

Volvo

Eu Roddo

PUBLICAÇÃO DA VOLVO DO BRASIL VEÍCULOS LTDA. ♦ 2003 ♦ ANO XVII ♦ N° 96



**Grandes frotistas
elegem tecnologia Volvo**



PLANOS DE MANUTENÇÃO

PRODUTOS DE GESTÃO DE FROTA

LEASING OPERACIONAL

TREINAMENTO PARA MOTORISTAS

VIKING

Seminovos volvo



CONSORCIO NACIONAL V

TRIP

MANAGER

VOLVO ACTION SERVICE

TOPCLASS

{SEG

VOLVO SERVIÇOS FINANCEIROS

**DA ASSESSORIA NA COMPRA AOS SERVIÇOS DE PÓS-VENDA,
A VOLVO OFERECE VÁRIOS CAMINHOS PARA OS SEUS NEGÓCIOS.
TODOS COM DIREÇÃO AO SUCESSO.**

O SEU SUCESSO É O NOSSO COMPROMISSO.



PÓS-VENDA

MECATRÔNICOS

VEB390

e-truck

TOPCLASS

REDE DE CONCESSIONÁRIAS

Quando a Volvo diz que "O seu sucesso é o nosso compromisso", pode levar a sério. Afinal, a Volvo trabalha pensando na sua satisfação. Começando pela assessoria completa na recomendação do veículo, passando por uma série de produtos e serviços

que fazem você trabalhar menos e lucrar mais: os serviços de pós-venda, os Planos de Manutenção, a melhor tecnologia embarcada, o Volvo Action Service, entre outros. Para a Volvo é assim que se constrói uma grande marca: através do sucesso de cada cliente.

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 • Telefone 41 317 8633 PABX • Fax 41 317 8403 • www.volvo.com.br

Editor Executivo: **Solange Fusco** • Editor Responsável: **Luiz Carlos Beraldo** (MTB 035/01/18V-PR) • Redação: **BM8 Bureau de Comunicação, Toda Comunicação** e **Fábio Pinheiro**
Projeto Gráfico: **Saulo Kozel Teixeira** • Fotos: **Ito Cornelisen** • Diagramação e Editoração Eletrônica: **Tempo Integral Editora Ltda.**
Fotolitos e Impressão: **Gráfica e Editora Posigraf** • Tiragem: **30.000 exemplares** • Filiada à **Aberje**



Grandes frotistas indicam tendência de mercado

Durante o ano de 2002, grandes frotistas como Jolivan, Júlio Simões, Gafor, Belmok e Transultra, entre outros, fizeram compras de caminhões Volvo em volumes expressivos, indicando a tendência do mercado por veículos de mais alta tecnologia aliados às mais completas soluções de transportes. **Pág. 7**

- 5 **Entrevista**
- 16 **Soluções Volvo**
- 20 **Ônibus**
- 24 **Empresa de sucesso**
- 30 **Seguros**
- 32 **Segurança no Trânsito**
- 34 **Volvo On-Line**



Rodando "em casa" sobre chassi Volvo.

Pág. 18



Liderando com Volvo Penta

Uma das líderes do mercado de marítimos de lazer, Cobra Náutica utiliza motores Volvo Penta em 90% de seus barcos de 27 a 30 pés.

Pág. 22

A versátil L120D



Carregando minérios, tracionando vagões de trens e operando até em porões de navios, a L120D mostra sua versatilidade na Companhia Vale do Rio Doce, em Vitória (ES).

Pág. 28

Voltando para Casa

Após reduzir o preço de cerca de 4 mil peças, o programa Voltando para Casa sorteia casas para frotistas e motoristas.

Pág. 26

Luís Carlos Name Pimenta, Volvo Parts South America

Peças e serviços genuínos não são mais caros

Após reduzir o preço de 4 mil itens de peças de reposição, a Volvo Parts South America quer mostrar porque as peças e os serviços genuínos não são mais caros e, além disso, têm a vantagem de garantir maior disponibilidade dos veículos.

Luís Carlos Name Pimenta, engenheiro mecânico, professor de matemática, física e desenho e torcedor do Paraná Clube, está no comando da Volvo Parts South America desde março deste ano. Trata-se do retorno de um profissional que começou cedo na Volvo do Brasil: ingressou como estagiário em 1979, foi contratado em abril de 1980 como responsável por atendimento a pedidos de peças de reposição, promovido a gerente de Marketing de Peças em 1983, gerente de Vendas de Caminhões em 1985, acumulando também, a partir de 1986, a gerência de Vendas de Ônibus. Em 1988 foi designado para assumir a direção da Vocal, concessionário da marca em São Paulo, com a missão de expandir a participação da

Volvo naquela praça. Em 1998 recebeu missão semelhante, mas, desta vez junto à Estocolmo, concessionário da Volvo Car em Curitiba. No ano seguinte foi convidado para assumir a presidência da Volvo Car no Brasil, onde permaneceu até março deste ano, ao assumir seu novo cargo junto à Volvo Parts. Nesta entrevista à *Eu Rodo*, "Pimenta", como é conhecido, fala um pouco sobre sua nova missão e sobre o que os clientes devem esperar da Volvo em relação a peças e serviços.

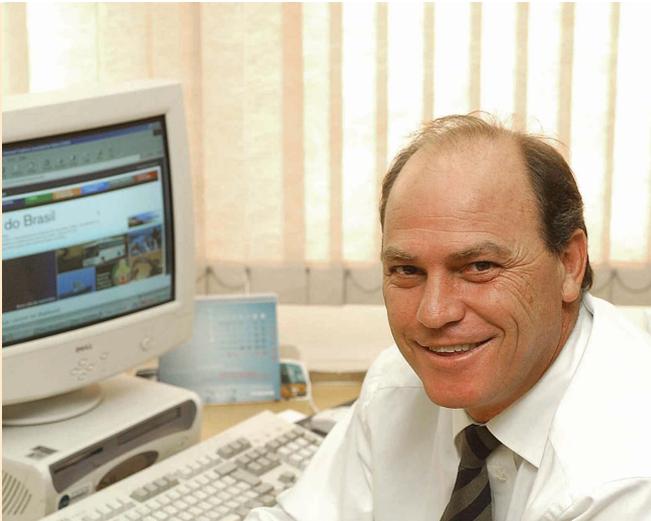
Eu Rodo: Qual é a principal missão da Volvo Parts South America?

Pimenta: *Nossa missão básica é fazer com que a área de pós-vendas participe ativamente na satisfação do cliente, de forma a fazer com que a marca Volvo seja reconhecida como a número um em satisfação de clientes.*

Eu Rodo: Quais são as principais atividades pelas quais a Volvo Parts responde atualmente?

Pimenta: *A Volvo Parts South America é responsável pela comercialização e distribuição de peças de reposição aos concessionários da marca em toda a América do Sul e para países do Caribe. Também responde pelo VAS – Volvo Action Service, que, originário do*





“...nossos clientes podem esperar de nós tudo aquilo em que a Volvo vem se notabilizando nos últimos anos, ou seja, qualidade, segurança, respeito ao meio ambiente – e inovação.”

pioneiro Voar – Volvo Atendimento Rápido, continua fazendo tudo o que ele fazia –, atendimento emergencial aos veículos em campo – mas foi aprimorado de forma a englobar também outros serviços exclusivos, como entrega de peças em caráter de emergência e até mesmo atendimento ao motorista e acompanhante em caso de necessidade.

Eu Rodo: Qual é o principal desafio da área de peças e serviços?

Pimenta: Nesta área, o principal desafio para a indústria de um modo geral, e para a indústria de veículos comerciais em particular, é manter os veículos rodando durante mais tempo a um custo por quilômetro mais baixo. E é isto que nos propomos a fazer.

Eu Rodo: Quais as principais ferramentas que a Volvo Parts pretende utilizar para vencer este desafio?

Pimenta: Na verdade isso começa no projeto e construção dos caminhões Volvo, que já contemplam essa premissa. Complementarmente, procuramos desenvolver produtos de pós-venda compatíveis com esse objetivo. Nesse sentido, uma tarefa constante é fazer com que nossos clientes percebam a diferença entre preço e custo. O preço é um dos componentes do custo mas não é o principal. O tempo do veículo parado – este sim – é o fator mais impactante no custo, nas atuais condições do mercado.

Assim, procuramos fazer pacotes de peças e serviços que contemplem, simultaneamente, um atendimento ágil, rápido, aliado a preços que não impactem no custo da

hora parada, de forma a não torná-lo maior do que seria caso o cliente decidisse fazer o mesmo serviço por conta própria, em outras oficinas que não sejam da nossa rede ou ainda comprando peças não genuínas.

Dentro desses programas e pacotes, um deles é o programa Voltando para Casa (ver matéria na página 26 desta edição), destinado a veículos mais antigos, que procura adequar o valor das peças ao valor do veículo, buscando o menor custo possível para nossos clientes, que ganharão também com o aumento de valor de revenda.

Eu Rodo: Como está atualmente o índice de satisfação dos clientes Volvo em relação a peças e serviços?

Pimenta: Fazemos pesquisas periódicas sobre isso. A mais recente, realizada em setembro deste ano, mostrou que estamos na liderança em relação a nossos concorrentes, mas apontou também alguns pontos em que podemos melhorar muito nosso desempenho.

Eu Rodo: Dá para citar um exemplo?

Pimenta: Um dos itens que mais nos preocupa é a questão da indisponibilidade de peças “na prateleira” do concessionário, porque isto está diretamente ligado à disponibilidade do veículo. E o custo do veículo parado é alto, como já disse. Ou seja, por mais eficiente que seja o VAS – Volvo Action Service, entregando peças, na maior parte dos casos, em até 24 horas, essas 24 horas têm um peso forte, pois, enquanto o cliente espera a peça chegar, o veículo fica parado. Em outras palavras, nos dias de hoje, 24 horas não é o bastante. Não para nós e muito menos para nossos clientes.

Eu Rodo: E qual é o plano da Volvo para vencer esse desafio?

Pimenta: A Volvo é, talvez, a única montadora do Brasil que mantém um gerenciamento permanente e preciso dos estoques de seus concessionários. Estamos aprimorando nossos sistemas para que até o final deste ano tenhamos esse controle on-line, ou seja, em tempo real, em cerca de 30% das casas da rede

de concessionárias do país. E até o final de 2003 teremos 90% das casas com esse sistema operando em tempo real. Isto nos possibilita controlar o fluxo dos diferentes itens e sua demanda de forma a manter uma disponibilidade imediata de peças “nas prateleiras” na ordem de 95%. Porque, enfatizo mais uma vez, o mais importante é a relação disponibilidade-custo. Se a primeira não for respondida, a segunda não faz sentido: o cliente quer saber primeiro se o concessionário tem a peça. Se não tiver, ele nem vai perguntar o preço.

Eu Rodo: Qual sua expectativa em relação à economia brasileira, nos próximos anos, considerando a posse do novo Governo?

Pimenta: Eu sou, por natureza, um otimista. Senão não atuaria na área de vendas. Sempre acreditei, como acredito, que, independente do governo que tenhamos, a economia e o povo brasileiro já provaram que têm capacidade empreendedora e criatividade para superar crises e movimentar a economia. Estou otimista e creio que tudo vai se desenvolver de forma a encontrarmos soluções para os problemas atuais e vermos o país retomar um ritmo de crescimento sustentável.

Eu Rodo: Para encerrar, dê o seu recado aos clientes Volvo.

Pimenta: A Volvo estará trabalhando, a cada dia deste e dos próximos anos, para derrubar aquela velha premissa, ainda existente no mercado, de que peça genuína e serviço genuíno são mais caros. Isto não é mais verdade, no caso da Volvo. Nossa disposição em mostrar que isto não é mais verdade ficou clara quando, no primeiro semestre deste ano, reduzimos os preços de 4 mil itens de peças, em média, em 50% – variando de 10 a 80% em alguns casos. Mas vamos mostrar também que a verdade é que o preço não é o custo – o maior custo é de ter o veículo parado. Além disso, e nesse sentido, os nossos clientes podem esperar de nós tudo aquilo em que a Volvo vem se notabilizando nos últimos anos, ou seja, qualidade, segurança, respeito ao meio ambiente – e inovação. ♦

Grandes Frotistas comprovam tendência pela tecnologia Volvo

Grandes frotistas de todo o Brasil experimentam e comprovam as vantagens de ter o melhor caminhão e o melhor pacote de serviços do mercado para se tornarem mais competitivos e ter maior rentabilidade aliada a excelência no atendimento de seus clientes.

Em 2002 o mercado brasileiro de caminhões pesados sinalizou claramente sua preferência por veículos de alta tecnologia ao guindar a Volvo para a liderança deste segmento. E não foi por acaso. Trata-se do resultado de investimentos constantes em novos produtos que atendem às expectativas dos clientes identificadas em pes-

quisas feitas pela Volvo no Brasil e em todo o mundo.

Reconhecido internacionalmente através de várias premiações em diversos países, o FH12, introduzido no mercado brasileiro a partir de 1994, deu impulso ao lançamento da Nova Linha H, em 1999, produzida pela Volvo do Brasil com a mesma tecnologia e o mesmo pa-

drão de conforto, segurança e qualidade do FH12.

Os novos caminhões receberam inúmeros aprimoramentos nos últimos anos, como a eletrônica embarcada em rede databus, mais segura e eficaz, ao mesmo tempo em que a marca passou a oferecer outros produtos que a diferenciariam notavelmente no mercado, como o Trip





Gafor:

45 novos caminhões Volvo para o transporte de combustíveis e oxigênio

Manager – software que permite “baixar” dados do exclusivo computador de bordo nos computadores do proprietário do caminhão para monitorar o desempenho do veículo e do motorista a cada viagem, entre outras possibilidades – e os Planos de Manutenção, pelos quais o transportador pode terceirizar com a própria marca toda a manutenção de sua frota Volvo pagando uma mensalidade fixa previamente estabelecida. Tudo isto acompanhado do suporte da Volvo Serviços Financeiros, com diversas opções de financiamento, leasing e seguros.

A possibilidade de contar com configurações específicas, adequadas a cada tipo de operação, também contou pontos para a Volvo, com sua linha de caminhões totalmente equipada com motores eletrônicos, em diversas opções dos modelos NH, de cabine convencional, e dos FH e FM, de cabine avan-

çada. Para esse trabalho, engenheiros da fábrica juntamente com a equipe de vendas dão um suporte total aos clientes, através de programas computadorizados que simulam cada operação do transportador para definir a melhor configuração de caminhão para o trabalho que vai realizar.

A rede de concessionários Volvo, que introduziu no país o conceito de “mecatrônicos” (mecânicos que dominam também eletrônica) está distribuída estrategicamente por todo o país e conta com o melhor aparato em termos de ferramental mecânico e eletrônico para diagnóstico e assistência técnica, bem como unidades móveis para atendimento em campo do VAS – Volvo Action Service, que oferece muito mais do que assistência técnica aos veículos, ao dar suporte também a motoristas e acompanhantes. Ao mesmo tempo, a Volvo Parts garante o suprimento de pe-



“Os 380 cv de potência fazem uma boa diferença, e o freio motor VEB é incomparável, sem igual no mercado”

Artur Martins,
Chefe de Manutenção da Jolivan

ças em toda a América do Sul através do “Peças 24 horas”, entregando rapidamente peças solicitadas em caráter de emergência.

“A maior recompensa para um fabricante que, mesmo em tempos de crise, investe constantemente em renovação e evolução da tecnologia e dos produtos e serviços é o reconhecimento dos clientes. Hoje temos a satisfação de saber que nossos caminhões representam verdadeiros “objetos de desejo” de motoristas e transportadores de todo o país, o que se traduz, na prática, na opção dos clientes na hora de ampliar ou renovar sua frota”, declara Carlos Pacheco, Gerente Nacional de Vendas de Caminhões da Volvo do Brasil.

Gafor Novas tecnologias

De fato, esta tem sido a tendência demonstrada pelo mercado através de grandes frotistas de todo o Brasil. Este foi o caso, por exemplo, da Gafor Transportes, de São Paulo, que adquiriu 45 caminhões Volvo FH12 380 em 2002. A empresa, que tem 53 veículos da marca na frota de 150 pesados – além de 500 semi-reboques –, opera no transporte de cargas líquidas, como combustíveis e produtos químicos, e também com furgões sider transportando refrigerantes para a Coca-Cola.

Sua última aquisição foi de 28 caminhões FH12 380 6x2 e 17 FH12 4x2, destinados ao transporte de combustível e oxigênio entre São Paulo, Rio de Janeiro e Rio Grande do Sul. A aquisição contou com o suporte da Volvo Serviços Financeiros, através do financiamento de parte da operação.

Trata-se do exemplo típico de empresa voltada para novas tecnologias. Só no último ano o Grupo Gafor investiu mais de R\$ 2 milhões em tecnologia, contemplando a implantação de uma rede informatizada que possibilitou a integração de todas as unidades da empresa e a criação e adaptação de softwares especialmente voltados para as características específicas dos serviços oferecidos.



Jolivan Confiabilidade

A Transportadora Jolivan Ltda., de Iconha (ES), uma das maiores empresas de transportes do país, com frota de 270 caminhões pesados, 70 médios e 20 leves, é um dos mais novos grandes frotistas a aderirem a marca Volvo. A empresa adquiriu 22 caminhões Volvo FH12 380 para operar no segmento sider, transportando 108 toneladas mensais e rodando a média de 10 mil quilômetros/mês, principalmente no trajeto entre São Paulo e Fortaleza.

O pacote adquirido inclui o Trip Manager, sistema que atende às necessidades da Jolivan de manter sua frota sob permanente e rigoroso controle. Entre outros pontos fortes, a Jolivan prima pelo acompanhamento de sua frota, totalmente monitorada via satélite e acompanhada por uma central de rastreamento

que monitora os veículos e fornece informações aos clientes, quando solicitadas, sobre a exata posição de sua carga no momento da consulta.

A compra dos novos caminhões foi definida após pesquisas junto a outros grandes frotistas do país. “Um dos fatores que mais pesaram na decisão, além da alta tecnologia, que acabou nos conquistando, foi a necessidade de caminhões de grande confiabilidade e altíssima disponibilidade”, afirma Lindor Paganini, diretor da Jolivan. O chefe de manutenção da empresa, Artur Martins, destaca outros pontos fortes do FH12 380 da Volvo: “primeiro, seus 380 cv de potência fazem uma boa diferença e seu freio motor VEB é incomparável, sem igual no mercado”.

Ao retirar os novos caminhões, a empresa optou pelas entregas técnicas na fábrica da Volvo do Brasil, em Curitiba, onde os motoristas que recebem os veículos cumprem uma

Belmok:
investindo
na marca
com Trip
Manager
para melhor
controle da
frota

“O conforto do motorista, aliado ao desempenho do caminhão, é um dos ‘pontos fortes’ dos caminhões Volvo”

Milton Batista de Castro e Edno Moreira Gonçalves,
da Falcão



programação que inclui visita à montadora, cursos de direção defensiva e de direção econômica e teste de caminhões nas pistas de testes da montadora. Os cursos são iniciados na fábrica e têm continuidade nos concessionários Volvo da região, visando oferecer aos frotistas motoristas treinados para obter o melhor rendimento possível dos veículos, bem como sua condução com segurança.

Belmok Investindo na marca

Outra empresa capixaba que vem apostando na marca é a transportadora Belmok. Com frota de 136 caminhões, os irmãos Belmok começaram a adquirir os caminhões Volvo em 1990. Hoje sua empresa conta com 60 caminhões Volvo FH, 18 FM e 3 NL. “Estamos investindo na marca”, revela Roberto Belmok, que também optou pelo Trip Manager, “para termos um melhor aproveitamento da frota e também um direcionamento da equipe de motoristas, para que tenhamos um resultado superior a cada mudança de comportamento pessoal”.

“Os FM têm surpreendido com a alta tecnologia embarcada, permitindo avaliação mais apurada de custo-benefício, com o auxílio de seus recursos tecnológicos

especialmente desenvolvidos para proporcionar maior economia ao proprietário e conforto ao motorista”, avalia Luiz Belmok. Outro diretor da transportadora, Roberto Belmok, não esconde sua preferência pelos FM nas aplicações chamadas “bate e volta”, em que prazos e economia de combustível são indispensáveis, aliados ao conforto do motorista. “É um belíssimo exemplo de caminhão econômico e versátil”, afirma ele, acrescentando: “É o nosso Top de linha!”

Com matriz em Alfredo Chaves (ES), onde foi fundada em 1991, a Transportadora Belmok é dirigida pelos irmãos Luiz, Claudionir, Renato e Roberto Belmok e vem se destacando no transporte de cargas em geral, primando sempre pela qualidade no atendimento aos seus clientes. Atende grandes empresas como Unilever, Parmalat, Kolynos, entre outras, com seus veículos rodando entre o Espírito Santo, São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais e também nos estados do Nordeste brasileiro. Sua frota roda cerca de 1,5 milhão de quilômetros mensais, nessas rotas, sendo totalmente rastreada via satélite, o que “faz com que tenhamos um alto índice de pontualidade e presteza”, segundo Roberto Belmok.

Transultra Competitividade

A Transultra, de São Paulo (SP), comprou 43 novos caminhões Volvo FH12 380 para renovação e am-

pliação da frota. Dos novos veículos, 31 destinam-se ao transporte de gases do ar e outros 12 à renovação da frota em diversos segmentos de atuação da empresa. Com frota de 191 caminhões pesados e mais de 300 semi-reboques – a maioria tanques (vasos de pressão, aço inox, aço carbono e alumínio) –, a empresa vem renovando sua frota com caminhões Volvo desde 1988, contando atualmente com 117 pesados da marca.

A Transultra é uma empresa do Grupo Ultra/ Ultrapar Participações S.A. (mais conhecida entre os consumidores pela marca Ultragaz). Atua em soluções de logística, transportes rodoviários, transportes intermodais, operação em terminais de carga e descarga, operações de embalagens e administração de frotas rodoviárias e ferroviárias de terceiros. Destaca-se no transporte e logística de cargas perigosas, como produtos químicos, petroquímicos e gases do ar, e mais recentemente vem operando também no transporte de grãos sólidos e cargas embaladas, como big bags e entamborados.

A “qualidade do equipamento e a competitividade da marca” foram os principais fatores que levaram a Transultra a decidir pela marca Volvo ao ampliar e renovar sua frota nesta última aquisição, segundo o gerente de suprimentos da empresa, Nelson Ruiz Valverde. Antes de decidir pelos Volvo, já havia experimentado, com sucesso, cinco caminhões NH12 380, “que possuem a mesma tecnologia, diferenciando-se



apenas pela cabine convencional". A empresa também consultou outras transportadoras para obter mais detalhes sobre o desempenho dos FH12 380 Volvo, segundo ele.

Jaloto Série Especial 25 Anos

De Maringá, no Norte do Paraná, os caminhões da Transportadora Jaloto cruzam o país rumo ao Pará, de onde saem carregados com óleo de palma para suprir as indústrias de alimentos que trazem ao Sul e Sudeste

como a Elma Chips, entre outras, que o utilizam na produção de alimentos como batatinhas e outros salgadinhos fritos. Do Sul e Sudeste para lá, levam bebidas como refrigerantes e vinhos.

Para essas longas jornadas, a empresa precisa contar com veículos de grande resistência, baixo consumo de combustível e elevado conforto ao motorista. E foram esses os fatores, segundo Joel Jaloto, proprietário da empresa, que levaram a optar pelos caminhões EDC e, mais recentemente, FH12. Satisfeita com os resultados, a empresa decidiu adquirir, no segundo semestre deste ano, 14 unidades dos FH12 380 Série Especial 25 Anos, que marcam a



Transultra:
43 caminhões
Volvo devido
à “qualidade
do equipa-
mento e com-
petitividade
da marca”



Caio Mattos

comemoração do jubileu de prata da Volvo no Brasil. Hoje a Jaloto conta com 25 caminhões Volvo.

Falcão

Conforto é ponto forte

Em Londrina, também no Norte paranaense, a Transportadora Falcão é outra empresa que está satisfeita com o desempenho dos caminhões Volvo. São 35 ao todo, representando 70% de sua frota, que opera no transporte de grãos e produtos industrializados trafegando entre o Paraná, Rio de Janeiro, São Paulo, Santa Catarina, Rio Grande do Sul e também rumo ao Mercosul (Paraguai, Chile e Argentina), com previsão de transportar para o Uruguai a partir do próximo ano.

Com frota totalmente rastreada via satélite, utiliza semi-reboques de três eixos e conta com uma frota adicional de mais de cem carretas, que disponibiliza para motoristas contratados com cavalos mecânicos próprios, com os quais terceiriza parte das operações nas épocas de maior demanda. Conduzida pelos sócios Milton Batista de Castro e Edno Moreira Gonçalves, a Falcão orgulha-se de ser a primeira transportadora do Norte do Paraná – e terceira do estado – a obter certificação ISO 9002, há quatro anos. O conforto do motorista, aliado ao desempenho do caminhão, é um dos “pontos fortes” dos caminhões Volvo, segundo Milton Batista de Castro.

Vasconcelos:
Planos de
Manutenção
para “nos
concentrarmos
cada vez
mais em nosso
negócio”.



Rombaldi:
disponibi-
lidade e
segurança
definiram a
compra de
21 novas
unidades



Vasconcelos

Planos de Manutenção

A Transportadora Vasconcelos, de Fortaleza (CE), é outro exemplo de empresa que prima pela administração extremamente cuidadosa. Cada vez mais concentrada em sua especialidade, que é distribuição e logística, adquiriu mais 17 caminhões FH12 380 para sua frota de 75 pesados, dos quais 40 já são Volvo. Em suas últimas aquisições, optou também pelo Plano de Manu-



“O software Trip Manager oferece um controle muito bom da frota, e é bem mais eficiente que os outros”

Manoel Dias,
diretor da ANR



tenção Pleno. Com ele, a empresa terceiriza toda a manutenção dos caminhões através da Volvo, desincumbindo-se da tarefa de acompanhar as revisões preventivas, trocas de óleo, etc que passam a ser cuidadosamente acompanhadas por quem mais entende desse assunto: a rede de concessionários Volvo.

“A tendência é passar toda a frota para esse tipo de Plano de Manutenção, pois com isso deixamos de nos preocupar com manutenção, que não é o foco de nosso negócio, e passamos a nos concentrar cada vez mais em nossa especialidade, que é logística e distribuição”, afirma Ednaldo Vasconcelos, diretor da Transportadora Vasconcelos. Extremamente competitiva,

a Vasconcelos atua não apenas no Nordeste, mas conquista mercado também no Sudeste brasileiro, atendendo clientes como Coca-Cola, Unilever, Perdigão, Pão de Açúcar, Kibon e Bom Preço, entre outros.

Rodogrande Treinamento de motoristas

A Rodogrande, de Campo Grande, no Mato Grosso do Sul, dedica-se ao transporte de soja, fertilizantes e também açúcar, operando nos Estados do Mato Grosso do Sul, Mato Grosso, Goiás, Minas Gerais, São Paulo e Paraná. A operação é diversificada entre esses

produtos conforme a época do ano, sendo mais intensa nas épocas de safras de soja do Mato Grosso, por exemplo. Os proprietários, Gilberto Smozinski e Ayrton Dal’Agnol, preferem não revelar quantos veículos compõem sua frota total, mas afirmam que 60% de seus pesados é da marca Volvo, sendo que só neste ano foram comprados 30 FH12 380.

A empresa também utiliza o Trip Manager para baixar dados do computador de bordo e fazer um acompanhamento detalhado de cada viagem, procurando orientar os motoristas sobre como melhorar progressivamente o rendimento dos veículos. “Sempre dá para melhorar um pouco mais”, afirma

ANR:
“Volvo não dá problema na estrada e é o mais econômico”.

*“O FH12
tem
mostrado
ser o
caminhão
mais
econômico
de nossa
frota,
atualmente”*

**Gilberto
Smozinski
e Ayrton
Dal’Agnol,**
proprietários da
Rodogrande



Gilberto, para quem “o FH12 tem mostrado ser o caminhão mais econômico de nossa frota atualmente”. Utilizando semi-reboques bi-trem, a Rodogrande consegue otimizar custos operacionais, mas acredita que a interação entre o caminhão e o motorista é fundamental para obter os melhores resultados. Por isso, a cada nova aquisição, faz questão de enviar seus motoristas para a fábrica da Volvo, em Curitiba, onde participam das entregas técnicas e cursos de direção econômica e de direção segura. “Além disso, todo fim de ano, entre dezembro e janeiro, quando damos uma parada, aproveito para mandar todos os motoristas fazerem um curso de atualização na concessionária Volvo”, explica Gilberto.

Rombaldi Conjunto de fatores

O transporte de produtos químicos perigosos, como ácido sulfúrico e soda cáustica líquida, requer veículos de comprovada qualidade, notadamente em disponibilidade e segurança operacional. Foram fatores como estes que influenciaram a decisão de compra de 21 novos caminhões FH12 380 e 420 pela Transportadora Irmãos Rombaldi, de Canoas (RS), segundo o diretor Anivaldo Rombaldi Junior. Seus veículos rodam mais de 10 mil quilômetros por mês em trajetos bastante diferenciados, ou seja, linhas mais longas, como de São Paulo e Minas Gerais para o Sul ou o Nordeste, e linhas de “tiro curto” (de 100 a 300 km), para atender demandas de indústrias ou clientes próximos dos pontos de suprimento. Por isso, a empresa utiliza tanto veículos com carretas de três eixos como configurações do tipo bi-trem.

Após experimentar os primeiros FH12 380, em dezembro de 2000, “gostamos dos resultados”, afirma o diretor da Rombaldi, Wilson Bonat-

to. Os caminhões Volvo correspondem às suas necessidades de disponibilidade, segurança, economia de combustível, entre outros fatores: “O Volvo é um verdadeiro marco na história dos caminhões brasileiros”, afirma Bonatto. “Na verdade, nossa opção pela marca deve-se não apenas às inegáveis qualidades dos caminhões, mas ao conjunto de fatores que vão dos caminhões, passando pelo excelente atendimento dos concessionários e – importante – à atenção e flexibilidade da fábrica em oferecer soluções específicas para melhor adequar os veículos às exigências que cada tipo de operação requer”, completa.

ANR Trip Manager e VEB

Resistência é a primeira palavra que vem à mente quando se fala em transporte de produtos siderúrgicos, como ferro e aço. Este é o caso da ANR, empresa com longa tradição nesse tipo de operação, que transporta tais produtos do chamado “Vale do Aço”, em Minas Gerais, para todas as regiões do país. Também utiliza sistema de rastreamento



via satélite para sua frota, que roda 4 milhões de quilômetros para transportar 110 mil toneladas mensais.

Após experimentar dois caminhões FH12 em 2001, a empresa decidiu continuar investindo na marca com a aquisição de mais cinco unidades em 2002. "Os motoristas estão gostando muito", afirma o diretor Manoel Dias, para quem "hoje o Volvo é o melhor, pois não dá problema na estrada e é o mais econômico". Ele destaca também o software Trip Manager, que "oferece um controle muito bom da frota e é bem mais eficiente que os outros", acrescentando que um item extremamente importante para seu tipo de operação é o freio motor VEB. "Trafegamos muito na região serrana de Ipatinga, que exige muito dos caminhões, pois eles precisam de potência e resistência para subir e segurança para descer. E lá estão sempre subindo ou descendo. E o Volvo tem a potência ideal para as subidas e, com o freio motor VEB, desce com segurança, economizando lonas de freios", comenta Manoel Dias.

Unanimidade

"O ano de 2002 representará um grande marco para a Volvo do

Brasil não só pela expressiva posição conquistada como também pelo nível de interatividade e participação que conseguimos ter com clientes de diferentes tamanhos e segmentos, mostrando assim que hoje a marca Volvo consegue não só atender plenamente os anseios dos grandes transportadores, mas principalmente satisfazer todos os clientes que buscam maior produtividade e melhores resultados", avalia Cesar Neves, Gerente de Grandes Frotas da Volvo do Brasil.

"Para a Volvo, mais importante do que liderar o mercado é saber que estamos atingindo o objetivo de oferecer as melhores soluções no Conceito Total de Negócios, ou seja, mais do que o melhor caminhão, queremos dar todo o suporte para que os transportadores tenham competitividade e lucratividade, estendendo a seus clientes esse diferencial de qualidade integrada que lhes oferecemos", explica Carlos Pacheco, da Volvo do Brasil. E, a julgar pelos depoimentos dos clientes ouvidos por Eu Rodo, há uma verdadeira unanimidade nacional quanto ao grande diferencial que representam as soluções oferecidas pela Volvo ao mercado de transporte de cargas.

Júlio Simões compra mais 15

A Júlio Simões Transportes e Serviços, uma das maiores transportadoras do país, com frota de mais de 800 caminhões, comprou no primeiro semestre deste ano 100 novos caminhões Volvo: 45 FM12 340 4x2, 15 FH12 380 versão 6x2 e 40 NH12 380 6x4. "Fizemos avaliações com três marcas e a Volvo foi a que apresentou a melhor opção de custo benefício nas negociações", afirma o empresário Júlio Simões, que, satisfeito com o desempenho dos novos veículos, adquiriu mais 15 unidades da marca no segundo semestre. Hoje a frota de caminhões Volvo da Júlio Simões já supera as 150 unidades.



Direto da fábrica



Entrega técnica na fábrica estreita relacionamento com clientes e oferece treinamento aos motoristas, gerando melhor rendimento dos veículos

Criado em janeiro de 2001, o Centro de Entrega Técnica Volvo já se consolidou como um importante elo entre o cliente e a marca. Em um ano e sete meses de atividade, já foram entregues pelo sistema 1.800 caminhões – cerca de 30% do total comercializado no período. A entrega técnica é oferecida a motoristas e donos de empresas que compram o caminhão na concessionária, mas retiram o veículo na fábrica da montadora, em Curitiba (PR).

“É uma alternativa de qualidade, com tendência de crescimento no volume de entregas”, afirma Ivan Martiniano, coordenador do Centro de Entrega da Volvo do Brasil. As razões desse otimismo devem-se não só às reações positivas dos clientes que optaram pelo sistema, mas também aos benefícios que eles têm. Além de estreitar o relacionamento com a marca, motoristas e proprietários recebem treinamento de direção econômica e noções de direção segura do Programa Volvo de Segurança no Trânsito.

“São cerca de seis horas de informação e instrução. O visitante acompanha as etapas de produção e aprende a melhorar o desempenho do veículo”, diz Ivan. O roteiro da



entrega técnica inclui sessões de vídeo e teste-drive, que unem teoria e prática. O motorista autônomo **Kélon Antônio Ascêndio**, de Piraquitinga (SP), ficou impressionado ao optar pela entrega técnica para retirar seu primeiro Volvo. “É realmente

uma coisa de primeiro mundo. Não tinha noção da potência que é essa empresa e nem da força dos caminhões Volvo.”

O treinamento, iniciado na fábrica, é concluído no concessionário da região onde o cliente está sediado, ao fazer a primeira revisão de garantia. Outro ponto positivo é o fato de o Centro de Entrega atender cli-

entes de todos os portes – pequenos, médios e grandes frotistas. Nos dois primeiros casos, é o próprio dono – ou ele, acompanhado do motorista – quem retira o veículo novo. Já os grandes frotistas preferem, na maior parte dos casos, enviar seus motoristas, para que conheçam a fábrica e recebam o treinamento.

A distribuição geográfica dos clientes também é diversificada, com empresas praticamente de todos os Estados. Até agora, Mato Grosso foi o que enviou maior número de grandes clientes, como as empresas Carolina, Guarany, Itamarati e Orca-pol. A retirada no Centro de Entrega pode ser programada no momento da compra, quando o concessionário se encarrega de agendar a data da visita a Curitiba. ♦

Como funciona

O Centro de Entrega é uma estrutura completa montada na Volvo do Brasil especialmente para receber os clientes que querem retirar seu caminhão na fábrica. Nele, o cliente ou seu motorista encontra informações completas sobre todos os serviços oferecidos pela Volvo, além dos últimos lançamentos, e participa da seguinte programação:

- Visita à fábrica
- Profissionais treinados que vão fazer a entrega técnica explicam todos os itens do caminhão e fornecem informações de como aumentar a rentabilidade e a disponibilidade do seu veículo
- Test-drive na pista de testes da Volvo
- Fita de vídeo com todas as explicações técnicas sobre o produto
- Treinamento de direção segura
- Brindes exclusivos Volvo

Caravana da capacitação

Escola Volante leva atualização de conhecimentos a clientes e concessionários

Para formar e atualizar as equipes de mecânicos, eletricitas, mecatrônicos e chefes de oficinas das empresas de frotistas da marca, a Volvo mantém um programa de treinamento itinerante e constante por todo o Brasil. É mais uma forma, aliada aos centros de treinamento existentes na rede de concessionárias, de fazer um verdadeiro repasse de tecnologia, promovendo capacitação, que permite manter as equipes sempre prontas para acompanhar a dinâmica evolução dos produtos da marca.

Este trabalho é feito pela Escola Volante de Treinamento de Marketing da Volvo do Brasil, que montou um minicentro de treinamento em um caminhão furgão, que passa o ano rodando pelo país em uma verdadeira caravana para atender às ne-

cessidades dos clientes da rede de concessionárias.

A Escola Volante tem como política atender à demanda de treinamento de produtos Volvo (caminhões e ônibus) nas regiões distantes dos centros de treinamento da Volvo e sua rede de concessionárias. O público-alvo são funcionários de manutenção de veículos das empresas frotistas.

O conteúdo dos cursos é programado pela Volvo, que também coordena os eventos, fornece material didático, componentes e ferramentas especiais, como equipamentos de última geração para diagnóstico eletrônico dos veículos mais modernos lançados pela marca. Como garantia do nível de qualidade dos cursos oferecidos, a Volvo emite certificados de participação aos treinandos. ◆

Mais de 25 mil km rodados em 2002

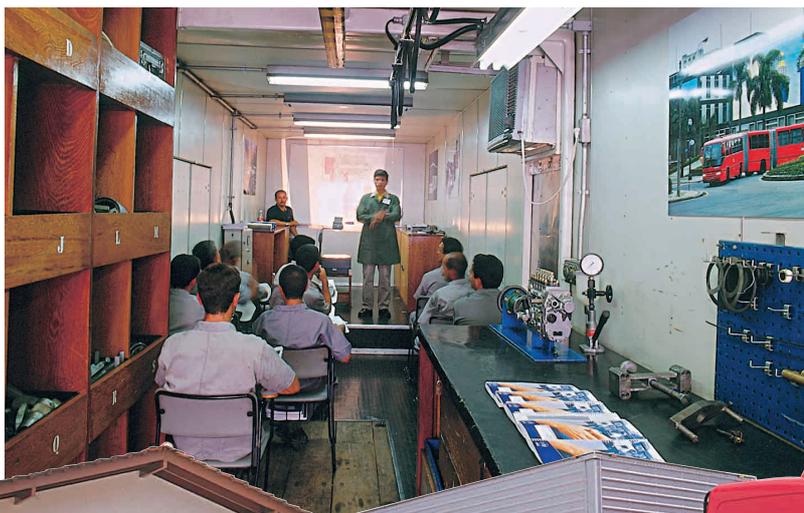
Ao solicitar a visita da Escola Volante em sua região, o concessionário incumbe-se de uma série de tarefas, como selecionar e convidar os participantes – que podem ser funcionários de clientes e também de casas da própria rede –, fazer a inscrição deles e fornecer uma infra-estrutura básica de alimentação (almoço, café e lanches nos intervalos).

Os períodos em que a Escola Volante fica à disposição de cada concessionário variam de acordo com as necessidades de seus clientes, podendo ser de duas a quatro semanas. Durante todo o ano, o furgão-escola só não funciona em cinco “feriados”. No período entre o final de um ano e início do próximo, ele passa por uma rigorosa revisão e reciclagem na própria Volvo do Brasil, para se municiar do material que oferecerá durante o ano pelo país afora.

Em 2002, o caminhão da Escola Volante percorreu mais de 25 mil quilômetros, passando por 10 estados brasileiros e fazendo paradas em 68 locais, entre clientes e concessionários, onde treinou mais de 280 pessoas, entre mecânicos, eletricitas e chefes de oficinas de frotistas e da Rede Volvo. Ao todo, foram ministradas cerca de 1120 horas de treinamento, durante o ano.

Escola Volante: treinamento “a domicílio” para concessionários e clientes

Silvio Aurichio



Tempo para desfrutar a vida

O empresário Hugo Nobre Cabral, de Natal (RN), passa pelo menos seis meses por ano viajando do Nordeste brasileiro ao Sul do continente.

Há dez anos, após ter construído um pequeno “império” formado por uma rede de sete postos de combustíveis no Rio Grande do Norte, o empresário Hugo Nobre Cabral, estressado pela dedicação excessiva aos negócios, teve que ser submetido a uma cirurgia cardíaca para colocação de uma ponte de safena. Nasceu de novo. E decidiu seguir à risca a recomendação médica de procurar “curtir” mais a vida, deixando de lado os negócios para desfrutar o resultado do esforço de seu trabalho.

Para cumprir a “receita” indicada pelos médicos, optou por viajar, com sua esposa e filhos, conhecendo o Brasil e países da América do Sul. Foi assim que há dez anos adquiriu seu primeiro motor home e ganhou as estradas de nosso imenso país. Com a experiência adquirida, foi aprimorando sua “casa sobre rodas”. Hoje possui um bellissimo motor home montado sobre chassi de um B7R adquirido em 2000.

Primeiro B7R Motor Home

O veículo tem todo conforto de uma casa, com ampla sala de estar, quarto com cama de casal, banheiro, TV, videocassete, ar-condicionado e amplos bagageiros para trazer lembranças dos lugares por onde passa.

“Foi o primeiro motor home montado sobre um B7R”, conta Hugo. “O B7R é um carro muito bom, em todos os sentidos econômico, confortável, seguro, e gostoso de dirigir”.

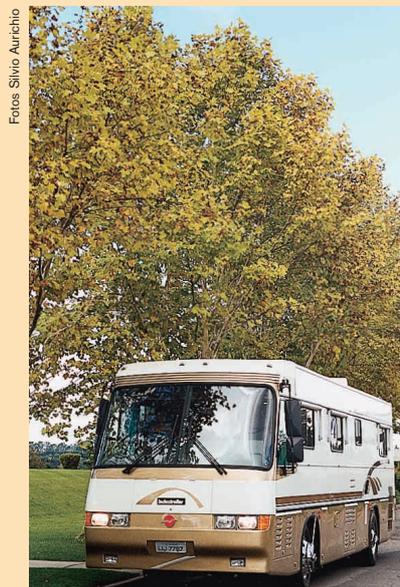
Ele e sua esposa, Léa, geralmente acompanhados do filho Francinildo, de 22 anos, costumam sair de Natal no dia 26 de dezembro rumo ao Sul até chegar ao Uruguai. Preferem pegar a estrada cedinho, às 5 horas da manhã, e rodam até 14h30 ou 15 horas, percorrendo entre 700 e 800 quilômetros para chegar ao próximo ponto de parada – na maioria das vezes um posto de combustíveis, cujos proprietários geralmente conhece –, onde permanece até decidir “zarpar” novamente para outra localidade. “No Sul, usamos bastante os campings como local de parada, que funcionam como ponto de encontro de vários amigos que também possuem motor homes e, muitos deles, também são safenados”.

Clube dos safenados

Enquanto Hugo, Léa e Francinildo viajam, as filhas Andréa Lúcia e Patrícia Grayce, juntamente com o supervisor Leonardo de Oliveira Silveira, cuidam dos negócios no Rio Grande do Norte. Às vezes elas se revezam para viajar com os pais, na jornada que começa em 26 de dezembro rumo ao Sul, retornando à capital potiguar em junho ou julho. No resto do ano, eles fazem viagens mais curtas pela região. Em novembro, por exemplo, a reportagem de Eu Rodo os encontrou em Recife, na sombra, “tomando uma água de coco com outro amigo safenado. Temos um verdadeiro clube de safenados rodando pelo país”, brinca o bem-humorado empresário.

É fácil perceber o gosto de Hugo pela vida a bordo de seu motor home: “mesmo quando estou em casa, quase sempre prefiro dormir nele”, confessa. E a paixão pelo B7R parece ser igual. Nas viagens, faz questão de pilotar o veículo: “O Francinildo sabe, até dirige bem, mas prefiro eu mesmo dirigir, enquanto ele me faz companhia”. Disposto a partir para uma nova versão de encarroçamento, mais aprimorada, não teve dúvidas: encomendou um B7R 260 novo, que está sendo encarroçado para temporada 2003. ♦

Hugo e sua família no confortável motor home montado sobre chassi Volvo B7R: curtindo a vida



Fotos Silvio Aurichio





Casa de luxo com garagem

Montado sobre chassi B10M, o motor home de Enio Wermuth é sua “casa sobre rodas” com o qual leva a família para conhecer o Brasil e outros países.

A paixão por corridas da Fórmula Truck, que permitiu o convívio com tantos outros apaixonados pelo desfrute do conforto de uma casa sobre rodas, levou o empresário gaúcho Enio Wermuth a sonhar com a casa ideal para o seu motor home. A partir de um chassi B10M Trucado Volvo, com terceiro eixo e câmbio automático rodoviário, Wermuth construiu a casa com dois quartos, sendo “uma ampla suíte”, que dispõe de banheira com hidromassagem, sala, cozinha e até garagem basculante para o transporte de um carro de passeio de pequeno a médio porte.

Com garagem

“Creio que esse é um dos raros (motor home) do Brasil que funciona assim (com garagem interna)”, imagina o empresário. Wermuth conta que o sonho foi acalentado pelo consórcio Volvo. “Como já tinha um motor home desde 1987, com chassi de outra marca, sempre andava com um carro puxado. Quando vi o chassi da Volvo, que possui o maior bagageiro em ônibus, pensei: vou pôr um carro aí dentro com o auxílio da engenharia.”

Dono de uma loja de aluguel de veículos em Santa Cruz do Sul

Enio Wermuth leva um carro na “garagem” de seu motor home B10M de 13,20 metros

Fotos: Ito Cornelien



(RS), Wermuth comprou o chassi Volvo em 1998. Em abril de 2001, ele e a família começaram a desfrutar do conforto da casa idealizada nas viagens que fizeram desde então. A viagem mais marcante para ele, a mulher, o filho, a nora e um neto de quatro anos foi o roteiro Uruguai, Argentina e Chile, quando cruzaram a Cordilheira dos Andes.

Cada dia melhor

“Já rodamos uns 40 mil quilômetros sem nenhum problema. A cada dia fica melhor, porque estou mais acostumado com o veículo”, diz, satisfeito. Pela estrutura do veículo – 13,20 metros de comprimento e capacidade para abrigar até 10

pessoas –, o empresário avalia que a viagem com cinco pessoas a bordo é a que proporciona mais conforto a todos.

Auto-suficiente, a casa sobre rodas construída por Wermuth dispõe de gerador de energia para abastecer os equipamentos domésticos com água quente e fria, caixa-d’água de mil litros, secadora e lavadora de roupas, além de TV e lavabo. Aos 53 anos, o comerciante disse que seu maior sonho é ter saúde para poder aproveitar a nova residência em viagens pelo país e pelo exterior. Uma vez por mês, o hobby da família Wermuth é compartilhado com outros proprietários de motor home, quando se reúnem entre 80 a 90 veículos semelhantes.

Como profundo conhecedor de veículos do gênero, o empresário não titubeia para explicar por que optou pelo chassi Volvo: “Foi pelo conforto durante a viagem proporcionado pelo terceiro eixo, por ter o maior bagageiro da categoria para poder transportar um veículo de passeio e pela suspensão a ar”, enumera Wermuth. ♦



Cascavel tem novo sistema de Transporte

Articulados Volvo “mudam a cara” da cidade, com sistema de transporte que prioriza o conforto aos passageiros e resulta em melhorias no trânsito da cidade.

A cidade de Cascavel, no Oeste paranaense, com 250 mil habitantes, decidiu criar um sistema de transporte de passageiros mais confortável e eficiente, ao nível de sua importância como pólo econômico da região. E, não por acaso, optou pelos modernos ônibus articulados Volvo, os mais vendidos para cidades de médio e grande porte de toda a América do Sul.

A idéia fazia parte dos planos do prefeito Edgar Bueno, como um de seus projetos de governo. Para viabilizá-la, a prefeitura fez uma licitação que elegeu uma empresa privada encarregada de planejar e implementar o sistema, juntamente com a CCTT – Companhia Cascavelense de Transporte e Tráfego e as empresas locais de transporte de passageiros.

Estudos e testes

“Levantamos todos os dados e desenvolvemos o sistema em função de um eixo que apresenta grande demanda, colocando os articulados em substituição aos ônibus comuns na ligação entre os terminais”, explica o presidente da CCTT, Sérgio Donadussi. O corredor principal é operado também por ônibus convencionais, que continuam circulando, porém em menor número após a introdução dos articulados.



Ele explica que “a escolha dos articulados Volvo não ocorreu por acaso”. Antes de decidir quais veículos seriam introduzidos, a cidade testou um articulado de outra marca, vindo da cidade de Maringá, no Norte do estado, e um Volvo da cidade de Curitiba. Durante os testes, os veículos foram avaliados por técnicos e até pelo próprio prefeito, que fez questão de experimentar cada um dos veículos, como um exigente “passageiro”.

“A escolha recaiu sobre o Volvo

por vários motivos: a caixa automática, que proporciona maior conforto aos passageiros, a potência adequada para instalação de ar-condicionado – uma exigência do projeto, tendo em vista que o verão cada vez mais prolongado é muito forte na região de Cascavel – e também por ser o único ônibus do mercado que vem original de fábrica, e não adaptado como os outros. E temos certeza de que a longo prazo será um ônibus com mais durabilidade e qualidade de transpor-



te de passageiros”, resume Sérgio Donadussi.

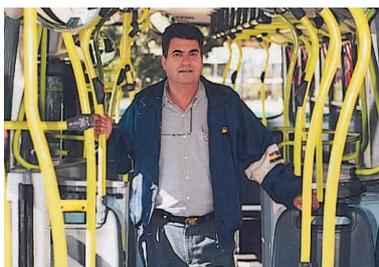
Eixos troncais

O Sistema introduzido consiste de três linhas troncais: a Leste-Oeste, a Sul-Leste e a Sul-Oeste, com distâncias variando de 11 a 12,5 quilômetros. A primeira opera com cinco articulados e quatro convencionais, a Sul-Oeste segunda com um articulado e sete ônibus convencionais e a terceira com um articulado e três convencionais. “A chegada dos novos ônibus deixou a cidade com outra cara, e toda a população reconhece que estamos no caminho certo”, afirma o presidente da CCTT.

Cascavel é uma cidade projetada, de topografia plana, com largas avenidas que lhes dão condições ideais para o desenvolvimento do sistema de transporte que deverá continuar a se desenvolver, segundo a CCTT. As empresas que adquiriram as primeiras sete unidades de articulados Volvo foram a Capital do Oeste e a Pioneira, ambas com tradição no transporte de passageiros em Cascavel.

O primeiro, dos três articulados adquiridos pela Capital do Oeste, já em operação, está transportando cerca de 1.170 passageiros ao dia, segundo Cleide Zem Zancanaro, diretora e filha do empresário João Zem, que fundou empresa há 18

“A chegada dos novos ônibus deixou a cidade com outra cara, e toda a população reconhece que estamos no caminho certo”



Celson Luiz, da Pioneira

anos. Ela se declara apaixonada pela atividade de transporte e diz que “para a empresa crescer, ela tem que participar da comunidade e atender às suas expectativas”.

“Nosso usuário sente de perto que estamos caminhando para o fu-



João Zem e Cleide Zem Zancanaro

turo”, afirma Celson Luiz, sócio-gerente da empresa Pioneira, que adquiriu outros quatro articulados Volvo. “Pode-se notar a diferença na melhoria do trânsito da cidade devido à redução do número de ônibus em circulação”, completa o empresário. ♦



Ao implantar seu novo sistema de transporte, Cascavel optou pelos articulados Volvo, com motor entre-eixos e maior capacidade.



Curitiba ganha mais 40 articulados

Durante 2002, a cidade de Curitiba continuou investindo em maior capacidade de transporte de passageiros, através da compra de 40 novos ônibus articulados Volvo. O grupo formado pelas empresas Campo Largo, Antonina e Tamandaré adquiriu 25 unidades, a empresa Leblon adquiriu 10 e a Cristo Rei comprou outras cinco.

Assim como acontece em Cascavel, a introdução dos articulados visa reduzir o número de ônibus em circulação e aumentar a capacidade de transporte. Os 25 ônibus das empresas Campo Largo/Antonina/Tamandaré, por exemplo, trafegam em vias normais, fazendo a ligação entre o centro de Curitiba e cidades da Região Metropolitana e também o chamado transporte “interbairros” na capital paranaense. “O ponto forte dos articulados Volvo é o melhor aproveitamento de toda sua plataforma, devido ao motor localizado entre os dois primeiros eixos. Além disso, apresenta menor nível de ruído para os passageiros e possui boa velocidade operacional”, afirma o diretor superintendente das empresas, **Rodrigo Corleto**.



O sucesso de um espírito empreendedor

Com uma história de pioneirismo e inovações, a Cobra Náutica lidera o mercado de embarcações de lazer e intensifica sua parceria com a Volvo Penta.

Nascida nos anos 70 como resultado do espírito empreendedor de seu fundador, Américo Santarelli, a Cobra Náutica é hoje um dos maiores estaleiros brasileiros com produtos de qualidade reconhecida também no exterior, onde estão presentes em países da América do Sul, África, Europa e também nos Estados Unidos e Canadá. Desde o início de suas atividades, faz questão de desenvolver e produzir embarcações genuinamente nacionais, valorizando a engenharia e o design brasileiros e mantendo-se atenta às necessidades específicas dos clientes de um país tropical.

Da pioneira Marbela 22', que marcou época no início de suas atividades (ver box), à arrojada Express 40', que acaba de ser lançada, a Cobra Náutica tem uma empolgante trajetória de sucesso no mercado náutico brasileiro. Seu fundador recusou-se a acreditar que modelos de sucesso no exterior poderiam ser simplesmente copiados, entendendo que não corresponderiam às expectativas do mercado brasileiro.

Lançamento

E a Cobra Express 40' é a expressão máxima dessa premissa, criada, ao que tudo indica, para ser a top de linha da empresa para o mercado de lazer nos próximos anos. Trata-se de um projeto desenvolvido pelo engenheiro naval Humberto Loureiro com design de Guto Índio da Costa, tendo como princi-

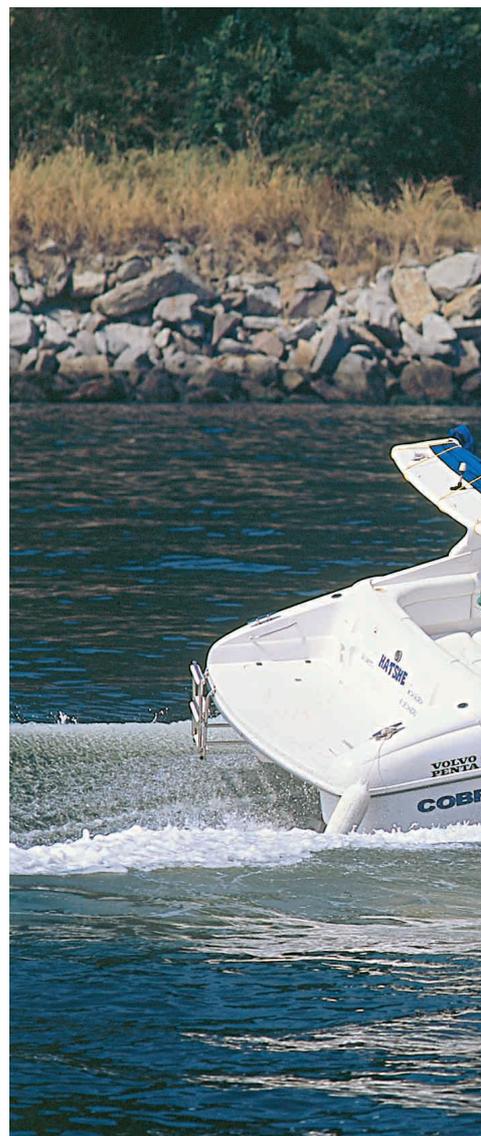


Mônica Santarelli, diretora da Cobra: motores Volvo Penta em 90% dos barcos de 27 a 30 pés

pais características suas linhas esportivas arrojadadas, boca larga e uma grande praça – “um verdadeiro salão de festas”, como define a diretora Mônica Santarelli, para quem este é um diferencial importante para os clientes brasileiros.

A nova embarcação é oferecida ao mercado em três opções: a Express, com teto retrátil e vidros laterais que podem ser baixados (como nos automóveis); a Fly, com duplo comando, acima, fechado; e a Open Cruise, aberta e com targa. E um bôldo como este não poderia deixar de contar com propulsores igualmente arrojadados, o que levou a Cobra a optar por dois motores Volvo Penta de 370 hp cada, ou seja, potência total de 740 hp de pura adrenalina. Com cinco unidades já enco-

mendadas, a Cobra Express parece ter nascido fadada ao sucesso, considerando que a previsão da empresa é produzir não mais que seis unidades anuais desse modelo.



Vencedora

Como se pode notar, não é sem razão que a Cobra participou de todos os campeonatos de motonáutica offshore realizados no Brasil sem deixar de subir ao pódio uma única vez e tendo sido campeã brasileira em diversas dessas competições. Mais uma prova de que Américo Santarelli estava certo ao apostar na tecnologia e criatividade brasileiras.

Atualmente a linha de embarcações de lazer da empresa é formada por barcos de 16 a 40 pés, composta pelos seguintes modelos: Bimini 16', Speedy 19', Java 21', Cayman 23' Open, Cayman 23' Cuddy, Link 27', Infinity 30' e Express 40'. Já os barcos de serviço são três: o Cobra Patrol 28', Cobra Pilot 32' e Cobra Pilot 40'. Estes últimos destinam-se a serviços portuários, praticagens, serviços de salvamentos marítimos e patrulhamentos costeiros da Marinha do Brasil.

Boa parceira

Líder do mercado brasileiro no segmento de 27 a 30 pés, a Cobra vem intensificando sua parceria com a Volvo Penta Brasil, sendo que hoje, neste segmento, a utilização de motores Volvo Penta é da ordem de 90%, segundo Mônica Santarelli. Preferência dos clientes ou opção do estaleiro? Ambos, segundo a diretora: "A Volvo é uma excelente marca, possui excelentes máquinas e a Cobra procura oferecer todas as marcas de melhor qualidade a seus clientes", equação que explica a alta participação da Volvo Penta em suas embarcações. A diretora da Cobra destaca, entre as qualidades da Volvo, que "a rabeta é muito boa e o hélice duoprop é o melhor do mundo". ♦



Paixão e sucesso

Ao desembarcar no Brasil, em 1949, o ítalo-americano Américo Santarelli (nascido em Nova Iorque e criado na Itália) apaixonou-se pelas belezas e oportunidades que nosso país oferecia, decidindo fixar raízes por aqui. Na década seguinte, fez seus primeiros mergulhos de observação junto ao porto de Angra dos Reis. Naquela cidade, da qual jamais se separaria, iniciou a carreira esportiva, que lhe rendeu três títulos mundiais de mergulho livre e vários títulos nacionais e internacionais de mergulho e caça submarina.

A carência de produtos esportivos de mergulho o levou a criar a Cobra Sub, que, de pioneira brasileira, logo transformou-se em líder de mercado em toda a América Latina em acessórios e equipamentos de mergulho. Apaixonado pelo mar, escreveu o livro Super Sub, nos anos 70, que se tornou best seller entre os praticantes de esportes submarinos e profissionais do setor. Para deleite de seus apreciadores, a obra, revisada, atualizada e com muito mais detalhes, ganhará uma nova versão, virtual, no final deste ano.

Após consolidada a Cobra Sub, Américo Santarelli partiu para uma nova e ousada empreitada ao criar a Cobra Náutica, que rapidamente se transformou em um dos maiores estaleiros do país. A Marbela 22', um barco de esporte e lazer confortável, ágil e prático, foi um dos primeiros lançamentos que, modificando os conceitos da época, tornou-se um marco na história náutica do país: era a primeira embarcação, desse porte, de proa fechada com cabine para pernoite e console externo – com todo conforto de uma pequena casa aliado a um bom desempenho. Sucesso absoluto de vendas, a Marbela tornou-se o barco mais vendido do Brasil, recorde até hoje não superado, e foi uma das responsáveis pela invejável condição que a empresa desfruta, hoje, de ser uma das líderes do mercado nacional de embarcações de lazer.

Hoje a Cobra Náutica é o estaleiro com a maior quantidade de barcos registrados em águas brasileiras. O grupo Cobra produz, além dos equipamentos de mergulho que deram origem à empresa, roupas e acessórios náuticos. E a paixão de seu fundador tende a se projetar para o futuro, através de ações de responsabilidade social da empresa, que investe no segmento que lhe deu origem patrocinando atletas brasileiros dedicados ao mergulho.

Uma história de pioneirismo e competência

Investindo em capacitação de pessoal e novas tecnologias, a Comercial Santa Rita, de Cuiabá (MT), traçou uma exemplar trajetória de sucesso no Centro-Oeste brasileiro.

Ao se instalar no município de Vera, no Mato Grosso, com o Posto Tupã, em 1972, o pioneiro José Haroldo Ribeiro Filho talvez não imaginasse que seu empreendimento se transformaria em uma das maiores empresas de comercialização e distribuição de combustíveis e derivados de petróleo do país. Ao comemorar 30 anos, neste novembro de 2002, sua empresa, hoje denominada Comercial Santa Rita, com matriz em Cuiabá (MT), é a principal responsável pela comercialização e distribuição dos produtos Petrobrás na região Centro-Oeste do país, atuando também no Norte e Nordeste, e movimentando mais de uma dezena de milhões de litros de combustíveis e derivados de petróleo por mês.

A Comercial Santa Rita opera com rede própria de postos em Cuiabá, Várzea Grande e no estado de Tocantins, além de outras bases de vendas de aviação (postos em aeroportos) em toda a região. Através de TRR - transportador revendedor retalhista - fornece combustíveis para clientes como grandes empresas e fazendas da região que possuem unidades internas de abastecimento, sendo que a Transportadora Santa Rita é a transportadora oficial para postos Petrobrás de terceiros em sua área de atuação.

Tecnologia pessoal

Com 700 funcionários e frota de 40 caminhões pesados, 34 dos quais Volvo, a Santa Rita investe fortemente em tecnologia e

também em capacitação de pessoal. Além de treinamentos internos a cada dois meses, seus funcionários recebem um treinamento mensal junto à Petrobrás.

Os primeiros caminhões Volvo adquiridos pela Santa Rita foram os NL EDC, em 1996 e 1999. Satisfeita com o desempenho dos veículos, a empresa continuou investindo na marca, sendo hoje um dos grandes frotistas da marca no país. Sua frota atual é de 32 FH12 e dois NL EDC. A idade média da frota é baixa: sua última aquisição, de 32 FH12, foi no final de 2001. Esses veículos foram especificados nas versões 4x2 e 6x2, sendo os últimos utilizados para aplicações do tipo bi-trem.

Fotos: Lúcio Ramos de Moura



Na configuração 4x2 com carreta de três eixos, os FH12 transportam 32 mil litros de combustível por viagem, enquanto na configuração 6x2 com carretas bi-trem levam 44 mil litros por viagem. “Comercializar e transportar combustíveis é uma atividade que exige extremo zelo pela qualidade, a todo momento, em todas as etapas do processo. Por isso, é importante contar com veículos confiáveis, com níveis elevados de segurança e qualidade”, explica a gerente administrativa da Comercial Santa Rita, Maria Augusta Ribeiro, acrescentando: “os caminhões Volvo têm uma manutenção rápida e sem complicações, o que nos dá maior disponibilidade, e são veículos com uma tecnologia super-avançada”.

Para que estes veículos apresentassem o melhor rendimento possível, a Comercial Santa Rita e a Trêscinco Veículos Pesados, concessionário Volvo na região, desenvolveram o “Programa Motorista Padrão Santa Rita”, que além de fornecer todas as informações tecnológicas dos veículos Volvo, também vem se mostrando um programa motivacional e de valorização da profissão de motorista.

Disponibilidade e economia

Cada um de seus caminhões Volvo rodou, em outubro deste ano, a média de 16.500 quilômetros mensais, “mas temos casos de caminhões FH12 que rodaram 21.500 quilômetros por mês”, relata o gerente de transportes Liberato Luiz Martini.

A alta quilometragem se justifica: os veículos apanham o combustível em Paulínia e Santos (SP), Goiânia (GO) e Alto Taquari (MT), para distribuí-los nos estados de Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Goiás, Tocantins, Bahia, Pará, Alagoas e Rondônia, onde tem filiais. “Além de disponibilidade e segurança, nossa operação requer veículos econômicos, tanto em manutenção como em consumo de combustíveis, para podermos manter um bom nível de competitividade”, observa o gerente comercial Nelson Soares.

Além de manter toda a frota sob permanente rastreamento via satélite, a Santa Rita utiliza o Trip Manager, software exclusivo da Volvo que permite baixar os dados de cada viagem, registrados pelo computador de bordo do veículo, para os PC's da empresa. “Com a planilha obtida pelo Trip Manager, analisamos cada viagem e imediatamente nos reunimos com o motorista pois, como sabemos, sempre é possível melhorar um pouco mais a interação entre ele e o caminhão para obter um rendimento cada vez melhor”, afirma Liberato.

Do “Posto Tupã”, fundado por José Haroldo Ribeiro Filho em 1972, a Comercial Santa Rita é um exemplo de empresa que evoluiu e se profissionalizou, nas últimas três décadas, através de investimentos constantes em gestão de pessoal e modernização tecnológica, sendo hoje motivo de orgulho para os mato-grossenses. ◆



Primeiro BR Aviation Center

O primeiro BR Aviation Center do país - um novo sistema de franquias da Petrobrás para oferecer serviços à aviação executiva - foi inaugurado pela Comercial Santa Rita no aeroporto de Várzea Grande. Trata-se de um hangar para aviões de empresas e proprietários de fazendas que se deslocam pela região e podem hangarar seus aviões nestas instalações, que possuem recursos como salas para repouso de pilotos, loja de conveniências, salas VIPs, e outros serviços e produtos voltados para aviação executiva. Pelo rigor com a qualidade exigida na comercialização de produtos para a aviação, o transporte destes produtos é realizado por frota própria e dedicada, ou seja, os veículos transportam exclusivamente um único tipo de produto. Para este transporte a Santa Rita utiliza os FH 12 4x2.



Peças Genuínas: qualidade, promoções e sorteio de casas

Com novidades, o programa Voltando para Casa atrai às concessionárias donos de veículos já fora da garantia.



O programa Voltando para Casa tem novidades para atrair os donos de caminhões já fora de garantia e vencer a concorrência de mecânicas paralelas. A empresa reduziu preços de mais de 4 mil componentes e ainda ofereceu, em 2002, o sorteio de duas casas – uma para o dono do caminhão e outra para o motorista. A meta é trazer para as concessionárias Volvo os cerca de 50 mil proprietários de veículos da marca com mais de três anos em circulação no país, conforme estimativa da montadora.

“Estamos oferecendo peças de veículos antigos com um preço proporcional ao seu valor. Assim, o cliente que retorna à concessionária, além de pagar um preço justo, contará com mão-de-obra especializada, não comprometendo a qualidade e disponibilidade de um veículo Volvo”, explica o gerente de Marketing de Pós-Venda da Volvo, Marlon Maues.

Este é o mais abrangente projeto na área já lançado pela empresa no país. O programa vem para complementar o bom desempenho da montadora em 2002.

Acompanhe a seguir as principais vantagens do programa Voltando para Casa:

Promoção de itens

A maioria dos preços já reduzidos é para a linha de caminhões Volvo, modelo NL e ônibus B58 e B10 M. De acordo com levantamento da demanda por região, realizada nos últimos meses pelos executivos da área, foi possível aumentar o giro de componentes de maior procura, com a redução dos preços das peças variando entre 40% e 80%. O programa, não tem data para terminar, pois visa realmente a volta para casa e não apenas uma visita. Assim, promoções e pacotes serão continuamente lançados cobertos pelo programa, visando toda a linha de produtos Volvo em circulação na América do Sul.

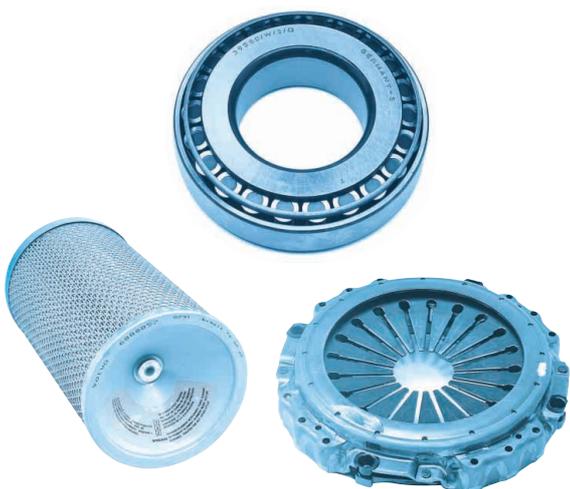


Voltando para Casa – a Casa é Sua

Nesta promoção, em 2002 concorreram ao sorteio de duas casas os clientes que investiram acima de R\$350,00 na compra de peças genuínas, fluidos, lubrificantes ou anuidades do VAS. O cliente/motorista ainda concorreu a prêmios instantâneos (bonés, camisetas e chaveiros) durante o sorteio mensal do VAS Master e a duas casas ao final da promoção. “Nosso objetivo é premiar aqueles que se tornaram fiéis”, diz Maues.

Peça pelo Número 1 também vale cupom

Para incentivar o cliente/motorista a não perder as ofertas, a Volvo também ofereceu cupons para quem adquiriu o pacote de lubrificação Peça pelo Número 1 – apesar de o preço do serviço ser inferior aos R\$ 350,00 necessários para a participação nesta promoção do programa Voltando para Casa.



Rede de vantagens

As vantagens de se freqüentar as concessionárias Volvo vão muito além do atendimento, feito por uma equipe de mecânicos altamente qualificada e treinada. Entre os serviços oferecidos que o cliente/motorista encontra em todas as concessionárias do Brasil estão:

- **Equipe de mecatrônicos:** atendimento por profissionais que entendem da mecânica e da eletrônica dos caminhões Volvo. É essa equipe altamente qualificada que faz a verificação dos defeitos do caminhão Volvo identificados por meio do sistema de diagnóstico computadorizado.
- **Salas de espera** para o motorista.
- **Dormitórios** para o motorista passar a noite ou descansar enquanto o veículo está em conserto. Caso a concessionária não possua alojamento apropriado, a empresa acomoda os clientes em hotéis da região.
- **Box rápido** para serviços, como trocas de óleo, com duração de até uma hora.
- **Checkup** gratuito para caminhões fora de garantia (Programa Rode Mais).
- **Peças 24 horas:** se o cliente chegar a uma concessionária e não encontrar a peça desejada, ele terá a garantia de que, em 24 horas, o componente estará na concessionária.
- **Inclusão de balanceamento e geometria** no pacote de serviços.
- **Suporte à gestão de frotas:** profissionais especializados estão aptos a fazer o gerenciamento da frota dos clientes, se estes desejarem, para o aumento do rendimento e da eficiência dos caminhões.
- **Venda e instalação** de acessórios originais Volvo.
- **Treinamento para motoristas:** cada concessionário possui um instrutor e material para oferecer um amplo programa de treinamento aos motoristas sobre direção defensiva e econômica.
- **Unidades à Base de Troca:** se o motor de um veículo Volvo está velho ou desgastado, o cliente pode entregá-lo à concessionária e receber o equipamento equivalente remanufaturado, pagando somente a diferença.

2002: recorde de promoções

No ano em que comemorou seu 25º aniversário de Brasil, a Volvo fez o maior número de promoções de sua história. “Não foi apenas o maior número de promoções, mas também foram as maiores promoções de nossa história”, observa Mario Laffitte, gerente de Comunicação de Marketing para a América Latina. Além do programa Voltando para Casa, com diversas promoções, que incluíram redução de preços de peças e o prêmio maior de uma casa, por sorteio, houve também a Promoção 25 anos, que distribuiu 50 prêmios, sendo o maior deles um caminhão NH12 Top Class. “Além de comemorar os 25 da Volvo no Brasil, as promoções marcam uma nova etapa no relacionamento da fábrica e sua rede com os clientes, com foco ainda mais forte no negócio do frotista, visando oferecer soluções de transporte que assegurem a sua lucratividade e aumentem sua competitividade junto aos embarcadores”, resume Laffitte.

L120D mostra versatilidade na logística da Vale do Rio Doce

Além de carregar vagões com o minério de ferro e o carvão descarregados no Terminal de Praia Mole, as L120D da Companhia Vale do Rio Doce também tracionam pequenas composições ferroviárias na área industrial de Tubarão e, nos porões dos navios, auxiliam os guindastes nas operações de descarga.

Também responsável pelo excelente desempenho do parque siderúrgico instalado ao longo da Estrada de Ferro Vitória a Minas, devido à sua elevada produtividade na descarga de carvão e coque, o Terminal de Praia Mole integra o complexo portuário de Tubarão, da Companhia Vale do Rio Doce, em Vitória, no Espírito Santo. A grande vantagem do Terminal está na alta velocidade de descarga, garantida pela operação conjunta de quatro descarregadores de navios. Isso faz com que anualmente mais de 10 milhões de toneladas de granéis sejam desembarcados, com um tempo de espera médio de apenas três dias.

Praia Mole opera ininterruptamente, 24 horas por dia, o ano todo, para garantir o abastecimento de carvão, coque e minério de ferro. O carvão e o coque, procedentes de vá-

rios países, entre os quais África do Sul, Austrália, Japão, Estados Unidos, China e Venezuela, abastecem as principais siderúrgicas localizadas às margens da Estrada de Ferro Vitória a Minas, tais como CST, Usiminas, Açominas, Belgo Mineira e Acesita. O minério de ferro, originário das minas da Vale em Carajás, no Pará, é utilizado nas usinas de pelotização CVRD I e CVRD II, em Tubarão, para produção de pelotas.

Trabalho duro

É nesse ambiente de trabalho intenso, quase frenético, mas perfeitamente orquestrado, que operam onze carregadeiras Volvo L120D. Elas fazem trabalhos distintos, sendo

o principal deles o carregamento do material empilhado no cais, após o descarregamento dos navios, até os vagões que farão o transporte aos destinos específicos, seja para Minas Gerais ou para as usinas da Vale no Espírito Santo.

Na verdade, tudo começou com uma L120C, primeira máquina adquirida pela Vale do Rio Doce para operar no carregamento de ferro gusa em Aroaba, um distrito distante do terminal portuário. Os resultados obtidos com esta máquina estimularam a compra de outra, para a mesma atividade, uma L120D. Há ainda outras seis máquinas Volvo,



três L120D e três L70D, operando no carregamento de calcário e carvão junto das usinas de pelotização, em Tubarão.

Versatilidade

Mas o que chama a atenção de quem visita o Terminal de Praia Mole é a versatilidade das onze L120D: enquanto uma parte delas opera exclusivamente no carregamento dos vagões, outras também cumprem tarefas quase inusitadas. Uma destas tarefas é tracionar vagões já carregados para a áreas de onde serão retirados, posteriormente, pelas locomotivas que farão o transporte até seus destinos finais. Neste caso, três L120D fazem as vezes da locomotiva.

Outra tarefa curiosa se realiza dentro dos porões dos navios, para onde duas L120D são içadas por

guindaste. Esta operação ocorre porque as pás dos guindastes que fazem a descarga dos navios não conseguem retirar todo o produto de seus porões. Então, as L120D entram no porão para “amontoar” adequadamente o que ficou acumulado em pontos inacessíveis, ajudando a encher as pás.

Adequação

Para este trabalho de otimização do descarregamento dos navios, estas duas máquinas foram equipadas com tetos solares, para que os operadores tenham visão do guindaste descarregador. Outra novidade foi o reposicionamento de suas alças de içamento, posicionadas no chassi, próximas ao pneu traseiro e, na parte dianteira, no chamado H da máquina, para que possam passar através da estrutura do guindaste quando içadas para dentro ou para fora dos navios.

O ritmo de trabalho exige o máximo dos equipamentos. Apesar do prazo de carregamento variar de acordo com cada contrato, de cada cliente, o tempo médio de carregamento de um vagão de trem é de cerca de 5 minutos, segundo Sérgio Fritoli, técnico do pátio de carvão no Terminal de Praia Mole.

“Ainda é cedo para uma avaliação mais apurada, pelo fato das máquinas serem novas, mas o desempenho está excelente”, avalia Fritoli. Satisfeito com os resultados que vem obtendo com os equipamentos da VCE. ◆



A Vale e o Porto de Vitória: uma história antiga

A história da Companhia Vale do Rio Doce e sua relação com o porto de Vitória remonta aos anos 30 e 40, quando Getúlio Vargas começou a nacionalizar as reservas minerais do país. Em julho de 1940 ocorreu o primeiro embarque de minério de ferro pelo porto de Vitória: 5.750 toneladas, com destino a Baltimore, Estados Unidos, embarcados pela Itabira Mineração que, juntamente com a Companhia Brasileira de Mineração, dariam origem à mega-empresa hoje conhecida como Companhia Vale do Rio Doce, criada por um decreto de Getúlio Vargas em 1º de junho de 1942.

Hoje o Grupo Vale do Rio Doce possui um grande número de empresas atuando nos setores de ferrosos, não-ferrosos, energia, participações e logística, além de uma considerável ramificação de empresas controladas no exterior. A divisão de logística é vital para as demais operações do grupo. Engloba ferrovias, portos e navegação. Desde aquele primeiro embarque, no início dos anos 40, os portos do Espírito Santo, entre eles Tubarão e Praia Mole, vêm assumindo importância estratégica cada vez maior, nesse contexto.

Segure o que foi conquistado com a garantia da marca

Volvo Serviços Financeiros lança os Seguros Volvo – a opção mais adequada para o mercado de transporte de cargas.

Dirigido principalmente para os caminhões da marca como mais um item no pacote de soluções de transporte que a Volvo oferece ao mercado, o seguro para caminhões com a garantia e a qualidade da marca é o mais novo produto da Volvo Serviços Financeiros América Latina.

Cobertura ampla

Lançado em outubro, o seguro oferece opções de cobertura contra colisão, incêndio e roubo/furtos, danos materiais, partes mecânicas, acidentes com terceiros, guincho e per-

noite para os ocupantes do veículo. “A Volvo é reconhecida internacionalmente por sua preocupação com a segurança do cliente. Agora também iremos zelar pelo patrimônio dele”, afirma Paulo Grillo, gerente de Seguros da Volvo Serviços Financeiros.

Comercializado pela Volvo Corretora de Seguros, o seguro chega ao mercado com diferenciais competitivos, a começar pelo atendimento personalizado. O frotista ou o caminhoneiro terá toda a assistência, desde o atendimento inicial, a análise e o trâmite da proposta até o atendimento emergencial.

Atendimento 24 horas por dia

Além de estar comprando um serviço com a qualidade e a tradição da marca Volvo, o cliente terá a garantia de contar com profissionais profundamente envolvidos com o mercado de veículos comerciais. “Nosso call center é composto por especialistas em mecânica. Em caso de pane ou avaria, eles transmitem ao segurado os procedimentos que devem ser seguidos, já que o sistema vital dos caminhões é totalmente eletrônico”, explica o gerente de Seguros.

O Seguro Volvo pode ser feito na rede de mais de 70 concessionárias da marca espalhadas por todo o Brasil ou através do 0800 41 3033. E entre tantas vantagens, trata-se de um produto totalmente integrado ao Volvo Action Service VAS, que funciona 24 horas por dia e, em caso de necessidade, coloca toda a estrutura móvel da concessionária a serviço dos clientes.

“O atendimento é nosso grande diferencial. Primeiro porque a contratação é feita dentro de casa, nos concessionários ou no call center; segundo porque toda a estrutura de atendimento é da própria Volvo. Ou seja, nossos clientes sempre, em qualquer situação, estarão em contato com a Volvo, uma empresa que tem 75 anos de história, 25 no Brasil, e na qual os clientes podem confiar, porque segurança é fundamental na estrada”, reforça Paulo Grillo.

Consórcio: Seguro Pessoa-Chave

A Volvo Serviços Financeiros já vinha há dois anos comercializando uma outra solução de transporte que alcançou sucesso no mercado: o “Se-



tado ca Volvo

guro Proteção Pessoa-Chave". Nele o cliente tem garantida a quitação de seu consórcio caso ocorra uma fatalidade ou seja vítima de uma invalidez permanente.

Se não puder trabalhar em razão de uma doença ou incapacidade temporária provocada por um acidente, por exemplo, o seguro também cobre por um ou dois meses o pagamento das parcelas do consórcio. "Em muitos casos, o caminhão é

a vida do caminhoneiro. Se ele não puder trabalhar, põe em risco todo seu patrimônio e sua própria sobrevivência", afirma Paulo Grillo. Agora, a empresa também está oferecendo o mesmo produto para a modalidade de financiamento.

O seguro de fábrica para caminhões que agora chega ao mercado surge amparado na solidez da Volvo Serviços Financeiros, a mais nova das seis áreas de negócios do Grupo Volvo, com presença em mais de 20 países. Com R\$ 1 bilhão em ativos no Brasil, a Volvo Serviços Financeiros é especialista em transporte e trabalha dando suporte às demais empresas do grupo no financiamento dos produtos da marca onde a Volvo está presente. "É um novo produto que segue a estratégia mundial do grupo de não só vender veículos, mas de oferecer soluções integradas de transportes aos clientes", afirma Márcio Pedroso, diretor de operações da Volvo Serviços Financeiros Brasil. ◆

"Em muitos casos, o caminhão é a vida do caminhoneiro. Se ele não puder trabalhar, põe em risco todo seu patrimônio e sua própria sobrevivência"

"O melhor seguro que encontrei no mercado"

Há 25 anos no transporte rodoviário de Cargas, a Transdotti, de Colombo (PR), movimenta matéria-prima para indústrias entre os Estados do Rio de Janeiro, São Paulo, Paraná e Santa Catarina. Recentemente a empresa adquiriu três caminhões FH12 e decidiu optar também pelos Seguros Volvo, principalmente por estarem diretamente ligados à marca, o que lhe dá total segurança, segundo o proprietário, **Affonso Dotti Neto**.

"Em caso de sinistros, tenho a certeza de poder ter de volta meu veículo com suas características originais, com a máxima tecnologia em peças e serviços", afirma Affonso Dotti Neto, acrescentando: "Hoje é importante fazer seguros, principalmente contra terceiros, quando o maior dano pode ser sobre nossa imagem. Empresas de pequeno porte como a nossa não podem perder um patrimônio por acidente, e o seguro representa uma parte muito pequena de nossos custos. Vale a pena! Meu seguro com a Volvo é total, com benefícios a partir do segundo ano, quando aumenta o bônus por não-acidentes e o valor das parcelas diminui a cada ano. E isso é bom, pois a minha frota tem um baixíssimo índice de acidentes. Pela garantia da própria Volvo, este foi o melhor seguro que encontrei no mercado. É muito bom ter o respaldo do fabricante!"



Educação para a segurança nas cidades

Fórum Volvo de Segurança no Trânsito, em Belo Horizonte, apresentou alternativas para as cidades montarem seus programas educativos.

Mais de 500 pessoas de quase todos os Estados do Brasil, participaram do Fórum Volvo de Segurança no Trânsito, que aconteceu na primeira quinzena de agosto no Centro de Convenções Lifecenter, em Belo Horizonte (MG).

Na edição desse ano, o Fórum teve como tema principal a Educação de Trânsito. A programação do evento contou com palestras e um painel no qual foram discutidas alternativas para as cidades montarem um Programa Municipal de Educação de Trânsito. O Fórum é uma das atividades do Programa Volvo de Segurança no Trânsito, criado em 1987.

O Fórum reuniu educadores, administradores municipais, secretários municipais de Educação, Trânsito e Transportes, representantes dos Detrans, Cetrans, Ciretrans e outros órgãos públicos federais, estaduais e municipais envolvidos com o Sistema Nacional de Trânsito, policiais militares, diretores e instrutores de Centros de Formação de Condutores, diretores, gerentes e representantes de empresas, profissionais de entidades de classe, sindicatos, fundações e comunicadores.



O Fórum Volvo de Segurança no Trânsito, em Belo Horizonte, reuniu mais de 500 participantes

Considerado uma das maiores autoridades mundiais em trânsito, o professor norte-americano Terry Kline, da Universidade do Estado do Kentucky, veio ao Brasil especialmente para o Fórum. Em sua palestra, ele comentou o desafio que o trânsito representa para a sociedade. “As pessoas não nasceram para dirigir carros. Nossa velocidade chega, no máximo, a pouco mais de 30 quilômetros por hora. Quando ultrapassamos esse limite, precisamos ser treinados para usar a capacidade visual, desenvolver habilidades de movimento e ajustar a direção para manter o veículo no curso certo”, afirmou.

O professor Kline também chamou a atenção para a responsabilidade do Poder Público sobre a questão de trânsito. “Os órgãos oficiais precisam cumprir a responsa-



“As pessoas não nasceram para dirigir carros. Nossa velocidade chega, no máximo, a pouco mais de 30 quilômetros por hora”.

Terry Kline,
da Universidade do Estado do Kentucky

bilidade de proteger as vidas das pessoas. O governo federal tem a responsabilidade de proporcionar recursos iniciais para criar novos programas de segurança no trânsito. Os governos estaduais têm a responsabilidade de criar programas e apoiá-los. Já os governos municipais, precisam apoiar programas de segurança no trânsito locais destinados a atender às necessidades da população local.”

Fazer entretítulo

A consultora do projeto educacional Transitando, do Programa Volvo de Segurança no Trânsito, Nereide Tolentino, falou sobre o conceito de Educação para o Trânsito

dos Centros de Formação de Condutores de Santa Catarina), Maria Edi Gonzaga (da Fundação Thiago Gonzaga, de Porto Alegre – RS), José Carlos Sacramone (Secretário de Transportes e Trânsito de Jundiaí – SP), Jorge Fernando Vilela (do Instituto Horizontes, de Belo Horizonte - MG) e José Nilton Rodrigues (gerente de Segurança de Frota da Johnson & Johnson, de São José dos Campos, São Paulo).

Ao final do Fórum, foi realizada a cerimônia de entrega do 13º Prêmio Volvo de Segurança no Trânsito. Foram premiados a cidade de Jundiaí (SP), a estudante Daniela de Oliveira, da Universi-



Vencedores do XIII Prêmio Volvo de Segurança no Trânsito: prêmios e viagem à Suécia

sito. Em sua palestra, ela lembrou que a educação é um processo que gera comportamentos. “Todo comportamento é fruto de conhecimentos, informações e do desenvolvimento de um conjunto de crenças e valores”.

O Fórum contou também com um painel, que reuniu especialistas de segurança e educação no trânsito na tentativa de esboçar um Programa Municipal de Educação de Trânsito. Ao final, foi apresentado um conjunto de observações que pode tornar possível a implementação de um programa nas cidades brasileiras. Os painelistas convidados foram Nereide Tolentino, José Borges de Carvalho Filho (superintendente do CETET – Centro de Treinamento de Educação de Trânsito, da CET, São Paulo), Murilo dos Santos (presidente do Sindicato

de São Carlos (SP), o Colégio Soledade, de Paulista, região metropolitana do Recife (PE), o jornalista Pablo Toledo, da TV Bandeirantes, o grupo do Projeto Impacto formado por José Ricardo Lenzi Mariolani, Luís Otto Faber Schmutzler, Antonio Celso Fonseca de Arruda e Sidney Occhipinti, da UNICAMP, de Campinas (SP), a Autoban, concessionária do sistema Anhanguera-Bandeirantes, em São Paulo, e o caminhoneiro Gevi Antonio Dilda, de Nova Prata (RS).

Os vencedores de cada categoria receberam o troféu Volvo de Segurança no Trânsito, 3 mil reais e viajaram à Suécia por 10 dias com todas as despesas pagas. Este ano, foram 322 trabalhos inscritos, de 137 municípios, de 22 Estados brasileiros. ◆

Educação de Trânsito para as cidades

Segundo as contribuições dos painelistas, um Programa Municipal de Educação de Trânsito deve contemplar cinco passos:

1

Definição de objetivos e metas a curto e médio prazo

O Programa precisa ser encarado como um processo, tendo como objetivos claros gerar comportamentos e desenvolver valores.

2

Estabelecer a abrangência do Programa

Cobrir os diversos segmentos da população de uma cidade, sejam eles grupos de crianças, adolescentes, jovens, adultos e os chamados grupos especiais – formados por idosos, gestantes, deficientes e portadores de dificuldades temporárias.

3

Levantar as ações que serão implementadas para atender esses públicos

Essas ações podem ser viabilizadas por meio de parcerias e convênios com empresas, órgãos públicos e outras instituições da sociedade.

4

Investir na capacitação dos profissionais envolvidos.

5

Montar um sistema de acompanhamento e avaliação, para monitorar os resultados das ações e as mudanças no comportamento.

Volvo On Line

1ª NH SÉRIE ESPECIAL 25 ANOS

São paulistas os primeiros compradores do Top Class, a série limitada de 25 caminhões produzida para comemorar o jubileu de prata da Volvo no Brasil. O primeiro pertence a Luiz Roberto Luli Aunhon, de Garça, que atua no segmento de transporte pecuário. Dono da Companhia de Rodeio Velho Oeste, Luiz Roberto atende todo o Estado, dando suporte



às festas e rodeios, entre eles a de Barretos. Ele optou pelo Volvo por considerá-lo o veículo mais completo do mercado. "Este Volvo é meu cartão de visitas".

1ª FH SÉRIE ESPECIAL 25 ANOS

Lauro Sorita, de Presidente Prudente, o dono do segundo Top Class vendido no país, também atua na pecuária. Ele usará o caminhão para transportar cerca de 15 mil bezerros mensalmente. Satisfeito com a economia de combustível e todos os recursos tecnológicos que a Linha H possui, Lauro destaca também o impacto visual causado pelo Top Class. "Dá mais credibilidade a clientes e fornecedores", diz. As duas vendas foram feitas pela unidade da Lapônia Sudeste, em Regente Feijó.



FRANCIOSI RECEBE FH NO "DIA VOLVO"

A convite da Nórdica Veículos, cerca de 70 clientes e potenciais clientes das regiões Oeste e Sudoeste do Paraná tiveram um "Dia Volvo" em Curitiba no dia 11 de setembro. Pela manhã, eles visitaram a linha de montagem da fábrica e conheceram os produtos e serviços da marca. À noite, acompanharam a assembleia mensal do Consórcio Nacional Volvo, que é transmitida ao vivo, via satélite, para todo o país. A Nórdica aproveitou a ocasião para entregar o primeiro Volvo – um FH12 420 – comprado pela Transportadora Franciosi, de Pato Branco (PR).



VOLVO PENTA PRESENTE EM GRANDES EVENTOS

A Volvo Penta participou do São Paulo Boat Show com algumas atrações inéditas: O TAMD75P, o D12 – 715 e o AD41 DPE. O primeiro é um motor de 480 cv mesma potência que seu antecessor TAMD74P, mas com muito mais torque em baixas e médias rotações, características que lhes dão vantagens em início de planeio, aceleração e cruzeiro mais confortável. O novo D12 – 715, um upgrade do D12 – 700 também possui torque muito alto em baixas e médias rotações, apresentando vantagens sobre motores concorrentes de 800 / 820 cv, especialmente em início de planeio, aceleração e cruzeiro em mar bravo, além de maior autonomia. O AD41 DPE, na versão Jack Shaft, é uma forma de deixar o motor como se fosse de centro, somando às vantagens da rabetta Duoprop. Muito apropriado às lanchas UBs, Fishings e outras de mergulho e pesca, onde ter a popa da embarcação livre é uma necessidade, esse

conjunto pode se aplicar a toda a linha de motores diesel de rabetta de 130 a 285 cv.

A Volvo Penta também esteve presente ao Rio Oil & Gas Expo'2002, que, realizado simultaneamente com o 17º Congresso Mundial de Petróleo, transformou-se no maior evento do gênero na América Latina. Lá, a Volvo Penta expôs painéis com diversas referências de aplicações de seus produtos em embarcações brasileiras e estrangeiras. Além da diretoria e gerência comercial da subsidiária brasileira, participaram em tempo integral dois gerentes e um especialista em aplicações da matriz sueca. Para Bertil Börjesson, gerente de produto do segmento de motores marítimos para barcos de trabalho da matriz sueca, o evento "foi uma oportunidade maravilhosa de encontrar clientes e executivos dos estaleiros e adquirir um conhecimento mais profundo das suas necessidades e exigências".

TRIP MANAGER É FERRAMENTA PARA GESTÃO DA FROTA

Em maio de 2001, quando Edegar Segati, de Carazinho (RS), comprou o Trip Manager (software gerenciador de viagens e da performance do motorista), ele já sabia que as informações retiradas dos computadores de bordo dos caminhões seriam utilizadas como ferramenta de sua transportadora, com 30 veículos Volvo. Hoje, ele é um entusiasta do Trip Manager. "Ele se tornou indispensável porque o utilizamos para controlar a forma como os motoristas estão dirigindo, velocidade média, uso do torque, uso da potência, além de nos auxiliar na manutenção", diz Segati. "Eu recomendo o Trip Manager para outras empresas."



ALEMÃO DIESEL DIVERSIFICA COM FH12

Após comprar seu primeiro caminhão FH12 em 2000, e outros quatro em 2002, Arildo Persegona, da Alemão Diesel, cliente da Trescino, concessionária Volvo para Cuiabá (MT), está diversificando suas atividades com o transporte de grãos de Mato Grosso para a Portobrás, no Rio Madeira, em Porto Velho. Robustez, economia e alta disponibilidade dos FH12 foram fatores que pesaram na decisão de compra e ampliação da frota de Persegona.





TRANSITANDO RECEBE PRÊMIOS NO BRASIL E NO EXTERIOR

O Programa Volvo de Segurança no Trânsito recebeu três premiações este ano: duas nacionais e uma internacional. As primeiras duas foram conferidas pela Aberje ao projeto Transitando – Sinal Verde para a Vida, uma proposta da Volvo para educação de trânsito em escolas de ensino médio do Brasil, eleito como um dos melhores na categoria projetos de cidadania empresarial: o Transitando foi um dos vencedores nesta categoria, no Prêmio Aberje Sul, conquistando também o Prêmio Aberje Brasil 2002, a nível nacional.

Outra importante premiação veio da IPRA – International Public Relations Association, que conferiu Menção Honrosa do IPRA Golden Awards for Excellence 2002 ao Projeto Transitando, na categoria Projetos Institucionais. O prêmio Foi recebido em Londres, em outubro, pelo diretor de Segurança da Volvo Truck Corporation (Suécia), Lars-Göran Löwenadler. Em visita à Volvo do Brasil, em novembro, Löwenadler fez a entrega formal da Menção Honrosa ao presidente Peter Karlsten (foto).

CATARINENSE MODERNIZA FROTA

A Auto Viação Catarinense, que completará 75 anos em abril de 2003, acaba de adquirir mais 20 novos ônibus Volvo como parte do programa de renovação anual de sua frota. Encarregados pela Busscar, são dois leitos, cinco executivos e 13 convencionais, que entrarão em operação a partir de dezembro de 2002 em suas linhas interestaduais e intermunicipais.

A Catarinense é a mais antiga empresa de transporte de passageiros do Brasil, transporta em média 600 mil passageiros todos os meses, em linhas que cruzam os Estados de Santa Catarina, Paraná, São Paulo e também o Paraguai.



EMPRESA-MODELO, EXPRESSO EMBAIXADOR AUMENTA FROTA VOLVO

Premiada pela revista Exame como uma das 100 melhores empresas do país para se trabalhar, a Expresso Embaixador, de Pelotas (RS), tem atualmente 60% de sua frota de ônibus formada por veículos Volvo, sendo o B7R 285 o carro-chefe. Em agosto, a empresa comprou mais dez chassis B7R 285 nas concessionárias Dipesul, que já estão recebendo as modernas carrocerias. Os novos ônibus serão utilizados nas principais linhas da Embaixador, que servem o Sul gaúcho e ligam Pelotas, a terceira maior cidade do Estado, à capital, Porto Alegre. Com sede em Porto Alegre, a Dipesul possui filiais em Pelotas e Uruguaiana.



MICHELON OPERA BI-TREM ESPECIAL

A Volvo desenvolveu um cavalo mecânico para atender especificamente uma aplicação da Rodoviária Michelin, tradicional cliente da marca. O produto, que se encaixa no conceito de solução para o transporte é um FH12 420 com tração 6x4 de características rodoviárias e suspensão traseira a ar. Ele atenderá o bi-trem de grande capacidade, com nove eixos, 25 metros de comprimento e capacidade para até 74 toneladas, criado



LUVEP COMEMORA 20 ANOS DE LIDERANÇA

A Luvep (Luz Veículos e Peças Ltda), concessionária Volvo no Espírito Santo e no Sul da Bahia, promoveu, em 11 de setembro, uma grande festa para comemorar seus 20 anos e os 25 anos da Volvo no Brasil. Reuniu em sua matriz, em Cariacica (município da Grande Vitória), 250 clientes da marca em um jantar, seguido de shows humorísticos e musicais. A festa ocorreu simultaneamente à assembleia mensal do Consórcio Nacional Volvo, o que permitiu o fechamento de venda de várias cotas ali mesmo. A Luvep tem motivos de sobra para comemorar. A Volvo detém hoje a liderança de mercado no segmento de pesados na área de atuação da concessionária, com participação de 35%. A Luvep possui filiais em Teixeira de Freitas e Vitória da Conquista, na Bahia. Além disso, a Luvep dobrou sua performance de vendas de cotas do CNV em relação a 2001.



por Ladair Michelin, diretor da empresa de transportes. O cavalo mecânico especial passou por testes no Brasil e na Suécia. "Na qualidade de grande transportador logístico, a Michelin busca se diferenciar e oferecer a seus clientes maior eficiência e serviços superiores. Cabe a nós, fornecedores, encontrar soluções sob medida", afirma Cesar Neves, gerente de Grandes Frotistas da Volvo do Brasil.

Segundo Michelin, com seu novo bi-trem é possível transportar até 37% a mais de carga, com melhor distribuição de peso, menor impacto ao pavimento, além de menor poluição por tonelada transportada. O empresário já obteve o aval técnico de especialistas da Universidade de São Paulo (USP) e registro da composição junto ao Departamento Nacional de Trânsito (Denatran). Agora, Michelin pretende sensibilizar as autoridades para sua regulamentação em todo o país.



Cine Mitoes

LEASING OPERACIONAL VOLVO.
MAS PODE CHAMAR DE TRANQUILIDADE.

TANTO PARA QUEM DIRIGE CAMINHÕES
QUANTO PARA QUEM DIRIGE OPERAÇÕES
DE LOGÍSTICA.

POR UM VALOR MENSAL EM QUILÔMETROS, O LEASING OPERACIONAL VOLVO OFERECE À SUA EMPRESA DE LOGÍSTICA TODOS OS BENEFÍCIOS DE SE TRABALHAR COM OS MELHORES CAMINHÕES DO MUNDO, SEM NENHUMA DAS RESPONSABILIDADES E IMPLICAÇÕES DA PROPRIEDADE DE UMA FROTA. É A VOLVO TRABALHANDO PARA VOCÊ DIRIGIR SUA EMPRESA TÃO TRANQUÍLO COMO SE ESTIVESSE DIRIGINDO UM DOS NOSSOS CAMINHÕES.

A VOLVO OFERECE AS MELHORES SOLUÇÕES PARA O TRANSPORTE PLANOS DE MANUTENÇÃO / SEGUROS VOLVO / SERVIÇOS FINANCEIROS / SEMINOVOS VOLVO / SISTEMA TRIP MANAGER / TREINAMENTO PARA MOTORISTAS / ASSISTÊNCIA VAS / PÓS-VENDA VOLVO.



www.volvo.com.br

REALIZAÇÃO:



VOLVO

Tecnológica



PRÊMIO VOLVO DE LOGÍSTICA

PATROCÍNIO:



{SEGUROS VOLVO}



O mercado reconhece o melhor caminho.