até cravos da Índia para a própria Índia.

As cooperativas respondem hoje por 6% do PIB, tendo faturado, em 2004, cerca de R\$ 32 bilhões. O país possui atualmente cerca de 1.509 cooperativas, que reúnem 940.482 produtores rurais e geram 110.910 empregos diretos, segundo a OCB – Organização das Cooperativas Brasileiras.

A produção de leite, por exemplo, é um dos setores em que as cooperativas atuam fortemente, reunindo pequenos e grandes produtores e ajudando a manter tecnologias cada vez mais sofisticadas, utilizadas desde os centros de produção até as indústrias de transformação. E o transporte desse produto não foge à regra, pois requer veículos de alta tecnologia que garantam prazos e qualidade.

A transportadora Log Brasil, de Castro (PR), é responsável pelo transporte de cerca de 30% do leite produzido pela Castrolanda, cooperativa de laticínios daquela cidade. Utiliza semi-reboques tanques isotérmicos de inox para





A Trans Rodan, de Londrina (PR), transporta café e farinha de trigo

transportar o produto em volumes que variam de 175 a 200 mil litros por dia. De sua frota de 52 caminhões, 16 são dedicados exclusivamente ao transporte de leite, rodando de 500 a 1.000 km diários entre os centros de produção e unidades da Nestlé em Araçatuba e Araraquara (SP), e da Malibu em Ituiutaba (MG). O leite é recolhido diretamente nas fazendas à temperatura de 3° C e deve chegar ao destino final a no máximo 7° C – por isso a necessidade de tanques isotérmicos e caminhões com alta disponibili-

dade. “Caminhão quebrado significa leite azedo e, se isso acontecer, o prejuízo é do transportador” afirma Sandro Hey, diretor da Log Brasil.

Crescimento

Estima-se que assim como a produção agrícola brasileira dobrou sua produção de 1991 a 2005, o mesmo deverá acontecer nos próximos 15 anos. E a infraestrutura para acompanhar esse crescimento? Haverá estradas em condições ideais para escoar toda essa

produção? Atualmente, mais de 60% de toda a produção nacional é transportada por rodovias que estão precárias. Mas especialistas do setor acreditam que o crescimento do agronegócio acabará impulsionando investimentos onde for necessário para garantir o escoamento da produção – e o setor rodoviário é um elo fundamental em todas as etapas do agronegócio – dos centros de produção aos portos ou às indústrias de transformação. E delas aos centros de distribuição para os consumidores finais.

Inúmeros transportadores independentes integram essa cadeia de transportes, que constitui um verdadeiro sistema de “veias” por onde pulsa o agronegócio em todo o país. São os chamados “agroserviços”, ou seja, empresas de diversos portes do setor terciário (serviços), que movimentam esses produtos pelas rodovias.

A Trans Rodan Logística e Transporte, de Londrina (PR), dedica-se ao transporte de café e farinha de trigo, operando principalmente para a Café Iguaçu e para o grupo J. Macedo, que produz a farinha de trigo “Dona Benta”. Com frota de 25 caminhões, sendo 17 pesados – 8 dos quais Volvo – faz rotas entre o norte do Paraná e São Paulo (capital e também ao Porto de Santos),





A Transportes KM, de Catanduva (SP), atende a cadeia de citrícos

Curitiba e Mato Grosso do Sul. Utilizando também agregados, chega a transportar 2.400 toneladas mensais, e a característica principal de sua operação é o rígido cumprimento de prazos, segundo o diretor Orley Oliveira de Souza. Entregando esses produtos para clientes como Carrefour, CBD e Makro, trabalha em sistema de “agendamento” em que os caminhões têm horários previamente definidos para chegar ao destino. “Se um caminhão perde o horário, tem que entrar numa fila de espera, o que significa perda de produtividade para o transportador”, destaca Orley. Por isso a escolha da marca para essa operação: “Tenho Volvos adquiridos em 2000 que até agora não sabem o que é oficina. Só param para trocas de óleos e filtros”.

Laranja para o mundo

Apesar da previsão de queda na produção deste ano, a safra da laranja – outro item importante no agronegócio brasileiro – deverá ser da ordem de 354 milhões de caixas (de 40,8 quilos). O estado de São Paulo é considerado o maior produtor nacional, respondendo por mais de 90% das exportações brasileiras de suco. Estados Unidos, Europa e Japão são os principais mercados compradores do chama-

do Fcoj, o suco congelado e concentrado. Sua logística de transporte é delicada e exige cuidados especiais dos transportadores, tanto na etapa de coleta das regiões produtoras para as indústrias como no transporte do Fcoj, feito em tanques inox isotérmicos que garantem a chegada do produto congelado aos portos.

A Transportes KM, de Catanduva (SP), atende a cadeia de cítricos nas duas etapas – dos produtores às indústrias e das indústrias aos terminais de exportação, em Santos. Opera para duas das quatro indústrias responsáveis por toda a produção brasileira de sucos para exportação: a Citrosuco e a Citrovita – juntas, elas respondem por cerca de 41% da produção anual do país.

Com frota de 90 cavalos mecânicos, a KM atua também no setor açucareiro e no transporte de grãos e insumos agrícolas. A laranja é uma atividade importante em sua operação, respondendo por 35% do faturamento anual da empresa. No transporte de suco congelado utiliza 14 caminhões Volvo adquiridos entre 2001 e 2004, e também conta com os programas de manutenção Volvo. Sobre a opção pela marca nesse tipo de operação, Frank Kanemitsu Miura diz: “A palavra que resume tudo é consistência. Ou seja,

resultados consistentes ao longo do tempo, em termos de performance. E por performance destacamos a elevada disponibilidade operacional do veículo somada aos baixos custos em consumo de combustível e de manutenção. Os planos de manutenção da Volvo proporcionam custos estáveis que garantem competitividade e lucratividade nesta operação”.

Soja dos sonhos

Espíritos empreendedores encontram no agronegócio oportunidades para transformar não apenas suas vidas, mas também todo o perfil de desenvolvimento de algumas regiões do país. Este é o caso de José Antonio Gorgen, que deixou a cidade-natal de Não me Toque (RS), para experimentar novas aventuras e desafios nos estados do Maranhão e Piauí. Começou com a Fazenda Rio Verde, em Loreto (MA) em meados dos anos 80. Na década seguinte adquiriu a Companhia Agrícola do Ribeirão, juntamente com a Fazenda Ribeirão, em Baixa Grande do Ribeiro (PI), de 13.000 hectares, onde havia uma plantação de caju.

Hoje Gorgen é o maior produtor individual de soja do Piauí e Maranhão, tendo concretizado seu sonho de produzir em grande escala e com tecnologia avançada. A área



A Companhia Agrícola do Ribeirão, de Balsas (MA), usa caminhões FH12 no transporte de soja, milho e trigo e também dos insumos que produz e distribui na região



plantada atual, de 12.500 hectares de soja, deverá chegar a 20.000 hectares nos próximos dois anos. Em Loreto mantém 2.100 ha. com plantações de soja e milho. Sua empresa conta com quatro filiais: uma em Loreto e outras três em Balsas (MA) e além de soja, arroz e milho produz fertilizantes e outros insumos agrícolas para uso próprio e também para suprimento aos demais produtores da região – só em 2004 comercializou 30 mil toneladas para os estados do Nordeste.

Da cidade de Balsas, onde mora no sul do Maranhão, Gorgen comanda todos os seus negócios. Balsas é um pólo agrícola que vem se firmando como líder na produção de grãos de toda região sul do Maranhão, Piauí e Tocantins. Anualmente a Feira Agropecuária de Balsas – Agrobalsas – este ano no período de 31 de maio a 3 de junho – é o ponto de encontro de todos os produtores da região com os grandes fabricantes de máquinas, veículos e insumos agropecuários do país, bem como representantes de diversos outros segmentos da cada vez mais complexa cadeia do agronegócio.

Em busca de novas tecnologias,

Gorgen foi um dos fundadores da FAPCEN – Fundação de Apoio à Pesquisa do Corredor de Exportação Norte que, com apoio da Embrapa, vem desenvolvendo novas variedades de sementes adequadas ao solo daquela região do cerrado. Faz o transporte de seus produtos com frota própria de 30 caminhões, 18 dos quais Volvo.

Agricultores do futuro

Como se vê, nas últimas décadas o produtor rural “artesanal” foi substituído pelo empresário conectado via internet com as bolsas de mercadorias do Primeiro Mundo. Da mesma forma, os transportadores ligados ao agronegócio buscam veículos que proporcionam soluções avançadas, como eletrônica embarcada, rastreamento, alta disponibilidade, custos de manutenção reduzidos e margens de rentabilidade que permitam competitividade e renovação constante da frota.

São fatores como esses que conferem ao agronegócio brasileiro competitividade acirrada com produtores do Primeiro Mundo, como Estados Unidos e União Européia – mesmo com estes últimos concedendo subsídios aos seus produtores – subsídios estes considerados “imorais” pelos eficazes empreendedores brasileiros. ■



Juiz de Fora aprimora TRANSPORTE DE

Com 15 novos ônibus articulados Volvo, Juiz de Fora começa a operar seu Sistema Integrado de Transporte Troncalizado.

Localizada na Zona da Mata, no sudeste de Minas Gerais, Juiz de Fora possui cerca de 500 mil habitantes, e uma de suas características é a estrutura viária linear, por estar localizada em um vale. Isso vem favorecendo o desenvolvimento demográfico mais intenso na região norte da cidade, gerando grande volume de deslocamentos entre o centro e este novo pólo da cidade.

Atenta a esse fenômeno, a administração pública vem planejando cuidadosamente o transporte de passageiros há mais de uma década, o que faz de Juiz de Fora um dos grandes centros urbanos do país que pode orgulhar-se de não se incomodar com o transporte pirata. Possui também uma das tarifas de ônibus mais baratas do país: R\$ 1,30.

Transporte troncalizado

Ao apresentar, em fevereiro, os 15 ônibus articulados Volvo do Sistema Integrado de Transporte Troncalizado – SITT, um consórcio das empresas de ônibus urbanos de Juiz de Fora – o

prefeito Alberto Bejani concretizou um sonho iniciado há 15 anos, quando começou a planejá-lo em sua primeira gestão no poder executivo da cidade. Após se eleger deputado estadual e exercer outras funções políticas, Bejani foi reeleito prefeito da cidade e, com a ajuda dos empresários de ônibus locais, conseguiu reunir as condições ideais para colocar em prática o SITT.

A Agência de Gestão de Transporte e Trânsito – Gettran – de Juiz de Fora, funciona como órgão gestor do sistema, mas as empresas de ônibus participaram ativamente do projeto, não apenas adquirindo novos ônibus mas também ajudando na construção de obras de infra-estrutura, como o terminal de passageiros Santa Lúcia, na Zona Norte, e também de um viaduto, além de desapropriações para alargamento de algumas ruas.

“Há uma saudável integração entre os empresários, a prefeitura e os gestores do sistema, aqui em Juiz de Fora”, afirma José Carlos Granito, da Treviso JF, concessionário Volvo naquela cidade. As freqüentes pesquisas

de satisfação dos usuários são utilizadas como vetores para o planejamento do sistema de transporte público. Com isto, “o sistema que está sendo implantado agora não apenas contribui para aprimorar o transporte de passageiros mas também para deixar a cidade preparada para o crescimento da demanda previsto para os próximos anos”, afirma Luiz Antonio de Souza Noel, diretor da Viação S. Francisco, que acaba de adquirir os 15 ônibus articulados Volvo com carroceria Viale, da Marcopolo, que inauguram o SITT. “Os articulados Volvo de Juiz de Fora têm motor horizontal central, configuração ideal para transportar mais passageiros – o motor fica abaixo do piso. Além disso, com o motor central a tração do veículo é sempre otimizada nas mais diversas topografias, uma vez que o motor está sempre “puxando” o ônibus, ao invés de empurrá-lo”, declara Alexandre Selski, gerente regional de Vendas da Volvo.

Fluidez no trânsito

A cidade conta hoje com frota total de 497 ônibus de oito empresas que transportam cerca de 8 milhões 500 mil passageiros ao mês. As maiores frotas pertencem à Santa Luzia, com 107 ônibus, à Viação São Francisco, com 102 ônibus, e à São Miguel, com 83 ônibus. A Viação São Francisco respon-

A participação da iniciativa privada no sistema viabilizou até mesmo a construção de um viaduto



PASSAGEIROS

Fotos Eduardo Montero



No terminal Santa Lúcia é possível fazer a integração dos articulados Volvo com alimentadores

de pelo transporte de 1,8 milhão de passageiros ao mês, operando basicamente entre o centro da cidade e a Zona Norte.

“Não temos problemas sérios, mas há uma demanda muito forte nos horários de pico, ou seja, pela manhã e no final da tarde. Com os novos ônibus articulados, vamos evitar congestionamento nesses horários, com a redução dos veículos em circulação. Também estaremos contribuindo para o aumento dos níveis de conforto e qualidade de vida tanto para os usuários de ônibus como para a cidade toda”, explica Dulcídio de Barros Moreira Sobrinho, superintendente da Gettran, completando: “As pessoas que usam ônibus poderão ir e voltar ao centro mais rapidamente, e as

que usam automóveis terão um trânsito mais tranquilo para trafegar”.

O Sistema Integrado de Transporte Troncalizado conta com ônibus de grande capacidade rodando parte em

vias segregadas e parte em vias comuns. Nos terminais – o primeiro a entrar em operação é o de Santa Lúcia, na Zona Norte – os usuários podem fazer integração com ônibus alimentadores. ■

Soluções em transporte

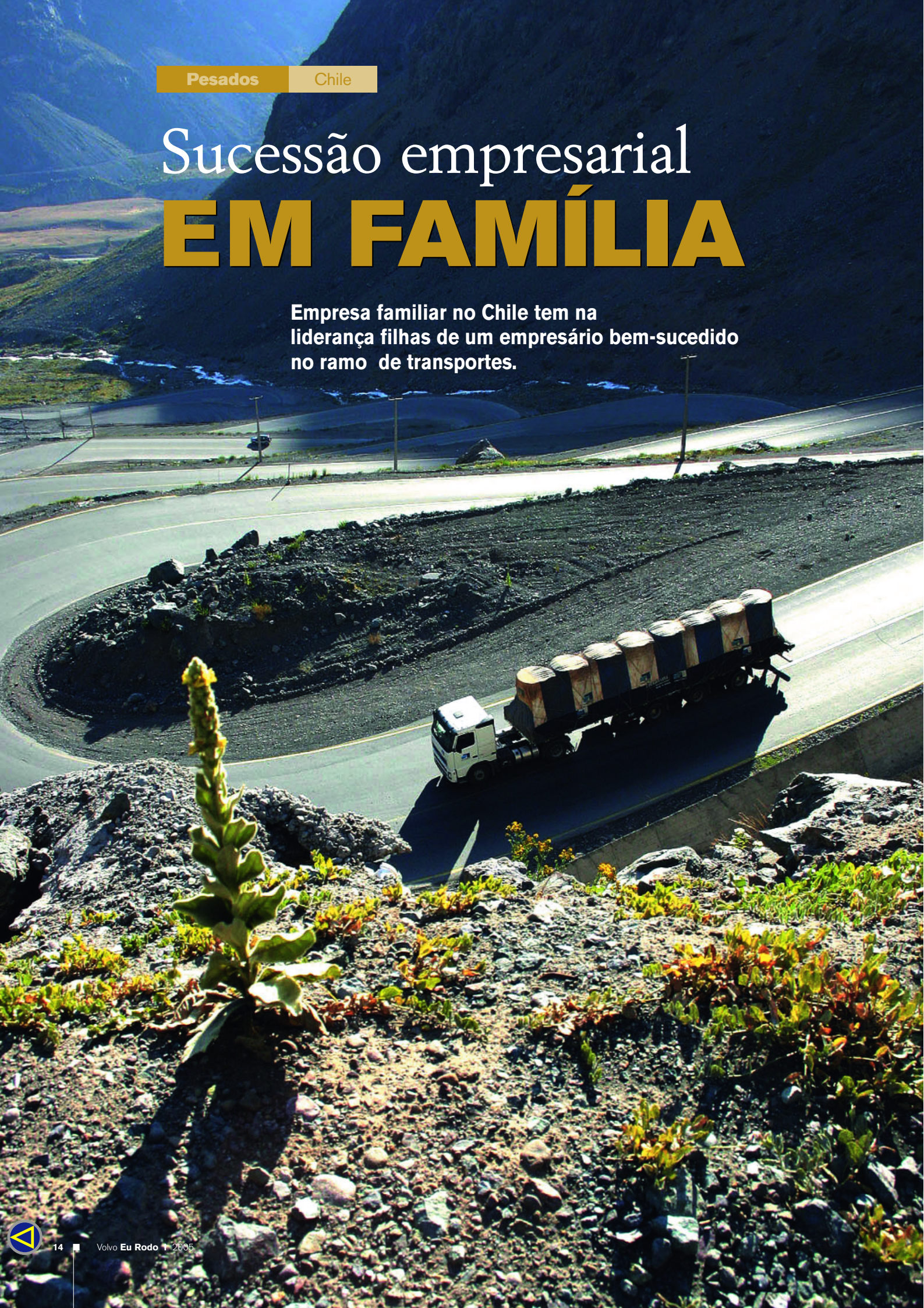
A Volvo do Brasil é líder em produção e vendas de ônibus articulados e biarticulados da América do Sul, com veículos dessa configuração operando em São Paulo, Curitiba, Manaus, Porto Alegre, Florianópolis e diversas outras cidades de médio e grande porte do país. Eles também estão presentes em Bogotá, na Colômbia, no moderno sistema Transmilenio e, mais recentemente, a Volvo vendeu 1.669 ônibus para o sistema Transantiago, da cidade de Santiago, no Chile, onde as primeiras unidades começarão a operar no segundo semestre deste ano.

“Temos larga experiência nesse tipo de projeto, que garante mobilidade e qualidade de vida para os passageiros com veículos de grande capacidade, elevada disponibilidade e alta tecnologia”, afirma Luiz Caparelli, gerente de Vendas de Ônibus para a América Latina. “Por isso, somos reconhecidos, hoje, como uma companhia que não apenas vende ônibus, mas oferece soluções em transporte”, conclui o executivo.



Sucessão empresarial **EM FAMÍLIA**

Empresa familiar no Chile tem na liderança filhas de um empresário bem-sucedido no ramo de transportes.



O perfil empreendedor e empresarial das mulheres tem conquistado espaço nas empresas de transporte de todo o mundo. No Chile, um exemplo marca a vida de José Andrés Astudillo, presidente da Transportes Astudillo e Hijas, com sede em Santiago. De suas cinco filhas, duas delas – Amalia e Graciela, trabalham a seu lado no comando da empresa que começou com um caminhão e Andrés na boléia, e hoje conta com mais de 140 veículos e 240 trabalhadores.

A história de sucesso da empresa começou com o pai, que comprou seu primeiro caminhão, um velho modelo 1950, e trabalhava longas jornadas de trabalho, tempo em que ficava longe da família. “Eram os sacrifícios pelos quais tinha que passar”, lembra Andrés, dizendo que chegava a trabalhar mais de 20 horas por dia.

Trazer as filhas para trabalhar na empresa foi uma forma de ter a família por perto. “Minha esposa sempre me entendeu e me ajudou a administrar a situação entre o trabalho e a família”, lembra. “E desde muito cedo motivei minhas filhas a trabalharem comigo”, diz.

Aprendizado

Amalia e Graciela, as filhas mais velhas, desde os 12 anos ajudavam com tarefas pequenas nas diferentes áreas da empresa. “Nosso pai sempre nos motivou a gostar do ramo de transportes”, diz Amalia Astudillo. “Na época do colegial ajudávamos em pequenas coisas e enquanto cursávamos a universidade passávamos grande parte do tempo livre e também de nossas férias inteirando-nos do trabalho”, lembra.

O sonho de Andrés sempre foi ver as filhas no comando da empresa. “À medida que elas terminaram a faculdade, ingressaram em diferentes áreas. Aos poucos fui deixando a administração nas mãos delas, que aprenderam cada peculiaridade do negócio”, conta.

Hoje já são mais de 13 anos de “hijas no comando”. “Formei uma família unida. E nossos funcionários se uniram a este ideal e hoje nos ajudam a oferecer um serviço diferenciado e de qualidade a nossos clientes”, diz Andrés.

Graciela, a filha mais velha, atende ao mercado nacional e Amalia a área internacional. “Trabalhar com nosso pai é um desafio constante que nos motiva muito e nos obriga a sermos



Astudillo (pai) e filhas: união em família, prosperidade nos negócios

cada vez melhores. Temos que estar atentas 24 horas por dia, todos os dias do ano”, diz.

Para elas, o pai é um grande exemplo de vida. “É um visionário que coloca o coração em todos os desafios de sua vida”, diz Amalia, reforçando entre as qualidades de seu pai a responsabilidade, a perseverança, a dedicação e a luta em oferecer ao cliente um serviço de qualidade. “Sentimo-nos muito felizes e orgulhosas em ajudar a comandar a empresa que meu pai fundou com tanto esforço e sacrifício”.

História

Há mais de 50 anos no mercado, a Transportes Astudillo y Hijas transporta cargas em diferentes países. Atende

principalmente aos mercados do Chile, Brasil e Argentina. É hoje uma das maiores transportadoras do Chile.

A maior parte de sua frota é composta por caminhões Volvo. Amalia destaca entre as qualidades dos veículos a confiabilidade da marca, segurança, conforto para o motorista e uma rede de serviço com ótima prestação de serviços em todo o Chile. “Essas características nos dão a segurança de cumprir com as entregas e as exigências de nossos clientes”, afirma.

A Astudillo e Hijas é uma das empresas mais respeitadas no Chile, tanto pela excelência na gestão como pela capacidade inovadora, segundo Gilberto Vardânega, gerente regional de Vendas da Volvo do Brasil, responsável pelo mercado do Chile.

Uma das maiores transportadoras do Chile, a Astudillo y Hijas opera no Chile, Brasil e Argentina





ILHABELA

Uma ilha mais que bela

**Ilhabela, a “capital brasileira da vela”
é a maior ilha marítima do país.**

Fotos: J. Valpeneiro



Quem já não ouviu a expressão: “Uma ilha é uma porção de terra cercada de água por todos os lados”? Sim, na maioria das vezes numa talvez longínqua aula do curso primário. Porém, com o tempo a gente vai aprendendo que essa é uma definição muito simplista para descrever verdadeiros pedacinhos de paraíso. Você certamente já ouvir falar ou até mesmo conhece várias delas, algumas badaladas, outras paradisíacas e outras, ainda, tão incorporadas ao continente que nem mesmo se parecem com ilhas. Há também aquelas ilhas que são verdadeiros roteiros de charme. Se é este o destino que você procura, temos uma dica imperdível: Ilhabela, no litoral

paulista. A maior ilha marítima do Brasil. Roteiro certo de transatlânticos luxuosos que já descobriram os encantos de uma ilha que é bela até no nome.

Os números impressionam: são 346 quilômetros quadrados de área, com 36 quilômetros de praia, 300 cachoeiras e uma fatia intocada da Mata Atlântica. Cerca de 80% de seu território, inclusive, pertence a um parque estadual que procura manter intactas as belezas naturais da região. Na Ilha de São Sebastião, que todo mundo chama de Ilhabela, há espaço democrático para o velejador exigente, o surfista radical, o andarilho aventureiro e até para quem vai mesmo só para badalar. A parte norte da ilha abriga a maioria



Ilhabela

dos hotéis, enquanto o sul é marcado pelo agito nas praias como as do Curral e da Feiticeira. A travessia de balsa a partir de São Sebastião leva 20 minutos nos dias sem movimento. Agora, em véspera de feriados e fins de semana do verão prepare-se para amargar algum tempo na fila. Por ficar muito próxima de São Paulo, Ilhabela é o roteiro preferido dos paulistanos. Os turistas descobriram a ilha nos anos 50 e hoje, na alta temporada, já quadruplicaram sua população fixa, que é de 25 mil habitantes

Capital da vela

Mas são mesmo os navegadores os que mais apreciam o visual e os ventos que cercam a ilha. Suas características geográficas favorecem a prática de diferentes esportes marítimos, como vela, surfe e windsurfe. A capital brasileira da vela é palco de muitas disputas náuticas. Em julho, a cidade recebe velejadores brasileiros e estrangeiros para a principal competição náutica do país, a Semana Internacional de Vela, da qual participam embarcações de diversas classes. Em 1998, inclusive, os mares de São Sebastião abrigaram a etapa brasileira da maior regata de volta ao mundo da atualidade, a Volvo Ocean Race, que acontece a cada

quatro anos e reúne os mais importantes velejadores do mundo.

Um pouco de história



Conta-se que há na ilha recantos que serviram de base para piratas ingleses, franceses e holandeses nos séculos 16 e 17. As cachoeiras de águas límpidas e a fauna farta na Mata Atlântica abasteciam de provisões os navios corsários, que para muitos historiadores deixaram tesouros enter-

rados. O mais célebre pirata que se refugiou na ilha foi Thomas Cavendish, o segundo inglês a dar a volta ao mundo. No Natal de 1591, cem dos seus 400 homens partiram em dois navios para saquear e incendiar a cidade de Santos. O povo foi surpreendido dentro da igreja, durante a Missa do Galo. De acordo com alguns estudiosos, Cavendish acabou enforcado por marujos amotinados, que preferiram ficar na ilha a partir para novas aventuras.



Onde é

No litoral norte de São Paulo, a 210 quilômetros da capital e a 407 do Rio de Janeiro.

Como chegar

Saindo de São Paulo, pelas rodovias Ayrton Senna, Carvalho Pinto, Tamoios, Rio-Santos. Do Rio, pela Rio-Santos.

Quando ir

Para fugir dos altos agitos, de maio até a primeira quinzena de julho. Chove pouco e os preços são mais baixos. A altíssima temporada vai do Natal ao fim do Carnaval.

Infra-estrutura

A ilha oferece hotéis bem equipados e pousadas confortáveis. Os custos, contudo, são relativamente salgados. Uma opção é se hospedar no continente, onde os preços são bem mais acessíveis. Os restaurantes servem pratos variados, principalmente os preparados com peixes e crustáceos. Possui agências de turismo que organizam os passeios pela ilha e mergulhos.

Praias

Na face da ilha voltada para o continente, o mar tem águas calmas e é procurado pelos praticantes de vela, windsurfe e caiaque. Praias com aspecto primitivo e ondas fortes ou recantos isolados em pequenas enseadas com águas transparentes ficam no lado voltado para o mar aberto. Baía dos Castelhanos, Saco do Sombrio, Fome e Bonete são algumas das mais bonitas praias de Ilhabela.

Na terra

Além de um espetáculo para os olhos, Ilhabela é uma inesgotável fonte de passeios por terra, como as caminhadas na mata. A trilha mais famosa tem 12 quilômetros e leva em média quatro horas para ser percorrida. Ela desemboca em Bonete, uma das praias mais bonitas da região.

No fundo do mar

Há excelentes pontos para mergulho. A Ilha das Cabras, a 100 metros de Ilhabela, abriga grande diversidade de fauna marinha. Ilhas mais distantes, como Galhetas e Sumitica, também apresentam águas transparentes e boa visibilidade. Operadoras de mergulho locais fornecem equipamentos, transporte e cursos.

Importante

Não esqueça de levar muito repelente quando for a Ilhabela. Lá, os borrachudos são parte integrante da paisagem. Pior, têm até hora certa de aparecer. No cair da tarde, verdadeiros enxames aparecem, sedentos por sangue de turistas desavisados.

Você sabia que...

O nome original da ilha era Ciribaí. No idioma dos primeiros habitantes, os índios tupinambás, significa "terra tranquila".



Em São Sebastião, a Oceânica oferece suporte em vendas e pós-vendas a embarcações equipadas com motores e rabetas Volvo Penta que navegam pela baía onde fica Ilhabela





QUICK: transportando alimentos para o Brasil

Com apenas cinco anos de atuação, a empresa é a maior frotista Volvo VM.

As empresas brasileiras de transporte e logística têm uma grande responsabilidade no processo de desenvolvimento do país. Em mi-

lhares de pontos de venda espalhados pelos 8,5 milhões de quilômetros quadrados do território nacional, comerciantes aguardam ansiosos por mercado-

rias, que serão revendidas para seus consumidores. É a roda da economia, que não pode parar e, sobretudo, não permite falhas nem atrasos.



Fotos: Gyan Carlo



Neste segmento não há espaço para aventureiros nem amadores. As empresas que operam no setor ou têm tradição na área ou se especializam em uma modalidade de produtos e em pouco tempo conquistam a preferência de clientes exigentes. É o exemplo da Quick Logística, de Goiânia (GO).

Com pouco mais de quatro anos de atuação, a empresa se especializou no transporte e armazenamento de produtos alimentícios, limpeza e higiene pessoal. A história da Quick começou em junho de 1999, quando seu fundador e atual diretor, Rivas Resende da Costa, deixou o emprego de mais de trinta anos em uma fábrica e decidiu ter seu

próprio negócio. Com a experiência acumulada e o conhecimento profundo de mercado, abriu a Quick.

Em maio de 2000 a empresa começou a transportar as primeiras cargas. Hoje são 15 filiais: duas em Goiás (na capital, Goiânia), três em São Paulo (Leme, Osasco e Mococa), três em Minas Gerais (Belo Horizonte, Pouso Alegre e Uberlândia), além de Rio de Janeiro, Simões Filho (BA), Brasília, Belém (PA) e Manaus (AM). Em breve será aberta a primeira filial no Sul, possivelmente em Joinville (SC).

A empresa conta com 788 profissionais, entre motoristas e técnicos de várias áreas, excluída a mão de obra terceirizada. A frota tem 388 veículos e cerca de 430 carretas – 65% da marca Volvo. Em outubro de 2004, a Quick comprou 30 Volvo VMs, tornando-se a maior frotista de semipesados Volvo. Toda a frota é rastreada, com acompanhamento online do status do veículo e recursos modernos como cerca eletrônica, perda de sinal (travamento automático), alarme de pânico. “Usamos a velocidade média como nossa aliada, para evitar acidentes e também para fazer com que os produtos cheguem em perfeitas condições aos seus destinos”, conta Costa.

A maior parte do faturamento (70%) está concentrada nos serviços de transporte e o restante (30%) em logística. Em 110 mil m² de espaço em seus CDs, a Quick oferece serviços de armazenagem, distribuição, recebimento e guarda de mercadorias, separação com conferência eletrônica dos pedidos, *picking* fracionado, plastificação, colagem, paletização, *shrink*, *just in time*, inventário programado e inventário rotativo.

A carteira de clientes da empresa é composta por marcas de renome, como Arisco, Assolan, Unilever, Kolynos, Firestone, Mococa e Dona Benta. Os

mercados com maior atuação são os do Centro-Oeste e Sudeste. Cerca de 85% das cargas são de alimentos (extrato de tomate, sucos, leite condensado, creme de leite, macarrão, farinha de trigo, sopas), higiene e limpeza (creme dental e desinfetante). Cada caminhão leva em média 17 toneladas de produtos.

Os caminhões da Quick também trazem embalagens e matérias primas de fábricas em São Paulo para plantas em Goiás. O trabalho envolve o abastecimento de centros de distribuição próprios ou dos clientes e daí para atacado e varejo. Na rota mais distante, o caminhão da empresa coleta produtos na capital paulista e leva até Manaus, no extremo norte. São quase 3 mil quilômetros de rodovias, fora os trechos de balsa.

Treinamento e prêmios

A Quick mantém um programa permanente de treinamento, que envolve os motoristas contratados e os terceirizados. No curso de motoristas que aconteceu em marco último, a empresa treinou 50 profissionais, entre motoristas próprios e candidatos a vagas abertas em processo de seleção.

As 1.400 horas de aula aconteceram no auditório do SENAT, em Goiânia. O programa, em parceria com o SENAT - Serviço Nacional de Aprendizagem do Transporte, qualificou o grupo com noções de português, inglês e direção defensiva, entre outras disciplinas, com grade curricular atualizada.

O empenho na qualificação do pessoal e em outras áreas, principalmente no cuidado com o armazenamento de mercadorias, rendeu à empresa o reconhecimento dos embarcadores. “A empresa já obteve quatro prêmios de excelência”, revela o diretor da empresa, Rivas Resende da Costa. ■

Os Volvo VM da Quick transportam alimentos e produtos de higiene



Só não vem com MOTORISTA E COMBUSTÍVEL

Tropical, uma das maiores transportadoras de combustíveis do Brasil, renova e gerencia a frota com o Leasing Operacional Volvo.

As empresas modernas vêm buscando aumentar sua competitividade por meio de um controle mais preciso de seus custos. A idéia que impera em mercados cada vez mais competitivos e movidos a alta tecnologia é que a empresa deve se preocupar apenas em fazer bem feito aquilo que faz melhor, ou seja, tocar o seu negócio. Tudo que não está diretamente ligado à atividade fim e que representa tempo, custos e dor de cabeça deve ser deixado nas mãos de fornecedores qualificados.

Foi esta decisão que a Tropical Transportes, braço de transporte das Empresas Petróleo Ipiranga tomou. Em março último, a Tropical ampliou sua frota agregando mais 8 novos caminhões Volvo FH 12, totalizando 16 unidades desse modelo. A empresa, uma das maiores transportadoras de derivados de petróleo e álcool do Brasil, levou, além dos caminhões, um pacote completo de soluções, por meio do Leasing Operacional Volvo, que é administrado pela Volvo Serviços Financeiros. Ao contratar o Leasing, a Tropical Transportes levou para casa a manutenção em concessionárias Volvo, toda a liberação de documentação para que os veículos rodem,

seguro completo e operação de rastreamento com a ferramenta Volvo Link.

"Só não vem com o motorista e o combustível. O resto está no pacote", lembra o coordenador operacional da Tropical Transportes, Marcos Amorim. A modalidade escolhida foi a que divide o valor do equipamento em parcelas mensais e ao término do contrato dá ao transportador a opção de comprar o produto, substituir, renovar ou devolver.

"Optamos pelo leasing porque podemos direcionar investimentos para nossa atividade fim ou para áreas com maior rentabilidade. Também conhecemos os custos operacionais antecipadamente e tornamos mais eficaz o gerenciamento da frota", conta Amorim.

O pacote de serviços do Leasing da Volvo Serviços Financeiros é flexível. De acordo com Amorim, antes de decidir pela aquisição, a Tropical fez uma previsão detalhada de rodagem, que deu à empresa uma média de quilometragem para cada um dos caminhões adquiridos via Leasing. "Em algumas situações os veículos rodam

6 mil km por mês, em outras a média sobe para 10 mil. Sabendo com antecedência a média que os caminhões vão fazer, é possível formatar o pacote de serviços para as nossas necessidades".

Com 37 filiais, distribuídas pelos principais pontos do Sul ao Nordeste do país, a Tropical Transportes, de São Caetano do Sul (SP), opera nos segmentos de coleta, transferência e entrega de derivados de petróleo e álcool, bem como produtos químicos, carga geral e asfalto.

Ipiranga: grande cliente

Transportando cerca de 60% da venda CIF (processo no qual a empresa vende e também entrega o produto) da Ipiranga, a Tropical Transportes também opera para outras empresas fora do grupo.

Sua frota é formada por 510 equipamentos, entre caminhões, semi-reboques e bitrens. Os tanques sobre chassi, semi-reboque e bitrem têm capacidade de 15 a 44 mil litros. Toda a frota é equipada com computadores de bordo e sistemas de comunicação motorista/base, além do rastreamento via satélite.

A Tropical tem 300 funcionários. Todos os motoristas passam por rigorosos programas de seleção, treinamento e reciclagem em centro de treinamento próprio. Investindo fortemente em treinamento, a empresa possui um cavalo mecânico e um semi-reboque de três eixos exclusivamente destinados ao treinamento de motoristas, além de motores em corte, sala com equipamentos audiovisuais e outros recursos.

A Tropical Transportes opera com 510 equipamentos, entre caminhões, semi-reboques e bitrens



30 ANOS DE BRASIL

Fábrica da Volvo Construction Equipment em Pederneiras (SP) completa três décadas de operação com bons motivos para comemorar.



Em 22 de fevereiro de 1975, começava a operar a fábrica da Volvo em Pederneiras, inicialmente como fabricante de carregadeiras e empilhadeiras Clark Michigan, empresa que em seguida seria adquirida pela Volvo. Atualmente, produz três das principais linhas de produtos da Volvo Construction Equipment: caminhões articulados, carregadeiras e motoniveladoras.

“Comemoramos este aniversário justamente em um momento de produção alta, uma operação 24 horas por dia, e com grande crescimento nas exportações”, declara Fernando Arruda, diretor da unidade fabril, a única da Volvo CE na América Latina. A planta brasileira é uma importante unidade no sistema industrial global da Volvo.

Para comemorar a data, a companhia está desenvolvendo uma série de ações, a começar com confraternização com funcionários e familiares, e envolvendo também a comunidade local. A Volvo é a maior indústria mecânica da cidade.

Exportações em alta

Com 420 funcionários – 55 deles contratados este ano – a empresa vive um de seus melhores momentos, participando ativamente da rede global de suprimentos da Volvo Construction Equipment. Dos US\$ 220 milhões de faturamento previstos para este ano, cerca de US\$ 180 milhões serão em exportações, dos quais US\$ 25 milhões para a América Latina.

Só para os Estados Unidos serão

enviados este ano 530 caminhões articulados montados. A unidade da Volvo em Pederneiras também é responsável pelo suprimento de componentes da linha de produção de carregadeiras da fábrica de Asheville, nos EUA: em 2005 serão enviados para os Estados Unidos cerca de 1.500 conjuntos de chassis completos, além do suprimento habitual de 80 a 100 unidades de cabines abertas de carregadeiras, usadas nos estados de clima mais quente. Já as 300 carregadeiras exportadas anualmente têm como destino principal a Europa.

“Os números de hoje são reflexo de um trabalho que estamos desenvolvendo desde meados da década de 90, para integrar a unidade brasileira ao sistema global industrial da Volvo Construction Equipment. Foram necessários investimentos consistentes e muitas horas de trabalho, treinamento e conscientização dos funcionários sobre a importância e a grandeza do projeto”, afirma Arruda.

Operando 24 h/dia

Com estrutura enxuta – pouco mais de 50 funcionários administrativos – a fábrica opera 24 horas por dia, de segunda-feira a sábado. A linha de montagem final opera em um turno; as áreas de corte, solda e pintura funcionam em três turnos e a usinagem em quatro turnos. Mas todos os funcionários trabalham em jornadas de 40 horas semanais.

Os produtos fabricados em Pederneiras são compostos por três linhas básicas: carregadeiras L50E,

L60E, L70E, L90E, L110E e L120E; caminhões articulados A30D, A35D e A40D e motoniveladoras G710 e G720. As carregadeiras L50E, que até recentemente eram produzidas também na Suécia, sede mundial do grupo Volvo, agora são fabricadas



Linha do Tempo

30 anos da fábrica da Volvo em Pederneiras



1975

Começa a operar a fábrica de Pederneiras, à época uma unidade da Clark Michigan destinada à produção de carregadeiras e empilhadeiras.

1987

Uma joint-venture internacional transformou a companhia em Volvo-Michigan-Euclid, resultando na VME Brasil Equipamentos Ltda.

1988



Início da produção da linha de carregadeiras Volvo BM.

1993



Início da produção do caminhão articulado fora-de-estrada.

1995

O Grupo Volvo assume o controle total da VME, dando origem à Volvo Construction Equipment.

apenas na unidade brasileira, que as fornece para todos os mercados mundiais da marca.

Todos os produtos têm um nível de nacionalização de componentes da ordem de 60% – a unidade utiliza cerca de 100 fornecedores brasileiros,

20 dos quais na região de Bauru/Pederneiras. Produz internamente, em suas próprias instalações, os componentes mais estratégicos, como chassis e cabines. A partir do final deste ano, passa a produzir também os eixos das carregadeiras.

Capacitando novos profissionais

Sintonizada com os valores essenciais da marca Volvo – qualidade, segurança e meio ambiente – a empresa mantém um relacionamento saudável com a comunidade local, com participação em eventos como a Semana do Meio Ambiente, entre outros. Desde 2001, mantém em suas instalações, em parceria com o SENAI e com o aval do Ministério do Trabalho, um programa de treinamento que já formou 91 profissionais em cursos de solda e linha de montagem. Desse total, 77 foram contratados pela própria empresa, e os demais encontram colocação nas indústrias da região, com o referendo do treinamento da marca em parceria com o SENAI.

Com 30 mil m² de área construída em terreno de 430 mil m², a fábrica da Volvo em Pederneiras terá suas instalações ampliadas em mais cerca de 1.000 m² com a construção do novo prédio que abrigará a linha de produção de eixos para as carregadeiras. Os investimentos para esta nova operação são da ordem de US\$ 1 milhão, segundo Fernando Arruda.

“É uma satisfação muito grande ver a evolução desta fábrica, se lembrarmos que no início atendíamos apenas o mercado brasileiro. Em seguida, passamos a atender a América do Sul e Latina no final dos anos 90. A partir de 2000, passamos a fazer parte da estrutura industrial global da Volvo e, atualmente, as exportações representam aproximadamente 80% do nosso faturamento”, resume o diretor. ■



Foto: Hobby Foto

1998

A unidade de Pederneiras passa a receber fortes investimentos em equipamentos e treinamento de pessoal para passar a produzir equipamentos com plataforma global - ou seja, idênticos aos produzidos em outras partes do mundo pelo grupo Volvo.

Como parte das mudanças organizacionais da companhia em todo o mundo, a unidade brasileira passa a responder pelos negócios da marca em toda a América do Sul.

2000



Início da produção de motoniveladoras.

2002



A carregadeira L50 passa a ser produzida com exclusividade pela unidade de Pederneiras, hoje responsável pelo suprimento desse equipamento para todo e qualquer mercado mundial da marca.

2003

Novos investimentos na área de mandrilhadoras, aumentando a capacidade de produção de carregadeiras.

2004

Entra em operação a prensa hidráulica viradeira com capacidade de 1.000 toneladas, permitindo produzir vigas para caminhões articulados sem necessidade de usinagem posterior, reduzindo custos e diminuindo tempo de fabricação.

2005

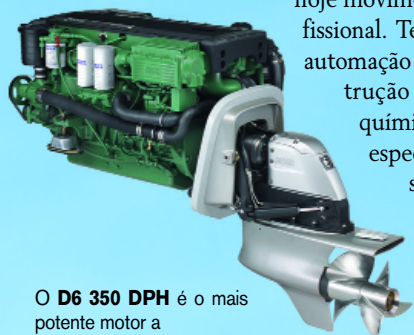


Entram em operação novos equipamentos de corte de chapas a laser, de jateamento de chapas e de oxi-corte.



Alto rendimento em BARCOS ESPORTIVOS

Lanchas são equipadas com motores de rabeta a diesel KAD-300.



O **D6 350 DPH** é o mais potente motor a diesel de rabeta já produzido

Há seis anos, o sonho de construir um barco perfeito fez com que Miguel Juarez Celman criasse um novo negócio que hoje movimenta sua vida profissional. Tendo atuado com automação industrial, construção civil, indústria química, entre outras especialidades, Celman sonhava fabricar uma Off Shore Cruiser – combinando design, conforto, praticidade e alto desempenho.

Não foi fácil, mas a paixão pelos barcos e o conhecimento dos processos industriais o fez movimentar idéias, pessoas e assim iniciar a construção do modelo idealizado, no estaleiro da empresa em Guarujá-SP.

A necessidade de formação adequada de pessoal, do trabalho de especialistas no assunto e a busca por equipamentos e materiais no mercado que satisfizessem os objetivos iniciais do projeto resultaram em um trabalho elaborado por uma equipe de técnicos e engenheiros – cerca de 60 pessoas no total. Nascia aí a Axtor Marine, empresa do ramo náutico que após anos de pesquisas, desenvolvimento, testes e refinamentos chegou ao modelo esperado

– a Axtor 460, produto considerado de excelência pela tecnologia empregada e que já se tornou referência no mercado.

Para chegar ao modelo esperado foram pesquisados no mercado os motores que poderiam fazer a diferença no projeto. “Minha intenção era chegar a um rendimento de 50 nós, proporcionando conforto na manobrabilidade e performance”, conta.

Recorde mundial

Com os estudos, chegou-se aos motores KAD 300, produzidos pela Volvo Penta, que possuem 272 HP na hélice e atingem velocidade de 41 a 43 nós. Segundo Celman, uma equipe de técnicos da Volvo estudou as variáveis e adaptações necessárias ao modelo da embarcação esperado pela Axtor e alcançou a performance ideal. “Com a utilização de dois motores de rabeta a diesel confirmei minhas expectativas e cheguei a uma velocidade de 50 nós, com uma embarcação de 46 pés, um recorde mundial, algo que as demais fábricas sempre buscaram, sem êxito”, diz Celman.

Entre os diferenciais identificados nos motores Volvo Penta estão o peso, potência, baixo consumo de combustível, o sistema de propulsão e a confiabilidade da marca. “A parceria com a Volvo garante eficiência, melhor

prazo de entrega e performance do produto final”, salienta.

A Volvo Penta fornece à Axtor Marine pacotes de propulsão, chamados dentro do mercado náutico de motores de rabeta, que compõem basicamente o motor, espelho de popa, rabeta, hélices, volante, direção hidráulica, instrumentação de painel e comandos eletrônicos. Recentemente, a marca lançou a linha de motores D6. Foram criados para equipar lanchas esportivas como as fabricadas pela Axtor Marine, em duas versões esportivas, a D6 310 DPH e a D6 350 DPH – o mais potente motor a diesel de rabeta já produzido. Entre outras características especiais, têm tamanho compacto, novo sistema de gerenciamento eletrônico EVC, baixo nível de emissões e ruídos, alta performance e baixo consumo de combustível.

A Axtor Marine produz hoje dois modelos – a Axtor Marine 460 Custom, mais familiar, e a Axtor Marine Super Sport, modelo mais esportivo, sem targa e com motores mais potentes. Em breve lançará a Axtor 550, que segue a mesma filosofia de construção e navegação, aliada à extrema classe apresentada. Já certificada por órgãos como ABNT – Associação Brasileira de Normas Técnicas, e RINA, a empresa aguarda certificação da Comunidade Européia para a exportação das Off Shore produzidas no Brasil. ■



TREINAMENTO EM FOCO

Debates do Programa Volvo de Segurança mostram ações de transportadoras brasileiras em educação.



Empresas constatarem que investir em treinamento e relações humanas gera bons resultados em segurança, reduzindo riscos e custos

Não é novidade alguma que as riquezas produzidas no Brasil passam pelas estradas: mais precisamente, as rodovias respondem por 60% de todo o transporte nacional de cargas. Sobre pouco para ser transportado em ferrovias e hidrovias. Com mais da metade da movimentação de cargas do Brasil, as estradas são corredores obrigatórios para o fluxo de caminhões. E aí é que as estatísticas preocupam.

Em 2003, dos 104 mil acidentes ocorridos nas rodovias federais, 45 mil envolveram caminhões, ou quase 26% do total de caminhões que circulam nas estradas. Apenas nas rodovias federais que atravessam o estado de São Paulo, em 2004 foram registrados 10.414 acidentes, sendo 3.476 envolvendo caminhões. Os números escondem prejuízos financeiros imensos para as companhias de transporte de cargas, além das mortes e danos permanentes causados às vítimas.

Diante desse cenário alarmante, o Programa Volvo de Segurança no Trânsito (PVST) está realizando uma série de Debates Técnicos regionais com transportadoras de vários estados brasileiros.

O objetivo dos encontros é debater a importância do treinamento dos motoristas na diminuição das fatalidades, visto que as estatísticas demonstram que a maioria dos acidentes tem como causas falhas humanas e não técnicas.

Já foram realizados debates em São Paulo (SP) e Porto Alegre (RS). Até o final do ano os encontros serão em Belo Horizonte (MG), Campo Grande (MS) e Salvador (BA).

Paralelamente aos debates com transportadoras, o PVST promove encontros sobre questões específicas de trânsito de determinada cidade ou região. Em Maringá (PR), por exemplo, foi discutido o papel da sociedade local na redução de acidentes de trânsito, visto que de 2001 a 2004 as fatalidades de trânsito na cidade dobraram.

Os debates de São Paulo e Porto Alegre contaram com a apresentação de "cases" de empresas de transporte de cargas destes estados, que detalharam seus programas de treinamento de motoristas de caminhões, mostrando que é um investimento que dá excelentes resultados operacionais e, mais importante ainda, resultados motivacionais e de comprometimento dos motoristas. Nereide Tolentino, consultora do PVST, considera fundamental que as empresas que promovem treinamentos tenham uma abordagem adequada dos conteúdos a serem transmitidos aos motoristas.

"Não basta levar motoristas para um determinado número de horas de aula em sala e repetir os conteúdos normalmente aplicados a estes profissionais. É preciso conscientizá-los com uma abordagem comportamental, que influencie a formação de atitudes seguras no trânsito, fazendo com que a segurança faça parte de sua vida e rotina do dia-a-dia. E esta mudança passa pela forma como os treinamentos são conduzidos", explica.

No encontro de São Paulo, os participantes foram unânicos em constatar



que as empresas que se esmeram mais no relacionamento com seus motoristas são as que estão obtendo melhores resultados na prevenção e diminuição de acidentes. Outra constatação é que o treinamento de motoristas precisa evoluir mais e acompanhar as necessida-

des das empresas. Na capital paulista foram apresentados "cases" da Transportadora Americana e Expresso Araçatuba.

A Transportadora Americana, da cidade homônima, em São Paulo, tem 2.500 colaboradores e criou a sua Universidade do Transporte que, em parceria com instituições de ensino, promove diversos cursos. Ano passado, foram treinados 8 mil profissionais, com uma média de 55 horas de treinamento por colaborador. Os motoristas foram qualificados em práticas de direção defensiva, técnicas de condução econômica, movimentação de produtos perigosos e sistemas de rastreamento, entre outros treinamentos. No "cases" apresentado pela empresa, chamou a atenção o evento "Encontro com as Esposas", que reúne as esposas dos motoristas para que elas participem de discussões sobre o trabalho desenvolvido pelos maridos, enfatizando a importância dessa profissão.

Outra empresa que apresentou seu programa de treinamento de motoristas no debate foi a Expresso Araçatuba, empresa que tem 1.500 funcionários. A média de acidentes entre os veículos da empresa é de apenas 0,00015% por quilômetro rodado. Méritos para os treinamentos. Um deles é o de comportamento do motorista. Nele, o condutor adquire conhecimentos sobre atitude com o cliente, falta ou sobra de mercadoria, necessidade de conferência, como reagir em situações como assalto, furto e colisão, e também aspectos de saúde.

No debate de Porto Alegre, os "cases" apresentados foram os da Transportadora DM e Expresso Mercúrio. ■

O conteúdo dos debates está disponível no site do PVST
www.volvo.com.br/pvst



VOLVO EXPRESS

Novo portal poupa tempo e agiliza operações.

Tecnologia é economia. De todos os benefícios das modernas ferramentas de comunicação à disposição das empresas e seus profissionais, a mais valorizada é aquela que poupa tempo, papel, dinheiro e, se possível, dor de cabeça. E não há dúvidas que a internet representa um potencial imenso para essa economia.

Foi com a finalidade de agilizar o dia-a-dia dos transportadores que a Volvo Serviços Financeiros criou o portal Volvo Express, "uma ferramenta que revoluciona o relacionamento com os clientes da marca e que antecipa soluções, aumentando a velocidade de resposta", ressalta Edsel Guidi, diretor Financeiro América Latina da Volvo Serviços Financeiros.

Um exemplo prático de como o portal agiliza as operações de financia-

mento, consórcio, seguros e leasing Volvo, é a redução do tempo de resposta. Para receber informações sobre crédito, as concessionárias e transportadores tinham que ligar, transmitir documentos por fax ou enviar pelo correio. Dá para imaginar a quantidade de contatos telefônicos e o número de documentos indo e vindo diariamente?

Pois bem, essa realidade ficou no passado. Desde o lançamento do Volvo Express, o portal de negócios da Volvo Serviços Financeiros, há pouco mais de um mês, boa parte do que se fazia por telefone, fax e correio, e levava tempo, pode hoje ser feito online, em tempo real. O projeto levou um ano para ser desenvolvido. "Com o portal, reduzimos drasticamente os contatos telefônicos. Hoje acompanhamos as solicitações de crédito passo a passo", comenta Cristiano Adalberto Krinski, supervisor de Administração de Vendas da Nórdica, concessionária Volvo em Curitiba (PR).

Acessar o portal é fácil

Após o cadastro é só digitar o nome e senha e acessar as operações, com total segurança e tranquilidade. A qualquer hora e a qualquer lugar é possível obter informações sobre seguros, consórcio, financiamento e leasing, sejam de caminhões, ônibus ou equipamentos de construção. "As concessionárias ganham agilidade e autonomia em vários processos. O portal permite, por exemplo, solicitar autorizações online. Se o veículo precisar circular fora do Brasil, por exemplo, são necessários diversos documentos. Agora, tudo pode ser feito pela internet, com apenas alguns cliques", explica Edsel Guidi.

Desenvolvido com a mais avançada tecnologia, o Volvo Express é fácil de usar e totalmente seguro. A mesma segurança utilizada pelos maiores bancos do mundo. "Após o cadastramento, os dados do cliente são confirmados

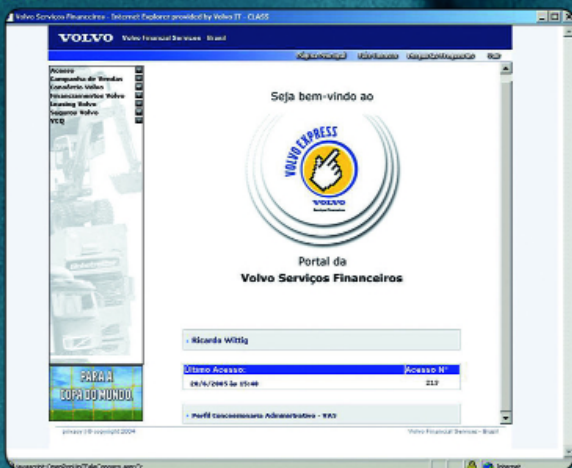
pela própria Volvo antes de fornecer a senha. Ao acessar o portal, há ainda um teclado virtual que muda de posição a cada novo acesso e impede um hacker de capturar a senha", destaca Ricardo Wittig, coordenador de sistemas da Volvo Serviços Financeiros.

Além da facilidade de acessar o Volvo Express de casa, do escritório, do hotel ou de qualquer outro lugar, o portal está funcionando também nas concessionárias Volvo. Todas as equipes da rede foram treinadas para ajudar no acesso.

Entre tantas possibilidades, o transportador encontra facilidades variadas, como por exemplo: emitir segunda via de boletos, autorizar débitos automáticos, transferir cotas de consórcio, fazer ofertas de lances, elaborar planilhas de financiamento, solicitar crédito, acompanhar contratos, fazer seguros, solicitar coberturas provisórias ou seguro pessoa-chave, atualizar dados cadastrais e outras.

Segundo Cristiano Krinski, da Nórdica, os transportadores já estão utilizando os benefícios do portal. "Tudo diretamente no portal e de qualquer lugar do país, o que representa uma grande vantagem, pois a maioria de nossos clientes viaja e assim, onde estiver, terá acesso às informações", ressalta.

Outras concessionárias também já estão utilizando o portal da Volvo Serviços Financeiros para atender as suas necessidades e dos seus clientes. "Para nós, o que mais facilitou foi a possibilidade de podermos consultar as informações online, em tempo real", explica Emídio Silva de Freitas Jr, coordenador de seguros do Grupo Apavel, de Fortaleza (CE). Ele explica que hoje o portal permite solicitar liberações. "Antes esses procedimentos eram feitos por telefone ou e-mail, o que levava muito tempo", lembra.





Roteiro para uso:

- 1 Entre no site da Volvo (www.volvo.com.br), clique no atalho da Volvo Serviços Financeiros e depois clique no ícone **Volvo Express**.
- 2 Na tela inicial do **Volvo Express**, selecione o seu tipo de usuário – Clientes, Concessionárias, Gerentes Regionais ou Volvo Serviços Financeiros.
- 3 Depois de acessar o portal basta fazer o cadastro, clicando em novo usuário e escolher se é pessoa física ou jurídica.
- 4 Após ler o contrato com atenção e concordar com os seus itens é só preencher o formulário.
- 5 O cadastro é enviado para o **Volvo Action Service**, que vai confirmar as informações e informar a senha.
- 6 Com seu nome de usuário e senha é só navegar, utilizando o menu lateral para acessar as informações que tem interesse.
- 7 Para qualquer dúvida, basta ligar para o **0800-413033**.



Freios a DISCO & LONAS



Por que é importante combinar adequadamente os discos, pastilhas e lonas de freios na hora da manutenção destes componentes?

Por transmitir grandes quantidades de energia em forma de calor e alto torque de frenagem, a Volvo selecionou um disco ventilado, que garante menos vibrações e melhor dissipação de calor.

O que são e como funcionam as pastilhas de freios?

As pastilhas de freios consistem em uma placa de aço e um material de fricção livre de amianto (produto não cancerígeno). As pastilhas devem resistir a elevados níveis de atrito, forças de travamento e altas temperaturas. Para maior vida útil das pastilhas, é muito importante, além do uso de componentes genuínos Volvo, o modo de condução do veículo – e para isso a Volvo oferece Treinamento aos Motoristas.

Qual a relação entre os discos de freios e os freios a lonas e tambores?

Como já foi explicado, ambos fazem parte de um sistema e, por isso, devem ser considerados em conjunto. As características dos materiais empregados nas lonas e tambores das rodas traseiras (ver matéria da edição anterior) e até mesmo sua forma de instalação são fundamentais para um bom desempenho desse conjunto. Como as rodas traseiras dos caminhões são duplas, transmitem ao pavimento da estrada maior força de frenagem. Mas é a combinação calculada entre elas e as rodas dianteiras que garante uma frenagem segura e eficaz no que diz respeito ao nível de desgaste dos componentes desse sistema.

Quais os riscos de utilizar lonas não-genuínas nas rodas traseiras?

Empresas que produzem peças não-genuínas para veículos Volvo têm apenas uma preocupação: lucro. Assim, deixam de lado qualquer atenção com a segurança. Lonas não-genuínas apresentam especificações inadequadas e, conseqüentemente, menor eficiência, o que provoca sobrecarga nos freios dianteiros, podendo cau-

sar até trincas nos discos. Se forem utilizadas lonas e pastilhas não-genuínas, os resultados previsíveis são:

- desbalanceamento do sistema de freio;
- desgaste prematuro das lonas, tambores, pastilhas e discos;
- tendência maior a apresentar rachaduras no tambor de freio, uma vez que a temperatura não é uniforme devido aos poros do tambor não-genuíno;
- lonas não genuínas no eixo traseiro do veículo VM sobrecarregam freios dianteiros, ocasionando trincas e a própria quebra do disco.



Lonas não-genuínas na traseira sobrecarregam os freios dianteiros, danificando os discos

Os custos de manutenção podem ser menores com utilização de componentes genuínos?

A utilização de componentes genuínos resulta em melhor performance em todos os aspectos, pois eles foram projetados para trabalhar em regime severo. Ou seja, oferecem maior resistência às altas temperaturas mesmo quando utilizados em altas velocidades e estão dimensionados para reduzir o desgaste prematuro de todo o equipamento. Em resumo, além de mais eficazes e econômicos, os componentes originais protegem algo que não tem preço: a vida. ■

Na edição

anterior

mostramos a impor-

tância da utilização das lonas de freio genuínas e suas vantagens sobre as não-genuínas. Mas, como sabemos, veículos como os caminhões semipesados Volvo VM utilizam também discos de freios nas rodas dianteiras. A combinação da eficiência de ambos resulta em mais segurança e menores custos de manutenção para o transportador.

Quais são as principais características dos freios a disco Volvo?

Primeiro devemos destacar que os discos de freios não podem ser considerados isoladamente, mas como parte de todo um sistema de segurança do veículo que inclui, além dos próprios freios das rodas – a disco e lonas – o freio motor, por exemplo. Assim, os discos de freios Volvo são projetados com especificações apropriadas para funcionarem com grande eficiência e segurança nesse conjunto.

As propriedades mais importantes dos freios a disco Volvo são:

- menor distância de frenagem;
- melhor estabilidade;
- melhor distribuição das forças de frenagem;
- vida útil uniforme das pastilhas, discos e pneus;
- são projetados para melhor sensibilidade de forma a reduzir riscos de ruídos e vibração durante as frenagens;
- simplicidade de projeto, com poucas peças suscetíveis ao desgaste, proporcionando também menor peso.



CAMINHONEIRO do ano

Depois de ganhar a promoção da Caravana Siga Bem Caminhoneiro e ser eleito o Caminhoneiro do Ano Siga Bem 2004, o carioca de Teresópolis, Rogério Sato, ganha agora a estrada na boléia do caminhão Volvo VM 23 210, entregue como prêmio pelo título de Caminhoneiro do Ano. Rogério deixou a antiga transportadora de verduras em que trabalhava para se tornar autônomo.

Pablo de Sousa



Foram seis tentativas em diferentes regiões do país até que Rogério Sato conseguisse se classificar para concorrer ao título de Caminhoneiro do Ano Siga Bem 2004. Persistente e decidido, Sato passou dias e dias se preparando. Valeu a pena. Além de vencer outros 26 candidatos na prova teórica, ele também foi o mais habilidoso na pista de testes. “O interessante é que, há 22 anos, quando comecei a dirigir caminhão, deixei de estudar. O mundo deu voltas e agora a própria estrada me fez correr atrás de conhecimento”, comenta Rogério. “Desconheço outro projeto desse porte direcionado aos motoristas profissionais. A Caravana pode ser considerada uma valiosa prestação de serviços, pois não há como não se envolver com os temas abordados por ela. Passei a prestar mais atenção em questões ligadas à cidadania, saúde e meio ambiente, além de segurança e legislação de trânsito. É preciso mesmo ter consciência que de nada adianta a evolução tecnológica dos veículos se os motoristas não evoluírem junto. E, quando grandes empresas se unem com esse propósito, tudo parece mais realizável”.

Autônomo com VM

Rogério Sato foi escolhido Caminhoneiro do Ano na grande final da Caravana, que aconteceu no dia 29 de janeiro deste ano no Autódromo

de Interlagos, em São Paulo. “Embora tivesse me preparado bastante, não imaginei que seria o vencedor. Não me sinto o melhor, mas também não posso negar que me esforcei muito para atingir esse objetivo. Estou muito orgulhoso dessa conquista, ainda mais por ela ter sido tão disputada”, comemora ele. Quanto ao novo Volvo VM, Rogério afirma que se trata de um grande prêmio: “Neste momento, ele significa a possibilidade de me

tornar autônomo, transportando cargas, como ovos, entre o Sudeste e Nordeste”. Mas, segundo Rogério, o mais interessante tem sido ouvir as pessoas perguntarem se o caminhão é mesmo dado de presente. “As pessoas costumam a acreditar. Mas, não só respondendo que realmente ganhei o caminhão, como também reforço que não poderia ser diferente, pois essa é uma promoção de verdade em todos os sentidos”.

Números relevantes

6 meses na estrada
100 dias de eventos
200 cidades brasileiras visitadas
35 mil quilômetros rodados
600 mil caminhoneiros participantes
9 mil motoristas cadastrados

De norte a sul. A Caravana Siga Bem Caminhoneiro teve início em julho do ano passado. Uma ação que contou com a participação efetiva da Volvo e do Consórcio Volvo, em conjunto com a Petrobras Distribuidora e a Pamcary. Um misto de promoção, educação e responsabilidade social que atraiu a atenção de 600 mil caminhoneiros de norte a sul do país. Para a Volvo, a Caravana apresentou aos motoristas muito mais do que seus produtos, pois reforçou os valores essenciais da marca: segurança, qualidade e cuidados com o meio ambiente.





Volvo VM: Romeu & Julieta

A Cargolift Logística e Transportes está usando três VM23 na configuração Romeu & Julieta para atender o programa Milk-Run Efficiency, da fábrica da Volvo, lançado em 2002. Os veículos estão transportando cerca de mil toneladas por mês. Eles rodam cerca de 20 horas por dia, operando na coleta de componentes em quatro fornecedores da marca em São Paulo, e fazendo a transferência de carga entre São Paulo e a fábrica da Volvo em Curitiba, no Paraná. Segun-

do Markenson Marques, diretor da Cargolift, "devido à utilização quase ininterrupta, o VM é ideal para essas operações. Sua cabine moderna e ampla garante mais conforto ao motorista". Com a solução Romeu & Julieta e operando no sistema Milk-Run, o VM proporciona outras duas grandes vantagens: é versátil em vias de maior tráfego ou em regiões urbanas quando roda apenas com o 'Romeu', e tem grande capacidade de carga para trajetos longos, quando acoplado à 'Julieta'.

Hong Kong: 25 ônibus double-deck da Volvo Bus



No final do ano passado, a Volvo Bus entregou 25 ônibus double-deck B9TL à Kowloon Motor Bus Ltda. (KMB), um dos maiores operadores de double-deck do mundo. Foi a primeira venda do novo chassi da Volvo Bus para Hong Kong. A KMB assinou contrato com as autoridades de Hong Kong para operação da linha de ônibus entre as cidades de Kowloon e New Territories. Os novos ônibus têm capacidade para 124 passageiros. A companhia possui mais de 4.300 ônibus em operação e é responsável pelo transporte anual de mais de 1 bilhão de passageiros. Ao longo de vários anos a Volvo já vendeu à KMB mais de 2 mil veículos.

Vocal: novo site

A concessionária Vocal, de São Paulo, está com um novo site "no ar". A reformulação permitiu um incremento no suporte comercial para a área de Pós-venda e para os produtos da Volvo Serviços Financeiros. Desde a disponibilização do site, o acesso vem crescendo. A média atual é de 1.000 por mês. "Através do site, os clientes também acompanham todas as promoções realizadas tanto pela Vocal quanto pela



Volvo, além de terem acesso ao informativo Vocal Express", comenta Alexandre Neves, da Vocal. Para conferir as novidades, acesse www.vocal.com.br.



VCE agora no México e Porto Rico

Em janeiro deste ano, a Volvo Construction Equipment Latin America, cujas operações estão centralizadas em Curitiba, no Paraná, assumiu a responsabilidade comercial pelos mercados do México e Porto Rico, que até então eram atendidos pela estrutura da empresa nos Estados Unidos. O México abre um mercado potencial de 1,3 mil equipamentos no segmento em que a VCE atua – retroescavadeiras, carregadeiras, escavadeiras, motoniveladoras e caminhões articulados. Este ano, o objetivo é dobrar o número de unidades comercializadas no mercado mexicano em 2004, que ficou em cerca de 100 equipamentos. A matriz do distribuidor, chamado Convento-Dexel fica na Cidade do México, mas a marca tem filiais nas cidades de Querétaro, Guadalajara e Monterrey.

Entenda a diferença

A área de Pós-venda da Volvo está com uma nova campanha. A idéia é mostrar a diferença entre peças remanufaturadas e reconhecidas. Clientes de todo o país já começaram a receber malas diretas sobre o assunto. A rede de concessionárias Volvo também já conta com materiais para exposição e divulgação dos produtos. Segundo Marlon Maues, gerente de Marketing de Pós-venda da

**CAMPANHA DE PREVENÇÃO
DA SAÚDE DO MOTOR.**



Volvo, "a diferença básica é que uma peça reconhecida é consertada apenas onde apresentou a falha, sem substituição de componentes. Já em uma peça remanufaturada, todos os componentes que sofreram desgaste são substituídos, atendendo as mesmas especificações do projeto de uma peça nova".

Volvo CE em Las Vegas

Em março, a Volvo Construction Equipment – Volvo CE, participou da ConExpo 2005, realizada em Las Vegas, nos Estados Unidos. A Volvo CE apresentou para o mercado mundial de construção uma escavadeira hidráulica de 70 toneladas. A maior escavadeira da linha. O equipamento começará a ser comercializada ainda este ano. A ConExpo-Con/AGG ocorre de três em três anos, com o objetivo de apresentar ao setor os mais recentes equipamentos, produtos, serviços e tecnologias. Passaram pela exposição mais de 100 mil visitantes, de 120 países. Este ano, o evento atraiu cerca de 2 mil expositores, que ocuparam um espaço de mais de 170 mil m². A ConExpo é reconhecida também como o ponto de encontro dos setores de construção e de materiais de construção de todo o mundo.



B12R para África do Sul e Egito

A Volvo do Brasil iniciou em junho a produção de 60 chassis de ônibus B12R para a África do Sul. Os veículos foram adquiridos por sete compradores e serão encarroçados pela Marcopolo, Busscar e Irizar. A produção dos chassis deverá ser finalizada em julho. A expectativa de venda para 2005 é ultrapassar as 170 unidades comercializadas no ano passado naquele país. Outros 10 chassis B12R foram vendidos para o Egito, pelo importador Ghabbour, e o encarroçamento será feito no próprio país. O chassi B12R é reconhecido por sua tecnologia, robustez e versatilidade.



DiCanalli recebe dez FH 12

A transportadora DiCanalli, que está em processo de ampliação de frota, recebeu este ano 10 caminhões Volvo FH 12 380. A empresa, com sede em Passo Fundo/RS, é especializada em transporte de carga no território nacional e latino-americano. Os novos FH irão operar nas rotas Brasil/Peru e Brasil/Chile. Segundo a direção da DiCanalli, a empresa aposta em operações com frota própria, porta/porta sem transbordo em fronteira para mercado externo,



daí a necessidade de ampliação e a importância de veículos extremamente confiáveis.

+ d e 1 m i l h ã o d e k m

O caminhão Volvo NL 12 6x2 EDC Gold, ano 98, da Trans Pinho Ltda. ultrapassou este ano a marca de 1 milhão de quilômetros sem abrir o motor – cerca de 1 milhão e 50 mil quilômetros. Localizada em São José dos Pinhais, no Paraná, a empresa transporta derivados de madeira – como chapas de MDF, compensado e laminado – utilizados no setor moveleiro. O caminhão trabalha com uma carreta e opera entre Curitiba e a região Nordeste, rodando cerca de 11 mil quilômetros por mês. A empresa possui em sua frota nove veículos Volvo.



QUANDO A VOLVO PROJETO
SEU SEMIPESADO,
ELA NÃO PENSOU SÓ
NAS CURVAS DA ESTRADA.

0800 411050 WWW.VOLVO.COM.BR



LINHA VM É VOLVO. É ISSO QUE FAZ A DIFERENÇA.

Se o semipesado Volvo impressiona pela capacidade de carga e tecnologia, ele conquista pelo conforto e pelos itens de segurança. Cabine leito mais opcionais, direção ajustável e freio a disco original. Tudo para atrair os melhores motoristas. Gente que produz mais a cada viagem. Em outras palavras: se a sua frota não tem um semipesado Volvo, você deve estar perdendo dinheiro.

VM

Fotos meramente ilustrativas.

