

Volvo

Eu Roddo

PUBLICAÇÃO DA VOLVO DO BRASIL VEÍCULOS LTDA. ◆ 2003 ◆ ANO XVII ◆ Nº 97

Planejamento em transporte urbano

Cada vez mais as cidades investem em sistemas planejados de transporte de passageiros como o de Manaus, onde ônibus articulados com ar-condicionado circulam em vias exclusivas.



Safra 2003

O verdadeiro milagre brasileiro



SOLUÇÕES PARA TRANSPORTE VOLVO. O MELHOR REMÉDIO CONTRA DORES DE CABEÇA.



SEMINOVOS VOLVO VIKING

OS ÚNICOS GARANTIDOS PELA PRÓPRIA FÁBRICA.

VOLVO ACTION SERVICE - VAS

VOCÊ PEGA A ESTRADA E A VOLVO CONTINUA A SEU LADO.

VOLVO SERVIÇOS FINANCEIROS

CONSÓRCIO, LEASING, BANCO VOLVO, CORRETORA DE SEGUROS.



REDE

MAIS DE 70

O SEU SUCESSO É O NOSSO COMPROMISSO.

TRANSPORTE É PARA LHE TRAZER DINHEIRO, NÃO PREOCUPAÇÃO. SE POR ACASO ISSO ACONTECER, NÃO ESQUENTE. VÁ ATÉ UMA DAS CONCESSIONÁRIAS VOLVO, FALE COM UM DE NOSSOS CONSULTORES DE NEGÓCIOS E FIQUE COM A CABEÇA TRANQUÍLA PARA PENSAR APENAS NOS LUCROS. AFINAL, VOLVO É MUITO MAIS QUE O MELHOR CAMINHÃO DO MERCADO.

PARA CONHECER MELHOR ESSAS E OUTRAS FORMAS DE ALÍVIO IMEDIATO, LIGUE GRÁTIS 0800 411050 OU ACESSSE WWW.VOLVO.COM.BR.



excJam



TRIP MANAGER

A FERRAMENTA QUE GERENCIA A SUA FROTA.

PLANOS DE MANUTENÇÃO VOLVO

TRANSFORMA SEUS CUSTOS VARIÁVEIS EM CUSTOS FIXOS.

MOTORISTAS TREINADOS PELA VOLVO

MELHORES RESULTADOS PARA O SEU NEGÓCIO.

DE CONCESSIONÁRIAS VOLVO

CASAS NO BRASIL E AMÉRICA DO SUL.

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 8111 (PABX) • Fax 41 317 8403 • www.volvo.com.br

Editor Executivo: **Solange Fusco** • Editor Assistente: **Marco Greiffo** • Jornalista Responsável: **Luiz Carlos Beraldo** (MTB 035/01/18V-PR) • Redação: **BM8 Bureau de Comunicação, Toda Comunicação e Fábio Pinheiro** • Projeto Gráfico: **Saulo Kozel Teixeira** • Diagramação e Editoração Eletrônica: **Tempo Integral Editora Ltda.**
Fotolitos e Impressão: **Gráfica e Editora Posigraf** • Tiragem: **20.000 exemplares** • Filial à **Aberje**



Ito Cornelisen



Roberto Duarte

SAT, sucesso

Distribuindo combustíveis, a empresa SAT foi destaque em Melhores e Maiores de Exame.

Pág. 22



Ito Cornelisen

No Rastro da Serra....

Uma das mais belas paisagens serranas do sul brasileiro, a Serra do Rio do Rastro (SC) tem muitos atrativos naturais a serem apreciados.

Pág. 26

5
Entrevista

13
Promoção

14
Volvo Penta

16
Manutenção

18
Ônibus

24
Consórcio

28
Transitando

29
Teste

30
Engenharia responde

31
Volvo On-line

Safra: a força que vem do campo

Novos recordes de safra animam a economia no interior do país – com reflexos positivos por toda a cadeia que dela faz parte. E o mercado de transporte de cargas é um dos setores que mais se beneficiam desse movimento. Pág. 7

Ito Cornelisen



Em busca do ouro

Caminhões articulados Volvo rodam a mais de mil metros abaixo da superfície em busca do ouro nas minas Morro Velho e São Bento, em MG.

Pág. 20

Paulo Fernando Fleury, diretor do Centro de Estudos de Logística do Coppead/UFRJ

Evolução da logística pede infra-estrutura



A atividade de logística vem crescendo 30 a 40% ao ano no Brasil. O país já começa a se destacar nessa área, mas há empecilhos como a idade média de 18 anos da frota de caminhões e a carência de infra-estrutura adequada para manter esse crescimento.

Professor titular da Universidade Federal do Rio de Janeiro e diretor do Centro de Estudos de Logística do Coppead, instituto de pós-graduação em Administração da UFRJ, Paulo Fernando Fleury foi um dos primeiros estudiosos a se dedicar ao fenômeno do cresci-

mento da atividade de logística, no Brasil. É, juntamente com a revista Tecnológica, um dos "pais" do Prêmio Volvo de Logística que, a partir de pesquisas conduzidas junto aos contratantes de operadoras, elege anualmente as melhores empresas de logística do país.

Eu Rodo: Qual a razão da criação de um prêmio anual para operadores de logística?

Paulo Fernando Fleury: O setor prestador de serviço de logística é recente e, por isso, ainda há pouca informação sobre ele. Achamos que poderíamos contribuir com a pesquisa sobre os melhores – do ponto de vista dos contratantes de serviços de logística. Por isso, conduzimos nossa pesquisa a partir do ponto de vista das empresas contratantes desses serviços, buscando identificar o que elas consideram pontos fortes nos melhores operadores do setor.

Eu Rodo: Como o Sr. avalia a evolução da atividade de logística no Brasil atualmente?

Fleury: A atividade começou a se desenvolver no Brasil a partir de 1995, inicialmente através de empresas como as da indústria automobilística, que em muitos casos trouxeram para o país operadoras com as quais já trabalhavam em outros países. De lá para cá esse mercado foi se sofisticando muito rapidamente, e vimos o crescimento do número de empresas nacionais que passaram a operar em logística.

Assim como aconteceu em outros países, o setor de transporte é o herdeiro natural da atividade de logística, pois já está envolvido nos processos de coleta e distribuição de bens. Mas tam-

bém há casos bem-sucedidos de empresas que tinham uma área muito forte exclusivamente dedicada à logística e a desmembraram formando outra empresa, que passou a oferecer esse tipo de serviço a terceiros. A Vale do Rio Doce é um desses casos, assim como a ALL.

A verdade é que a logística surgiu e se desenvolveu a partir da constatação, por parte das empresas, de que este não era o foco de seu negócio. Assim, procuraram formar parcerias com transportadoras para que estas também assumissem atividades como armazenagem, controle de distribuição, coleta e entrega porta-a-porta, etc.

Eu Rodo: E qual é a tendência para os próximos anos?

Fleury: O mercado para empresas de logística tem crescido a taxas de 30 a 40% ao ano. E a tendência é continuar crescendo. Isto porque o aumento da demanda se dá em duas vertentes: primeiro, novas empresas que querem terceirizar a atividade de logística por entenderem que não constituem o seu "core business"; e, segundo, empresas que já utilizam a logística em uma "ponta" do processo e querem passar a utilizar na outra. Por exemplo: experimentaram terceirizar, com a logística, todo o processo de distribuição de seus produtos e, diante dos resultados obtidos, decidem agora terceirizar também o processo de coleta de matéria-prima para sua produção. Ou vice-versa.

Eu Rodo: Como o transportador rodoviário de cargas deve reagir diante dessa tendência?

Fleury: Há um espaço muito grande nessa área, com lugar para todos. Inicialmente o transportador rodoviário pensa "ou eu viro operador de logística ou morro", mas não é bem assim.

“**Nosso maior problema não é competência. É infra-estrutura. Precisamos de terminais intermodais estrategicamente localizados, estradas de boa qualidade e uma frota de veículos cada vez mais nova e com tecnologia moderna.**”

Há também espaço para aqueles que não querem ser operadores de logística, mas podem oferecer "o melhor serviço para empresas operadoras de logística". O mais importante, em qualquer dos casos, é o nível de eficiência operacional, pois o mercado exige qualidade e confiabilidade.

Eu Rodo: Qual é o peso da tecnologia dos caminhões nesse contexto?

Fleury: A tecnologia é o principal motor do desenvolvimento da logística. É algo extremamente importante para se conseguir aumentar a eficiência que, como dissemos, é fundamental. Quanto melhor for essa tecnologia, melhor será o desempenho do transportador: desde os recursos para acompanhamento do desempenho da frota, que começa com o computador de bordo, por exemplo, até o rastreamento da frota, que, além de controle e segurança, permite fazer melhores controles de roteirização. A tecnologia embarcada, enfim, é muito

importante para se poder gerir e operar a frota de forma a obter melhor eficiência nas operações de logística.

Eu Rodo: o que se pode dizer sobre predominância do modal rodoviário no sistema de transporte de cargas no Brasil?

Fleury: A predominância do modal rodoviário não é problema. Isto também acontece em outros países. Nosso maior problema, hoje, é a idade média da frota circulante, estimada em 18 anos. Além disso, a precariedade das estradas é outro fator preocupante. Como a idade média da frota está muito aquém do desejável, o valor pago pelo frete é menor do que deveria. Então, cria-se um ciclo vicioso: como não se paga o preço ideal, fica difícil renovar a frota nos níveis ideais – e com a frota envelhecida o frete fica depreciado...

De um modo geral, o que precisamos para o setor, no transporte rodoviário, é de regulamentação. Há que se ver com mais cuidado questões como horas trabalhadas, qualidade e frequência das manutenções, excesso de peso por eixo, velocidade máxima. Enfim, é preciso criar e cumprir regras mínimas para que as condições sejam melhores para todos: veículos, estradas, transportadores.

Eu Rodo: Para encerrar, quais são suas conclusões sobre a evolução da logística no país?

Fleury: Estamos evoluindo muito rapidamente nesta área e hoje o Brasil já começa a se destacar internacionalmente nesse cenário. Nosso maior problema não é competência. É infra-estrutura. Precisamos de terminais intermodais estrategicamente localizados, estradas de boa qualidade e uma frota de veículos cada vez mais nova e com tecnologia moderna. ◆

Supersafra: a boa notícia do campo

Safra recorde impulsiona o transporte de cargas dos grandes centros produtores para os terminais de exportação.

Este ano o Brasil está colhendo e escoando a maior safra de sua história: a safra de 2002/2003 será de 106,1 milhões de toneladas de grãos. Na verdade, este volume poderá chegar a 108 milhões de toneladas e há especialistas que apostam em volumes ainda maiores. Em termos comparativos, o volume total será 9,7% maior que o de 2001/2002, quando o país colheu 96,7 milhões de toneladas de grãos.

O maior responsável por esse crescimento é a soja, cuja produção vem aumentando desde o início da década de 90. Na safra 1990/1991, o Brasil produzia 15 milhões de toneladas. Para a safra 2002/2003, projeta-se um mínimo de 48 milhões de toneladas. As receitas com exportações passaram de US\$ 2,854 bilhões em 1990 para US\$ 5,664 bilhões em 2002. Na próxima safra, a soja deve responder por metade de toda a produção de grãos.

Caminhões da Martelli: "boa performance durante a safra para manter os negócios no resto do ano."

E o bom desempenho do setor agrícola traz prosperidade para todo o país, notadamente para os grandes centros produtores, como Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Goiás e, mais recentemente, Bahia e Piauí. Quem circula por cidades das regiões produtoras de grãos praticamente não ouve a palavra crise. Ao contrário, o otimismo dá o tom nas conversas de agricultores e outros empresários ligados ao campo. Produtores de áreas já consolidadas buscam novas terras para aumentar sua capacidade de plantio, estimulados pelos bons preços dos produtos no mercado internacional.

FH12: estratégicos para a expansão

Este é o caso, por exemplo, do empresário Rodolfo Paulo Schlatter, da Algodoeira RS, de Chapadão do

Sul, no Mato Grosso do Sul. Com 5.600 hectares destinados à produção de algodão, nas regiões de Chapadão do Sul e Chapadão do Céu (MS), ele utiliza seis caminhões Volvo para transportar sua produção até os centros de escoamento, ou seja, Ponta Grossa e Paranaguá, no Paraná, interior de São Paulo, Uberaba e Uberlândia, em Minas Gerais.

Ele viu oportunidade de expansão em uma área em Santana do Araguaí, no extremo sul do Pará, às margens da BR 158. O único inconveniente do lugar era a inexistência de infra-estrutura de armazenagem. Mas resolveu o problema graças a seus caminhões: “coloco minha frota de pesados na lavoura, onde as colheitadeiras jogam o produto direto nos caminhões que partem para o transporte rumo aos centros de escoamento”, explica Schlatter, acrescentando. “Se não fosse pelos meus seis Volvo FH12

(entre eles um “Série Especial 25 Anos”), esse projeto seria inviável”.

As empresas RS, que ele dirige, atuam nos setores de produção rural, beneficiamento (algodoeiras), suinocultura e transporte. Começou a adquirir os caminhões Volvo no início de 2002 e está satisfeito com o investimento, pois considera a atual capacidade de transporte próprio como “fator estratégico” para o bom andamento dos negócios.

Novos negócios na cidade

No sul do Estado do Mato Grosso, a cidade de Rondonópolis vive um ritmo frenético durante a temporada de colheita e safra. O crescimento dos agronegócios na região atraiu para a cidade grandes empresas de beneficiamento e exportação do setor, como a Bunge, acompanhadas de grande

Transoeste:
120
caminhões
Volvo
(bitrem),
incluindo
quatro só
para
transportar
combustível
para
consumo
próprio





Rondonópolis, um grande centro de agronegócios

Com 50 anos e 180 mil habitantes, Rondonópolis tem sua origem nas memoráveis viagens do então Tenente Cândido Rondon, que no início do século passado cruzou a região em uma expedição para definir o traçado das linhas telegráficas que ligariam o Estado do Mato Grosso ao Amazonas. Em 1902, começa a ser formado o Povoado do Rio Vermelho com a fixação de famílias procedentes de Goiás, Cuiabá e outras regiões do Estado, além de nordestinos. Após ter seu nome mudado para Rondonópolis, em 1918, a localidade passou a ser despovoada, na década de 20, devido a problemas como epidemias, enchentes e a descoberta de diamantes na região de Poxoréo.

Mas, no final dos anos 40, ressurge como resultado da política do sistema de colônias implantada pelo Estado e, nos anos 70, experimenta nova fase de prosperidade com a expansão das fronteiras agrícolas. Neste período, Rondonópolis já é considerada pólo econômico da região e classificada como segundo município do Estado em importância econômica, demográfica e urbana. É a década da migração de nordestinos, paulistas, mineiros e sulistas que para lá se dirigem em busca de um novo Eldorado.

Hoje Rondonópolis é um dos maiores pólos agropecuários do país, destacando-se pelo excelente índice de produtividade e qualidade. No mês de abril, apesar de contar com uma grande rede hoteleira, chega a utilizar as residências de seus moradores para hospedar visitantes que vêm participar da Agri-show Cerrado 2003 (8/4 a 12/4). Nesse período, é comum ver dezenas de estrangeiros circulando pela cidade e fazendas, de olho nas possibilidades de investimentos e na tecnologia de produção que chega a atingir níveis de produtividade de até 45 sacas de soja por hectare – contra uma média de 35 a 40 para outras regiões.

O impacto que a safra agrícola provoca em Rondonópolis pode ser notado em todas as partes, das redes hoteleiras aos postos de combustíveis, passando por oficinas e pátios de estacionamento de caminhões. Nessa época, a cidade transpira safra.



Expansão das rotas de escoamento

Os tradicionais corredores de exportação que unem as regiões produtoras ao Sudeste, em Santos ao Sul, em Paranaguá, tendem a perder a hegemonia para novas rotas alternativas. Novos investimentos em melhoria logística podem fazer o porto paulista superar Paranaguá, ao mesmo tempo em que se preparam portos como o de Vitória (ES) e Itaqui (MA), bem como portos fluviais em Itacoatiara (AM) e Porto Velho (RO). No Sul, os portos de São Francisco do Sul (SC) e Rio Grande (RS) já recebem mais soja do Rio Grande do Sul e do próprio Paraná.

Parte da distribuição da soja do norte e centro do Mato Grosso é feita pela ligação Cuiabá (MT) - Santarém (PA), por meio da rodovia BR 163. A precária condição da estrada, sujeita a erosões, é tida como um dos principais gargalos da logística do Centro-Oeste, o que leva as empresas do setor a pressionarem o governo para asfaltar esta estrada, que é só parcialmente pavimentada.

Há ainda investimentos de empresas privadas internacionais, como a Bunge e Cargill, para tornar o Porto de Ilhéus (BA) na mais nova alternativa de escoamento para a produção da soja do sul da Bahia. O Porto de Suape, em Pernambuco, também é visto como uma das novas alternativas para a soja.

A concentração sazonal típica da produção agrícola é acompanhada por falhas no sistema de armazenamento, fatores que empurram a safra para as estradas de fevereiro até maio, fazendo com que os caminhões virem verdadeiros entrepostos ambulantes. Na última safra, por exemplo, a fila de caminhões cheios de soja e milho para embarque no Porto de Paranaguá (PR) superou 100 km, “unindo” as cidades de Curitiba e Paranaguá.

Para agravar o cenário, o governo federal tem dificuldades para financiar a expansão de ferrovias e rodovias. A malha ferroviária tem apenas 30 mil km e está praticamente baseada numa estrutura planejada no século 19 e início do século 20. Especialistas afirmam que uma ferrovia demora dez anos, entre planejamento e execução, para ser completada, enquanto uma hidrovia leva pelo menos 15 anos de investimentos para funcionar. Mas o fato é que, mesmo com ferrovias e hidrovias, haverá sempre a necessidade de caminhões para se transportar a produção do campo aos terminais de embarque, o que torna a missão dos transportadores de produtos agrícolas fundamental neste processo.

número de transportadoras que têm suas bases em diversas partes do país.

A Transoeste é um exemplo pioneiro. Surgiu em 1966, em Xanxerê (SC), fundada por Leonir Bassotto Barbosa, transportando madeira do Paraná e Santa Catarina para São Paulo. Com a expansão das fronteiras agrícolas, instalou-se em Rondonópolis em 1989. “Na ocasião só tinha uma transportadora na região, a Botuverá (outro grande cliente Volvo). Fomos os primeiros catarinenses a chegar na região. Compramos o terreno de 12 mil m² – onde estamos até hoje – e nos instalamos praticamente ao lado da Botuverá”, conta Leonir Bassotto.

De SC para o MT, com 120 caminhões Volvo

Hoje a Transoeste é a segunda maior transportadora de grãos com frota própria no Mato Grosso. Leonir Bassotto Barbosa ficou em Xanxerê cuidando dos negócios da empresa naquela cidade, e transferiu o controle das atividades em Rondonópolis para os filhos Márcio Luiz Barbosa, diretor-geral, Odair José Barbosa, diretor de manutenção e frota, Jean Carlos Barbosa, diretor financeiro, e Marcos Henrique Barbosa, diretor de compras.

Com 120 unidades Volvo FH e um NH, todos bitrem, possui, entre eles, quatro unidades destinadas exclusivamente ao transporte de combustível para consumo próprio. Os demais são empregados para buscar a soja no campo, nas grandes fazendas localizadas num raio de 900 km, e entregá-la em Rondonópolis para processamento. Dali, o produto final (farelo) é transportado até Alto Taquari, a 200 km de Rondonópolis, no terminal da Ferronorte, de onde segue para exportação. No retorno, os veículos transportam milho para os Estados do Sul.

Para manter a alta disponibilidade e elevada produtividade, seus caminhões passam por manutenções, durante os meses de janeiro e fevereiro, e os motoristas recebem treinamento da Volvo. Como resultado dessa “preparação”, seus veículos atingem a marca de 20 a 28 mil quilômetros rodados ao mês.

Diversificando atividades

Nessas prósperas fronteiras dos agronegócios, as oportunidades levam os empreendedores a diversificar atividades, sendo comum encontrar produtores rurais que também se tornam transportadores. Mercy Carlesso Martins possui mais de 3,5 mil hecta-





MCM Transportes: *transporta a produção própria e também atende a terceiros.*

res de fazendas de milho e soja. Adquirindo cotas do Consórcio Nacional Volvo, foi aos poucos formando sua frota de caminhões pesados Volvo a partir de 1997. Hoje conta com quatro caminhões NL EDC, cinco FH12 e um NH12.

Com seus dez caminhões, transporta não apenas sua própria produção, mas também oferece os serviços de sua nova empresa, a MCM Transportes, para agricultores de toda a região de Rondonópolis. Como a grande maioria dos transportadores da região, utiliza a configuração bitrem com semi-reboques graneleiros para obter melhor custo por tonelada transportada, levando a produção local para os portos de Paranaguá e Santos e tam-

bém para o terminal ferroviário da Ferronorte, em Alto Taquari (MT).

Frota azeitada

Outro grande transportador da região é a Martelli, que conta com 150 caminhões Volvo utilizados no transporte de fertilizantes, soja, milho e algodão. A maior parte do volume é transportada das lavouras para a cidade de Rondonópolis, onde faz entregas para a Bunge e para indústrias locais. Seus caminhões (todos na configuração bitrem) fazem médias de 18 a 20 mil quilômetros ao mês, transportando não menos que 39,5 toneladas e, em condições ideais, 40 toneladas.

“Somos principalmente safristas”, conta Genir Martelli, explicando que “temos que ter uma excelente performance na época da safra para poder manter os negócios durante o resto do ano”. Por isso, a Transoeste aproveita os meses que antecedem o transporte da safra, em dezembro e janeiro, para preparar motoristas e caminhões. Nesse período, os motoristas passam por cursos de treinamento de direção econômica e defensiva ministrado pela Volvo, aprimorando seus conhecimentos sobre os caminhões FH12 de forma a tirar o máximo de seus recursos. Ao mesmo tempo, aproveita para fazer a manutenção da frota, deixando-a “azeitada” para entrar em ação nos meses seguintes.

Após comprar as primeiras unidades da marca em 2000, comprovou sua eficiência e partiu para novas aquisições, agregando outros 20 à frota em 2001 e mais 70 em 2002. “Em termos de economia, o Volvo surra todos os outros. Não existe caminhão melhor que o Volvo. Outro destaque é o seu freio motor, o VEB, muito potente, que ajuda consideravelmente a reduzir os custos com lonas de freios”, resume o empresário. ♦

Algodoeira RS:
Direto do campo para os centros de escoamento, graças aos caminhões Volvo.



Volvo, a Marca do Ano

e FH12 380, o Caminhão Pesado do Ano, conquistam o 10° Prêmio Lótus.



Pelo terceiro ano consecutivo um veículo Volvo ganhou o Prêmio Lótus na categoria Caminhão Pesado do Ano. O FH12 380 foi o modelo mais vendido em 2002, com 2.130 unidades comercializadas. E, pela primeira vez, a Volvo também conquistou o prêmio de Marca do Ano em Caminhões Pesados, com a venda de 4.318 unidades – o que representa 32,76% das vendas no mercado nacional. A premiação aconteceu no dia 3 de abril, em São Paulo.

De acordo com o gerente de vendas de caminhões da Volvo do Brasil, Carlos Pacheco, “esse é o reconhecimento do mercado, tendo em vista todo o investimento que a marca tem feito para trazer ao país a mais moderna tecnologia em termos de qualidade, conforto, segurança e lucratividade.”

A aceitação dessas novas tecnologias reflete-se diretamente na crescente participação da marca no mercado de caminhões pesados. Em 1999, a Volvo comercializou 3.229 caminhões (27,25% do volume total no país); no ano seguinte, foram 4.032 caminhões (27,36%); em 2001, 4.209 caminhões vendidos (27,63%); e, em 2002, 4.318 unidades (32,76%).

O Prêmio Lótus, que completa dez anos em 2003 e é promovido pela Editora Frota, tem como objetivo reconhecer os fabricantes de veículos comerciais cujos produtos mais se destacaram em volume de vendas no mercado brasileiro. “Esse é o prêmio mais prestigioso do país no setor, porque reflete diretamente o mercado”, explica o Publisher da Editora Frota, responsável pelo prêmio, José Augusto Ferraz. A premiação leva em consideração as vendas no mercado interno de veículos e a produção bra-

Ito Cornelissen



FH12 380, o Caminhão Pesado do Ano. E a Volvo, a “Marca do Ano”, liderando o mercado de pesados com 4.318 unidades vendidas, de todos os modelos



sileira e do Mercosul. “Esse prêmio é um reflexo fiel da preferência do frotista brasileiro”, comenta Ferraz.

Os veículos da marca Volvo, portanto, conquistam cada vez mais a simpatia e a confiança do mercado nacional. Prova disso é que outros dois veículos da marca ficaram entre os dez mais vendidos na categoria Caminhões Pesados: o NH12 ficou em terceiro lugar, com 1.156 unidades vendidas (apenas 301 a menos do que o segundo colocado), e o FH12 420 ficou em nono lugar, com a comercialização de 568 veículos.

Histórico de sucesso: a Volvo já recebeu seis Prêmios Lótus. O primeiro a ser premiado foi o caminhão NL12 360. E há três anos a Linha H de caminhões Volvo é a mais vendida entre os veículos pesados comercializados no país. Em 2000 e 2001, os mais vendidos foram os NH12 380 – o pesado de cabine convencional com recursos como o computador de bordo, que monitora diversas funções do veículo, ajudando o motorista na condução e fornecendo dados para o frotista gerenciar melhor sua frota.

A Linha H, introduzida no Brasil em 1999, é composta pelos caminhões NH12 e FH12, ambos com recursos tecnológicos para reduzir os custos do transporte, garantir a pontualidade nas entregas e aumentar a rentabilidade dos transportadores. ◆

Voltando para Casa e Série Especial 25 Anos: prêmios aos vencedores

Cristiano ganhou duas casas e Clauder um NH12.

Durante a Assembléia do Consórcio Nacional Volvo – CNV – de fevereiro, em Curitiba, foram entregues os prêmios aos ganhadores das promoções 25 Anos (que celebrou as “bodas de prata” da Volvo no Brasil) e Voltando para Casa. Cristiano Viganor, de Vitória-ES, foi o ganhador da promoção Voltando para Casa. Clauder Tonini, de Xaxim-SC, recebeu um NH12 na promoção 25 Anos. “Tenho orgulho de trabalhar com a Volvo”, disse Cristiano ao receber as chaves. “Eu confiei em Deus e tive a convicção de que iria ganhar”, afirmou Tonini.



Clauder Tonini e o NH12 Top Class Série Especial 25 Anos

“Sabia que ia ganhar”

“A emoção foi enorme”, lembra Clauder Tonini, dono da Transportadora Comércio e Transporte Tope Ltda., quando recebeu a notícia de que havia ganhado um NH12. “Eu recebi 20 cupons na Dicave SC e fiz questão de preencher e botar todos na urna pessoalmente. Nisso eu até falei ‘esse caminhão quem vai ganhar sou eu’, e não deu outra. Eu confiei em Deus e tive a convicção de que iria ganhar”.

Tonini começou a sua empresa há 17 anos com três caminhões. Hoje, possui uma frota de 26. Depois de ser premiado com um NH12, o prêmio mais cobiçado, ele não deixa dúvidas: “a partir de agora só compro Volvo”, diz. O novo caminhão vai ajudar no transporte de cereais para outras cidades de Santa Catarina e Minas Gerais. Segundo ele, o transporte, feito com duas carretas, é pesado e exige muito do caminhão. Mesmo assim, os da marca Volvo nunca deram problema. “Comparado com outras marcas, os caminhões Volvo se destacam pela economia, conforto e resistência”. Cliente desde 1994, Tonini pretende comprar mais uma cota no CNV para renovar a frota. “Assim eu também ajudo a incentivar os motoristas, que já estão convencidos de que a Volvo é melhor. Hoje eles brigam para dirigir o NH12”, conta.

com o prêmio: “vou trocar por um caminhão Volvo e aumentar a frota”. Ele é gerente da Viganor Comércio e Transportes e possui três caminhões Volvo FH12, que levam argila e cimento para Minas Gerais e Bahia. Segundo ele, a troca será vantajosa: “os caminhões Volvo quebram pouco, são econômicos, não precisam revisar com muita frequência, são confortáveis e agüentam qualquer tipo de prova. O caminho de Vitória até Belo Horizonte, por exemplo, é de 500 km de serra, que o caminhão Volvo faz sem problemas. Ele é 100%”, elogia.

A contadora jurídica da empresa, Norma Viganor da Silva, diz que a Volvo não pára de impressionar. “Visitamos a fábrica aqui em Curitiba e pudemos conhecer o excelente sistema de qualidade da marca. Deu para entender por que os produtos são de primeira linha”. Até o fim do ano eles também pretendem trocar um dos caminhões da frota, ano 94, por um novo, através do CNV. ♦

“Produtos de primeira linha”

Ganhador das duas casas, Cristiano Viganor já sabe o que fazer

Cristiano Viganor, de Vitória (ES), ganhador da promoção Voltando para Casa: “vou aumentar a frota com um Volvo”.



Schaefer Yachts: novos barcos de última geração

O estaleiro catarinense mantém alto ritmo de produção para atender à demanda da bem-sucedida linha Phantom.

Despertou atenção, na Rio Boat Show 2002, o volume de vendas de um jovem estaleiro catarinense: a Schaefer Yachts, que durante o evento comercializou nada menos do que 40 barcos – número considerado muito bom para as condições de mercado da época. Foi, aliás, um dos estaleiros que mais vendeu durante a exposição. A maior parte dos barcos vendidos foi do modelo Phantom 290, lancha top de linha recém-lançada pela Schaefer.

Para entender o sucesso que seus barcos vêm encontrando no mercado nacional, vale a pena conhecer um pouco da história deste estaleiro, cujo proprietário, a exemplo de Guga, é mais um bom exemplo de “manezinho da ilha” que deu certo, com muita garra e dedicação.

Gosto pelo mar

Participando de competições náuticas desde os 14 anos, Márcio Schaefer logo se deu conta de sua irreversível paixão pelo mar e por barcos. Então, não teve dúvidas: largou a faculdade de engenharia mecânica no Brasil e foi estudar arquitetura naval na Argentina.

Voltando ao Brasil, anos depois, começou a trabalhar no sonho de construir seu primeiro barco. E como era velejador, seu primeiro projeto foi um veleiro, o Schaefer 31, lançado em 1986 em parceria com um estaleiro local. Construído em madeira laminada com reforços de fibra de carbono, o Schaefer 31 foi um sucesso de vendas, para alegria do criador e do estaleiro que apostou em seu talento.

Depois desta etapa trabalhou em



Schaefer Yachts: mais de 50 lanchas Phantom 345 em pouco mais de dois anos

estaleiros da Espanha e Inglaterra, pesquisando novas técnicas e novos materiais para a construção náutica, como fibra de carbono.

Como evolução natural, surgiu o Estaleiro Schaefer Yachts, em 1992, que começou com uma pequena lancha de 19 pés, com um bom volume de vendas na sua região, alcançando mais de 180 barcos construídos. Mais tarde projetou a Phantom 235, equipada com um motor Volvo Penta KAD 42, de 230 hp, que se tornou um estrondoso sucesso de vendas em todo o Brasil. Em sua “esteira” veio a Phantom 240, cabinada, que junto a 235 já venderam mais de 700 barcos em todo o Brasil.

Novo estaleiro em 2000

Com os negócios prosperando, Márcio Schaefer decidiu colocar em prática seu projeto mais ambicioso: construiu, em 2000, um novo e moderno estaleiro com 6 mil m² de área construída, a 1.500 metros da BR 101 e às margens da SC 282, no município de Palhoça, na Grande Florianópolis. Hoje conta com 130 funcionários, “todos devidamente treinados

nas nossas dependências, já que este é um ramo de artesãos, em que tudo é feito praticamente à mão e com muito carinho, desde a parte de fibra até a laminação e detalhes de marcenaria”, conta Márcio.

Nos últimos anos, após intenso trabalho de pesquisa em barcos europeus e americanos, surgiu a Phantom 345, considerada a atual “estado da arte” da Schaefer Yachts. “Não copiamos nada de ninguém. Pesquisamos o que há de melhor na indústria naval em termos de materiais, acabamentos e design. Buscamos um desenho que alie bom gosto, fácil manutenção e adequação às condições do mercado brasileiro”. Prova disto é que já foram fabricadas mais de 50 Phantom 345 em pouco mais de 2 anos.



Design próprio

Como autor de seus projetos, Márcio Schaefer reconhece a necessidade de seguir as tendências do mercado mundial, principalmente quanto a estilo e utilização de materiais, mas destaca que “não concordamos em adaptar ou simplesmente copiar modelos estrangeiros que não são adequados ao mercado tropical brasileiro. Nossos projetos são inteiramente nacionais, totalmente criados e desenvolvidos por nós, com muita preocupação nos detalhes que interessam ao usuário brasileiro”.

Da lancha Phantom 345 originou-se outra, a Phantom 290, com 29 pés, amplo espaço interno e um grande salão externo, que se tornou um hit do último verão. Com 40 unidades vendidas na Rio Boat Show e o total de 90 unidades em menos de um ano, chegou a determinar um aumento das instalações para dar conta das encomendas.

Phantom, linha de sucesso

Atualmente são fabricadas cerca de 25 unidades mensais dos modelos Phantom 175, 235, 240, 245, 290 e 345. E como tudo que é bom tende a evoluir, o próximo projeto, já em construção – e com dois pedidos fechados – é a Phantom 445. Mais completa, conta com uma suíte com banheiro, dois quartos com mais um banheiro, salão interno e salão externo. E, para um projeto de tal envergadura, a motorização não poderia ser outra que não Volvo Penta: a Phantom 445 será equipada com dois motores TAMD 75P; de 480 hp cada.

“A motorização dos barcos invariavelmente é uma opção dos clientes. E o que estamos percebendo é que, com os últimos lançamentos da Volvo Penta, a preferência dos clientes por seus novos motores tem crescido significativamente”, declara Márcio Schaefer. ◆

Divulgação Schaefer Yachts



Mantendo em dia a saúde da frota

Cresce a procura pelos Planos de Manutenção Volvo, em que a fábrica e os concessionários se encarregam da manutenção dos veículos a custos fixos para os transportadores.

Os Planos de Manutenção Volvo já cobrem mais de 1.400 veículos em todo o país e a aceitação dos clientes tem superado as expectativas da fábrica. Em 2002, por exemplo, a projeção inicial de comercializar 800 planos foi superada em mais de 30%. E estes números tendem a crescer: em 2003, os clientes da marca deverão contratar 1.500 novos Planos de Manutenção, de acordo com o Área de Planos de Manutenção, integrante do Departamento de Soluções para Transporte da Volvo do Brasil.

Adequados para diversas aplicações e clientes de pequeno, médio ou grande porte, os Planos de Manutenção Volvo são bem recebidos em todas as regiões do país. Sua grande vantagem está no envolvimento di-

reto da fábrica com forte engajamento da Rede de Concessionários junto ao cliente, pois “são planos administrados pela fábrica e com profissionais da Rede exclusivamente dedicados à eles – os gestores, que operacionalizam o plano junto à frota do cliente”, explica André Trombini, coordenador da Área de Planos de Manutenção.

Granja Almeida: tranquilidade

José de Almeida Cordeiro, proprietário da Granja Almeida, de São Bento do Una, em Pernambuco, optou pelo plano Óleos & Filtros para seus 20 caminhões Volvo, que transportam farelo de soja e milho para a granja. Suzanete Soares, gerente de transportes, mantém os veículos



Suzanete Soares e José de Almeida Cordeiro, da Granja Almeida: *sem preocupações*

rodando entre Pernambuco, Bahia, Minas Gerais e Goiás, parando apenas aos sábados, para limpeza.

“Nem me preocupo, às vezes até esqueço que está na hora de trocar um filtro ou óleo, mas o Gestor de Planos de Manutenção da Gotemburgo, concessionária que nos atende, me liga para agendar o serviço”, conta Suzanete. “Além disso, tem a tranquilidade de saber que o filtro é mesmo Volvo e o óleo também”. E o melhor resultado, além dos custos fixos, é que “nossos caminhões não quebram”, afirma ela. A Granja Almeida hoje vende mais de 1.500 toneladas de frango, 6 milhões de ovos e 1,2 milhão de pintos ao mês. Fez seus primeiros contratos de Planos de Manutenção em 2001 e já possui veículos que estão partindo para sua quarta renovação.

Imediato: sem perder tempo

A Transportes Imediato, de Ribeirão Preto (SP), transporta bebidas das fábricas da Ambev e Kaiser – entre outros fabricantes de bebidas – para as regiões Sudeste e Centro-Oeste. Seus 25 caminhões Volvo (FH e

“Nossos caminhões tem que rodar o tempo todo – por isso os Planos de Manutenção têm-se mostrado ideais para manter a frota em alta disponibilidade”

Eduardo Zampini,
Diretor
Operacional da
Transportes
Imediato



JWM Fotografias



“Já estamos no terceiro ano e pretendemos continuar renovando os Planos de Manutenção Volvo.”

Lincoln C. Leão,
gerente agrícola
da Usina Estivas

FM12) contam com a cobertura dos Planos de Manutenção. “Nossos caminhões têm que rodar o tempo todo. Por isso os Planos de Manutenção têm se mostrado ideais para manter a frota em alta disponibilidade”, diz Eduardo Zampini, diretor operacional da Transportes Imediato.

Os custos fixos constituem um dos pontos fortes dos Planos de Manutenção Volvo, segundo Zampini, “mas em nossa operação consideramos fundamentais aspectos como disponibilidade e qualidade – tanto dos serviços como dos caminhões”, explica.

Usina Estivas: planos pilotos para os fora-de-estrada

A Usina Estivas, de Arez (RN), é pioneira em Planos de Manutenção Volvo para caminhões fora-de-estrada. Lá encontram-se os primeiros projetos piloto para esse tipo de aplicação. Na época de safra (agosto a fevereiro), seus 22 caminhões Volvo (FM e NH) operam 24 horas por dia transportando cana das áreas de colheita para a usina, num raio médio de 19 km, para garantir o bom ritmo da produção, que este ano será recorde:

23 milhões de litros de álcool e 3,4 milhões de sacas de açúcar.

Após experimentar o desempenho de 13 caminhões da marca, a Usina Estivas comprou outros 15 entre 2001 e 2002. “Ainda estamos para receber seis unidades desta última compra”, informa o gerente agrícola Lincoln Carneiro Leão. A usina começou a utilizar os Planos de Manutenção Volvo, em nível piloto, em quatro caminhões e, satisfeita com os resultados, pretende ampliá-los em breve para toda a frota.

“Já estamos no terceiro ano e pretendemos continuar renovando os Planos de Manutenção Volvo”, afirma Lincoln, que enumera suas principais vantagens para o negócio da empresa: “primeiro eliminamos o estoque de peças; em seguida, constatamos a redução do custo da operação; e tudo isso com a garantia de uma manutenção rigorosa, feita pela concessionária da marca, que resulta em garantia de disponibilidade. E disponibilidade é coisa muito séria em época de safra”. ◆

Como funcionam os Planos de Manutenção

Os Planos de Manutenção são elaborados a partir de estudos detalhados da operação do cliente, a partir dos quais são definidos os parâmetros que serão seguidos para manter os veículos sempre em dia, seja em relação à manutenção preventiva ou à manutenção corretiva. Com base nesses estudos, são definidos custos mensais fixos para cada veículo/operação e firmam-se os contratos entre a fábrica, o concessionário e o cliente.

A partir daí, a manutenção dos veículos fica a cargo dos “Gestores de Planos de Manutenção”, profissionais da Rede de Concessionários dedicados exclusivamente aos Planos de Manutenção de seus clientes. Eles acompanham a “vida” de cada caminhão através de um “currículo veicular” e agendam suas paradas no “Diário de Bordo”, para que os veículos façam as manutenções dentro dos prazos recomendados pela fábrica, com mão-de-obra especializada e peças genuínas da Volvo. Com isto, os veículos têm melhor rendimento, e o transportador deixa de mobilizar recursos como oficina própria, estoque de peças, controle de desgaste de componentes, períodos de troca, etc. “É como se fosse um bom plano de saúde para seu caminhão, pois, a partir do momento em que assina o contrato, o cliente não precisa mais se preocupar com a manutenção do veículo, que passa a ser responsabilidade da Volvo e sua Rede de Concessionários”, resume André Trombini, coordenador da Área de Planos de Manutenção.

“Todos querem andar meus”



Sistemas de transporte de passageiros com corredores exclusivos de grande capacidade geram mais conforto aos passageiros e qualidade de vida à população. Manaus é o mais recente exemplo.

A implantação de sistemas integrados baseados em conjuntos troncais, com ônibus de grande capacidade e elevado nível de conforto tem se apresentado como uma das melhores soluções para o transporte de passageiros nas cidades. O exemplo pioneiro de Curitiba, introduzido nos anos 70, já não é exclusivo. Muitas outras cidades do Brasil e outros países vêm adotando sistemas eficazes, como é o caso de Bogotá, na Colômbia, e Cascavel, no oeste paranaense.

Em todas essas cidades, um ponto em comum: a escolha por ônibus de grande capacidade recaiu sobre os articulados Volvo. Isto explica o fato de

a Volvo do Brasil ser líder mundial na produção de ônibus articulados: seus motores, localizados entre os dois primeiros eixos, permitem aproveitamento total da plataforma, permitindo desenvolver o melhor layout interno, de acordo com as especificações demandadas por cidade, caso a caso. Outras vantagens: suspensão a ar, motores potentes para suportar sistemas de ar-condicionado e topografias irregulares com grande volume de passageiros e câmbio automático para maior conforto de motorista e passageiros.

Manaus: o mais novo sistema

Em 14 de dezembro de 2002,

Manaus iniciou a operação do mais novo sistema de transporte urbano baseado em corredores exclusivos com articulados Volvo. Com cerca de 1,5 milhão de habitantes, Manaus contava até então com múltiplas linhas de ônibus cruzando a cidade em todos os sentidos.

Assim como em outras cidades, o investimento para o novo sistema é dividido: parte feito pela administração pública e parte pelas empresas operadoras/transportadoras.

O novo sistema de Manaus é composto de duas linhas troncais principais partindo do centro – uma ligando-o ao norte e outra ao leste da cida-



Fotos Ito Cornelsen

de. Duas empresas operam o novo corredor. A Eucatur – Empresa União Cascavel faz a ligação entre o centro e a zona norte, enquanto a Auto Viação Vitória Régia opera na linha entre o centro e a zona leste.

“Para definir os veículos ideais, visitamos todas as montadoras, e o ônibus Volvo mostrou ser o mais completo em termos de segurança, motorização e conforto à motorista e passageiros”, relata o Engenheiro Sérgio Gomes da Silva, da Vitória Régia, que utiliza 50 ônibus articulados Volvo outros 24 B10M versão Padron, no novo sistema.

Deixando o carro em casa

A Eucatur, que faz o corredor zona norte-centro, iniciou a operação com 23 articulados em dezembro, reforçados com outros 30 em março. A empresa realizou pesquisa junto aos passageiros, identificando alto nível de aprovação do novo sistema.

“O maior indicativo de satisfação é o aumento do número de passageiros, de 35 mil/dia para 45 mil/dia”, afirma Algacir Gurgacz, diretor da Eucatur. O sistema, segundo ele, é 20% mais rápido que o anterior e a vantagem do ar-condicionado e demais itens de conforto, como a caixa automática (que proporciona trocas mais suaves) tem atraído novos usuários: “Já começamos a ouvir, com frequência, pessoas dizendo que vão deixar o carro em casa para utilizar o novo sistema de ônibus. E quando as pessoas trocam seus carros por ônibus é porque o sistema é realmente atraente”, comenta Gurgacz.

Outra vantagem do sistema, apontada por Gurgacz, é o preço único da tarifa para quem usa o sistema de ponta a ponta, ou seja, saindo do extremo norte para o extremo leste, passando pelo centro. “Pelos nossos cálculos, 23% dos usuários se beneficiam da tarifa única”, observa Gurgacz.

Padrão de primeiro mundo

A Vitória Régia, que opera em Manaus há 13 anos com frota de 290 ônibus, atendendo diversas outras linhas da cidade, aprovou a experiência com os novos 50 articulados e 24 B10M Padron Volvo (todos com ar-condicionado). “Temos como projeto renovar toda a frota nestes moldes de primeiro mundo, ou seja, um padrão em que motorista e usuário têm direito a ar-condicionado e caixa automática”.

Pedro Carvalho, diretor da EMTU – Empresa Municipal de Transportes Urbanos de Manaus, responsável pelo desenvolvimento e introdução do novo sistema, diz que “na prática, dois ônibus comuns não fazem metade do trabalho que faz um articulado. Assim, com ar-condicionado, caixa automática e um tremendo conforto – além da facilidade de embarque e desembarque –, o resultado é que o povo só quer andar neles.”

Manaus ganha ares de modernidade com os novos articulados Volvo



Eles vão fundo em busca do ouro

Equipamentos Volvo trabalham a mais de 1000 metros de profundidade nas minas de ouro Morro Velho e São Bento (MG).

O ouro resiste aos séculos como o mais nobre dos metais. Alvo de cobiça, sinônimo de riqueza, sua cotação é acompanhada com interesse em todos os mercados mundiais. Ao admirá-lo em pequenas obras de arte que adornam corpos de mulheres e homens de todas as idades, não imaginamos o complexo trabalho necessário para que seja extraído da natureza, muitas vezes de profundidades que jamais imaginamos.

Além das minas a céu aberto, existem as minas subterrâneas, em que profundas galerias se projetam por quilômetros abaixo do nível da superfície. Este é o caso, por exemplo, de algumas jazidas existentes em Minas Gerais, onde ficam as minas São Bento, em Santa Bárbara, e Morro Velho, em Sabará, (ambas localizadas num raio de até 100 km de Belo Horizonte) que empregam tecnologias avançadas e equipamentos específicos para esta finalidade.

Neste cenário, as máquinas da Volvo desempenham um papel extremamente importante: a movimentação/transporte do minério bruto que será processado para se extrair o ouro. Para se ter uma idéia do que isto significa, estima-se que seja necessário movimentar e processar pelo menos uma tonelada de minério bruto

A 800 metros de profundidade, na Mineradora São Bento, uma oficina de 500 m² para manutenção de equipamentos



para se obter, em média, de sete e nove gramas de ouro.

Entre essas máquinas, o destaque fica por conta dos caminhões articulados A25C, que transportam minério bruto e material estéril entre as diversas galerias. Nessas minas, as galerias e rampas são escavadas em formato helicoidal, ou seja, em círculos que vão descendo a profundidades cada vez maiores. À medida que as galerias avançam, um poço vertical as acompanha, dando lugar a um

elevador por onde se transporta o material para a superfície. De lá, outros meios de transporte, como teleféricos, os conduzem para as usinas de processamento que fazem o beneficiamento, ou seja, a separação do ouro do minério.

Mineração São Bento

Em atividade desde 1985, a Mineração São Bento, explorada pela Eldorado Gold Corporation, começou a ser mecanizada em 1997. A





Fotos: Ito Cornelissen

Nas mineradoras Morro Velho e São Bento, os equipamentos Volvo trabalham a mais de mil metros abaixo da superfície

experiência do Volvo A25 em outras minerações subterrâneas foi decisiva para que fosse escolhido também para esta mina. Hoje a São Bento conta com três unidades do A25C e está introduzindo a quarta.

Colocar estes caminhões no interior da mina é uma tarefa complexa e curiosa. Cada unidade é introduzida semidesmontada, dividida em partes (cabine-motor, chassi dianteiro, chassi traseiro, camba e agregados: pneus, carenagens e complementos). São 17 toneladas que descem de elevador a 800 metros de profundidade para chegar ao nível onde se encontra a oficina que serve não apenas para a montagem final, mas também para a manutenção durante o período em que os veículos trabalham na mina.

A oficina, localizada no nível 23, a cerca de 800 metros de profundidade, ocupa área de 500 m² e serve para as manutenções preventivas feitas com pessoal especializado da própria mina. As demais manutenções são feitas pela Tracbel, revenda Volvo para a região de Belo Horizonte. Lá também é feita a manutenção de outros equipamentos, 37 ao todo, incluindo carregadeiras, equipamentos de perfuração, apoio e transporte.

Os caminhões rodam em túneis com 4,2 metros de largura por 4,5 de altura, vencendo rampas de até 15 graus de inclinação. Sua tarefa é transportar o minério até a estação de carga dos elevadores que conduzem o material para a superfície. São ciclos de trabalho curtos e rápidos, onde produtividade e disponibilidade são fundamentais. Cada articulado transporta de 23 a 25 toneladas de material por ciclo.

Como a diferença de um nível para outro é de cerca de 70 metros, ao chegar no nível 28 os caminhões estão operando a 1.100 metros de profundidade. “O Volvo tem um excelente trem-de-força e o freio também é um destaque, pois tudo isso tem que funcionar perfeitamente em temperaturas que chegam, no ambiente da mina, a 35 ou 36 °C”, observa o chefe de Manutenção do Subsolo, Francisco Carlos Alves.

Morro Velho

A Mineração Morro Velho, de Sabará (MG), que pertence a holding AngloGold Brasil, tem uma experiência mais longa e diversificada com os produtos Volvo. Sua primeira unidade foi um Volvo A25B, adquirido há nove anos. Hoje são nove unidades trabalhando naquela área conhecida como Mina Cuiabá, sendo as mais recentes do modelo A25C, além de duas carregadeiras L90 e uma L50 (esta última utilizada com grua para içar operários em operações de reparos nos tetos). Há ainda uma recém-adquirida motoniveladora Volvo, especialmente configurada com cabine refrigerada e teto rebaixado para melhor operação nas galerias. Nesta mina os caminhões podem entrar rodando, pois há um acesso externo que per-

mite chegar ao nível 3, onde os equipamentos sobem para manutenções maiores.

Nesta mina, a diferença entre os níveis de lavra é de 66 metros e a oficina para manutenções menores fica no nível 7. No nível 12 os equipamentos trabalham a mil metros de profundidade. O chamado “corpo de minério” da Mina Cuiabá se desenvolve em formato de pêssego e vai aumentando à medida em que se ganha profundidade. No nível 5, por exemplo, há 2,5 km de galerias, enquanto no nível 11 elas chegam a 2,7 km.

A frota de caminhões da lavra (6 unidades) faz cerca de 130 viagens por dia em 18 horas de operação, transportando 2.300 toneladas de minério para o poço do elevador que o conduz ao topo da mina, na superfície, de onde segue via teleférico por 15 km, até a planta de Queiróz, onde é processado.

A performance dos equipamentos Volvo tem contribuído para a introdução de novas máquinas da marca na Mina Cuiabá. O primeiro caminhão A25, adquirido há nove anos, trabalha até hoje. “Está com mais de 25 mil horas de trabalho e só agora, neste final de ano, fizemos a primeira troca de transmissão. Tem uma performance sem igual”, afirma Colbert Hovadick, supervisor de Operações Lavra da Mineração Morro Velho. Ele conta que “na época em que decidimos mecanizar a mina, os custos dos veículos rebaixados (importados) eram muito altos, mas a parceria com a Volvo, no sentido de fazer os ajustes e adequações que precisávamos, viabilizou a operação. Além disso, os estudos que fizemos na época mostraram que os custos operacionais dos Volvo eram os melhores”, revela Hovadick. ♦

Crescimento acelerado

A distribuidora de petróleo SAT, do Rio Grande do Norte, uma das dez maiores do país, conta com o Trip Manager para gerenciar sua frota e oferecer serviço de nível superior com preço competitivo.

Em apenas seis anos de atividade, a SAT (Satélite Distribuidora de Petróleo S/A) se consolidou como a oitava distribuidora do país em número de postos (380), a segunda empresa em seu Estado, o Rio Grande do Norte, e a 15ª do Nordeste em receita líquida. Seu faturamento em 2002 atingiu R\$ 700 milhões.

“O segredo é o marketing de relacionamento com os clientes. Nossa meta é prestar um serviço de nível superior com preço competi-

vo”, resume Cyro Souza, diretor de operações da empresa. Criada em 1996, a SAT concentrou-se em um nicho então pouco explorado: os pequenos e médios revendedores do Nordeste, esquecidos pelas grandes empresas. E adotou a interiorização como estratégia.

Ligado na qualidade

Hoje a SAT tem 15 bases de distribuição espalhadas pelos nove Estados do Nordeste e também no Pará. Atende a toda a região, além de parte

de Minas Gerais e Tocantins. Numa época em que a falsificação de combustíveis assusta os consumidores, a empresa criou o programa Ligado na Qualidade, para garantir a procedência do produto, fator que contribuiu para a fidelização à bandeira.

Nessa história de sucesso, a Volvo tem uma grande participação. A presença da marca na frota própria da SAT dobrou nos últimos dois anos. Já são 22 caminhões – dos modelos NL, FM, NH e FH – em um total de 90 veículos. “De nossa frota

Números da SAT

270

funcionários

R\$ 700

milhões de faturamento em 2001

380

postos da bandeira

8ª

distribuidora do país

Fotos Roberto Duarte



de pesados e extra pesados, 90% são Volvo”, diz Cyro.

A SAT é uma das poucas distribuidoras de combustíveis que investem em frota própria. Em agosto, 37,5% das 73 mil toneladas de produtos foram entregues nos postos da bandeira por caminhões pertencentes à empresa. O volume restante é transportado por 40 transportadoras agregadas.

Trip Manager: diferencial

Segundo o diretor de operações da SAT, a Volvo amplia sua participação na empresa a cada renovação de frota – cuja idade média é de 2,5 anos. Isso se deve à “evolução e qualidade da marca” e a seus acessórios diferenciados. Ele cita o Trip Manager, software Volvo gerenciador de viagens e da performance dos motoristas.

“Todos os nossos caminhões têm computador de bordo, mas o Trip Manager é um diferencial. Com ele é possível fazer a prova dos nove em termos de monitoramento da operação”. Um sistema desses ganha importância ainda maior na SAT porque, além de controlar custos e performance, o gerenciador de viagens tem importância para os motoristas. Os dados são utilizados no Progra-

ma Operacional de Controle e Incentivos (Procei), que premia o Motorista do Ano com um 14º salário, troféu e viagem.

Diversificação e informação

Há três anos, a SAT começou a diversificar seus negócios, com o lançamento da linha de lubrificantes SAT Lub, para motores a gasolina, diesel e álcool. Nos postos da bandeira, passou a oferecer um conjunto de serviços, como lava-jato e as lojas de conveniência Toda Hora.

No ano passado, a empresa assumiu a distribuição para o Nordeste dos fluídos para freios Bosch. Já é a terceira do Brasil na distribuição desses produtos. Seu mais recente negócio é a distribuição das ceras automotivas Johnson para o Nordeste. A empresa já distribuía as ceras Carnu e Grand Prix para seus franqueados.

Outro ponto importante na empresa é a informatização. Todos os supervisores de venda utilizam notebooks no atendimento aos clientes, pelos quais se comunicam com a matriz, enviam pedidos e simulam operações comerciais. Em Natal, a SAT mantém um call center com 20 posições de atendimento, que recebem mais de 30 mil ligações por mês. ◆

Funcionários satisfeitos

Uma série de programas de valorização do funcionário fez com que a SAT fosse escolhida como uma das 100 Melhores Empresas para se Trabalhar pelo guia da revista Exame. Foi a única do Rio Grande do Norte e uma das três do Nordeste a receber o prêmio.

“É o reconhecimento do novo Plano de Desenvolvimento de Recursos Humanos, que elaboramos em 2001 com o objetivo de aprimorar o ingresso de novos funcionários, a manutenção de talentos, o clima organizacional e o investimento em responsabilidade social”, enumera o coordenador de Recursos Humanos da empresa, Vladimir Barros.

Entre os programas desenvolvidos pela SAT estão o Café da Manhã com o Presidente e o Bate-Papo com a Diretoria, pelos quais, todos os meses, grupos de funcionários se reúnem com os principais escalões da empresa para dar opiniões e conhecer as estratégias de crescimento. Todos os anos, em novembro, os 270 funcionários da SAT em todo o Nordeste se reúnem em Natal em uma gincana motivacional.

Colecionando prêmios

Selecionada pela revista Exame entre as 100 Melhores do Ano, a empresa é uma colecionadora de prêmios. “O fato de estarmos nesta seleta lista nos coloca num grupo excepcional: o das organizações que têm os funcionários mais felizes, satisfeitos e, muito provavelmente, mais produtivos do Brasil”, diz o presidente da SAT, Marcelo Alecrim.

Nos seis anos de existência, a SAT conquistou os principais prêmios, em seu segmento, concedidos pelas instituições de maior credibilidade do país. Entre eles se destaca o Imagem Empresarial, do jornal Gazeta Mercantil, e o Top de Marketing da Associação dos Dirigentes de Vendas e Marketing do Brasil (ADVB), obtido duas vezes.

Criada em 1996, a SAT concentrou-se em um nicho então pouco explorado: *os pequenos e médios revendedores do Nordeste, esquecidos pelas grandes empresas. E adotou a interiorização como estratégia.*



Fotos Silvio Aurichio



Hermes Luiz Schio, da Transquatro:
parceiro antigo do Consórcio Volvo



João Batista, da Colombo Gás e Rodotista:
"Podemos ir pagando cotas menores e com o

Caminhões em COTAS

Consórcio Volvo atrai frotistas pelas taxas menores e pela possibilidade de planejamento.

Desde que começou a trabalhar com transporte de cargas, em 1981, Hermes Luiz Schio tem caminhões Volvo em sua frota. Sua primeira empresa, a Transocio (Mato Grosso), tinha menos de dez caminhões. Em 1990, mudou de nome — virou Transquatro Transportadora Ltda. — e ficou sediada em Ponta Grossa (PR). "Sou parceiro da Volvo desde que comecei, porque acho que são excelentes caminhões e, além disso, a assistência dos vendedores é muito eficiente", comenta.

A partir de 1994, Hermes passou a comprar caminhões pelo Consórcio Nacional Volvo (CNV). "É uma forma prática e ajuda no planejamento do capital também", explica. "A gen-

te acaba fazendo economia, porque vai pagando mensalmente e pode fazer um pequeno capital e programar novas compras."

A transportadora possui, hoje,

uma frota de 15 caminhões, sendo que 12 deles são Volvo (FH e NH), e dez foram comprados através do CNV. "Como já trabalho com esses caminhões há muito tempo, sei da

VANTAGENS DO CNV

Segurança da marca Volvo

Primeiro consórcio direto de fábrica do Brasil, para veículos pesados

Mais de 10 mil clientes contemplados

As menores taxas de administração do mercado p/ grupos de 100 meses

Assembléias itinerantes e ao vivo, via Embratel

Lances ofertáveis até às 17h do dia da assembléia

Planos que se adaptam à capacidade de pagamento do transportador

Uma instituição certificada pela ISO 9002

Planos para aquisição de caminhões, ônibus e Equipamentos Volvo



Arcelino, da Fassina & Polidoro:
"Com o Consórcio, a gente pode programar as compras"

capital damos um lance"

qualidade e da tradição da empresa. E isso é muito bom. Não há receio de haver algum problema com a entrega do veículo, por exemplo." Atualmente, Hermes tem 10 cotas — entre caminhões já retirados e a contemplar.

A empresa, que transporta adubo e grãos, atua na região de Paranaguá (PR), São Francisco (SC) e Mato Grosso. Dos 12 caminhões Volvo, Hermes tem três de 1999, os outros são de 2000 e 2001. "Meus caminhões não podem ser velhos, para poder garantir tranquilidade na estrada. Por isso, preciso sempre renovar a frota. Até por isso o consórcio é uma boa opção", explica.

A transportadora Fassina & Polidoro, dos irmãos Mauri Domingos e Marne José Fassina e de Arcelino (Nino) Luiz Polidoro, também trabalha com caminhões Volvo desde que abriu, há dez anos. A partir de 1995, começou a comprar veículos através do consórcio. Dos 20 caminhões da empresa, 17 são Volvo.

De todos os caminhões Volvo, 12 foram adquiridos através do CNV. "Com o consórcio a gente pode programar as compras futuras", explica. "A gente vai pagando parcelas menores e uma hora ou outra é sorteado. E isso é muito bom." Outra vantagem apontada por Nino é a possibilidade de planejar a renovação da frota. "Podemos ver exatamente qual é a nossa necessidade e partir para a aquisição de mais cotas."

Atualmente, a empresa já tem uma cota do consórcio. "Por enquanto estamos com uma frota de tamanho bom. Mas, quando formos sorteados, poderemos ampliar comprando outro caminhão", afirma. A empresa tem sede em Ponta Grossa e trabalha com o transporte de frios e grãos. Os caminhões percorrem todo o território nacional.

"As parcelas mais reduzidas são o maior atrativo", segundo João Batista Moreira dos Santos. Ele é dono da Rodotista e da Colombo Gás, empresas que transportam gás de Colombo (PR) a Santa Catarina e norte do Paraná. "Podemos ir pagando cotas menores e, com o capital que vamos arrecadando, podemos dar um lance e adquirir o veículo mais rapidamente", conta.

As duas empresas, juntas, têm uma frota de 20 caminhões pesados — 25% deles são da marca Volvo (um modelo EDC, um NH e dois FH). "A compra desses caminhões é sempre um bom investimento", afirma. Ele ainda tem cotas para a aquisição de mais um caminhão.

A Rodotista tem dois anos de atividade. Já a Colombo gás, atua no mercado há dez anos. A administração das duas empresas fica por conta de João Batista e de João Batista Moreira dos Santos Filho. Atualmente, trabalham com eles outros 35 funcionários. ◆

Consórcio Volvo: 20 mil cotas

O Consórcio Nacional Volvo iniciou suas atividades em junho de 1994, com o objetivo de tornar a aquisição de veículos pesados mais simples e segura. Foi o primeiro consórcio para veículos pesados direto da fábrica. Até agora foram comercializadas cerca de 20 mil cotas, atendendo a cerca de 10 mil clientes, tanto em contemplações por sorteio quanto por ou lance.

Os planos CNV são mais atrativos porque possuem a menor taxa de mercado (9,3% pelo período), em grupos de até 100 meses de duração e com até 300 participantes em cada um. Há ainda a possibilidade da escolha do plano mais adequado para a capacidade de investimento de cada empresa. Anualmente, a Volvo vende cerca de 4 mil veículos. Desse total, cerca de 25% são vendidos por consórcio.

S Um esculpido no Planalto

A Serra do Rio do Rastro, caminho que liga o litoral sul de Santa Catarina à região serrana, é um dos mais belos cartões-postais do Brasil. Descubra os encantos que se escondem em suas curvas.

Pela Catarinense

Para quem quer conhecer a Serra do Rio do Rastro, uma boa opção é viajar pelos ônibus da Viação Catarinense, que partem diariamente de Criciúma (SC) com destino a Assunção (Paraguai). São confortáveis ônibus Volvo B10M, que passam pela Serra com paradas em cidades típicas da região, como Lauro Muller, Bom Jardim da Serra e São Joaquim – esta última famosa pela frequência da neve durante o inverno. Nesta mesma linha, a Catarinense estará usando, em breve, novos B10R. Além dos municípios mencionados, a linha passa por Tubarão, Lages e Curitiba (SC), Cascavel e Foz do Iguaçu (PR). Também tem saídas diárias de Assunção (Paraguai) para Criciúma.



Serra do Rio do Rastro

Trecho de 15 km da SC 438 (Rodovia Irineu Bornhausen), que liga o litoral sul de Santa Catarina ao planalto serrano; a 1.460 metros de altitude.

Como chegar:

Partindo de Florianópolis, desça a BR 101 até Tubarão, ao sul de Santa Catarina. De lá, vá pela SC 438 para Gravatal, e daí em direção à Serra. Você passará por Orleans, Lauro Muller, Bom Jesus da Serra e São Joaquim, cidades que são um pedacinho da Europa (fria e aconchegante) no sul do Brasil. Vale a visita. Outra opção é partir de Criciúma e subir a SC 446 até Orleans.

Na bela Santa Catarina, entre o litoral e o planalto serrano, a natureza aliou-se à engenhosidade humana para compor 15 km repletos de curvas sinuosas e belezas naturais: a Serra do Rio do Rastro. Curva, aliás, é pouco para definir a viagem por esse cartão-postal de tirar o fôlego: são verdadeiras letras S, fechadas, cravadas num cânion imenso, com direito a cachoeiras e muito verde.

Com suas famosas curvas, a Serra é um trecho da SC 438, rodovia Irineu Bornhausen, que liga Tubarão, no sul do Estado, a Lages, no planalto. Pavimentada e iluminada, para maior segurança, ela oferece ao viajante o caminho que une o calor e o sol das generosas praias catarinenses ao aconchego das típicas paisagens europeias. Em São Joaquim, uma das cidades cortadas pela SC 438, turistas do Brasil inteiro lotam os hotéis da cidade para curtir a neve.

Obstinação de tropeiros

A paisagem nos 15 km da Serra é inesquecível. Coube aos rios que deságuam no Atlântico, incluindo o Rio do Rastro, esculpir pacientemente as escarpas da Serra Geral. A erosão de milhões de anos resultou em montanhas e vales que escondem cenários recompensadores: vistas de macieiras vermelhas ao longe, florestas de araucária, cascatas em paredões de pedra, rios que cortam os vales e até o Atlântico. No alto da serra, na divisa com a cidade de Bom Jardim da Serra, há um mirante. Com alguma sorte e sol dá para ver um trecho do mar.

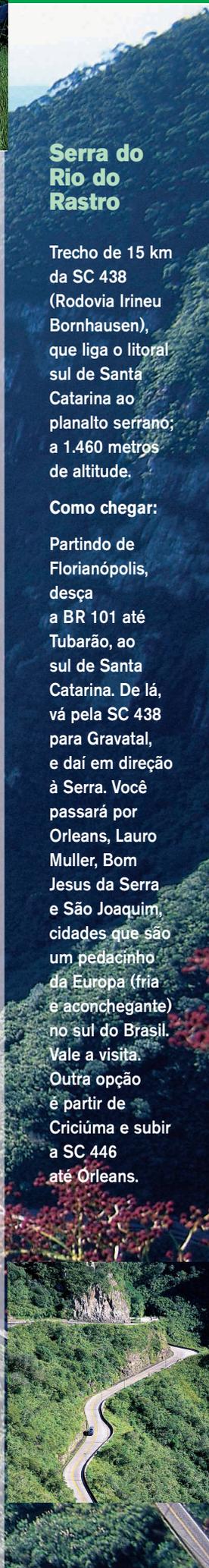
A Serra do Rio do Rastro nasceu da obstinação de tropeiros que, no final do século 18, abriram uma trilha para levar suas mercadorias de Lages a Laguna, no litoral. Eram dias em lombo de burro. Em 1952, o caminho ganhou ares de estrada, com drenagens e correções no traçado. Só em 1984 veio a pavimentação de um trecho que liga Lauro Muller, no pé da serra, a Guatá, no planalto.

Sua construção foi uma verdadeira saga. O trabalho começava a 770 metros, para apenas 6,9 km depois, sob chuvas e nevoeiros frequentes, chegar a 1.460 metros de altitude. Raríssimas estradas no mundo têm essa complexidade.

“Frio na espinha”

Após sua recente pavimentação, e mesmo com todas as suas curvas, “perigo” não é palavra mais indicada para definir a viagem pela Serra. O caminho ainda deve ser percorrido lentamente, com todo o cuidado, e o frio na espinha é inevitável. A visão dos penhascos assusta. Mas a palavra mais adequada seria “emoção”. E quem optar por dirigir à noite não vai se arrepender.

A serra ganhou iluminação noturna, que valoriza ainda mais suas curvas, oferecendo mais segurança. O moderno sistema de iluminação conta com 220 luminárias, 220 postes de aço e 30 projetores especiais. As lâmpadas de vapor de sódio iluminam apenas as pistas e facilitam a visão dos motoristas, sem afetar a paisagem e a vida noturna dos animais. A energia é conduzida por cabos subterrâneos e os postes são pintados de verde para não destoar da natureza.



O motorista do futuro

Wesley, estudante em Curitiba, é um dos milhares de alunos brasileiros que já aprenderam na prática conceitos de segurança no trânsito. A melhor parte é levar esse conhecimento para fora das escolas.

Quando acompanha seu pai no carro, Wesley Faria torna-se um verdadeiro fiscal: não admite que o pai cometa nenhuma irregularidade no trânsito. O assunto já rendeu longas conversas, nas quais Wesley procura conscientizar o pai da importância de respeitar placas e faixas.

“Trânsito é um assunto com mais presença em minha vida”, afirma Wesley, que tem 16 anos e estuda à noite no Colégio Estadual Brasília Vicente de Castro, no bairro da CIC, em Curitiba. Os “puxões de orelha” nos pais e amigos são o resultado dos conhecimentos adquiridos nas aulas do projeto Transitando, uma iniciativa do Programa Volvo de Segurança no Trânsito.

O projeto é uma proposta pedagógica da Volvo para a educação de trânsito entre os jovens que cursam o Ensino Médio. Os alunos recebem material pedagógico com conteúdos de segurança de trânsito. As informações são inseridas nas disciplinas básicas (Português, Matemática, Geografia, etc.), o que dá aos estudantes uma visão mais próxima da realidade.

Nova visão - Wesley pode ser considerado um jovem consciente de suas responsabilidades como pedestre e futuro motorista. “Eu imaginava que trânsito era assunto só para quem dirigia. Hoje vejo de forma diferente. O pedestre também deve fazer a sua parte. Depois das aulas, eu estou mais observador. Vejo as placas no bairro e sei onde falta sinalização”, admite.

O diferencial do Transitando está justamente na interação que ele promove entre os conteúdos de trânsito e a realidade dos alunos. Wesley prefere Física. “Achei interessante a forma como o professor nos explicou os conceitos de velocidade, aceleração, inércia e os efeitos de uma batida sem o uso do cinto de segurança”.

Fotos Silvio Aurichio



Wesley: “eu achava que trânsito era assunto só para quem dirigia. Hoje vejo que o pedestre também deve fazer a sua parte.”

Na disciplina de História, os alunos foram visitar as ruas do bairro onde fica a escola para analisar placas e faixas. Em Geografia, o estudo do desenvolvimento urbano foi associado ao crescimento das cidades e à necessidade de organização nos deslocamentos. As apostilas e livros facilitam o aprendizado. “Tem muitas ilustrações, exemplos, exercícios em grupo e a linguagem é muito agradável”, comenta.

Efeito multiplicador - As informações das aulas têm efeito multiplicador. Além de conversar com os pais, Wesley procura tomar cuidado ao sair com seus amigos, todos da mesma faixa etária e colegas de escola. Dirigir alcoolizado ou atravessar o sinal vermelho, nem pensar.

Para Wesley, o problema mais grave no trânsito é a falta de respeito. “Não falta informação, o que falta mesmo é respeitar. Tem motorista que dirige alcoolizado, passageiro que não usa o cinto e pedestre que atravessa a rua fora da faixa de segu-

rança. Quando tirar a minha carteira de motorista, sei que vou respeitar as leis, sinalização e os pedestres”.

Coerência com a Realidade

- Esta consciência como cidadão mais preparado para exercer os papéis de motorista e pedestre é motivo de satisfação e orgulho para os professores envolvidos no projeto. “O Transitando enriquece muito a formação dos jovens, que estão mais preparados. As informações são coerentes com a realidade social dos alunos”, lembra a professora de Geografia e História e coordenadora do Transitando no colégio de Wesley, Marizete Bueno.

Marizete acompanha alunos que estão em contato com os conteúdos do Transitando desde o primeiro ano do Ensino Médio e percebe a evolução no aprendizado e interesse pelos assuntos de trânsito: “Os jovens participam mais das atividades. Na palestra durante a Semana de Trânsito, os policiais do BPTran tiveram que esclarecer várias dúvidas dos alunos”.



O Projeto Transitando

está em escolas nos Estados do Paraná, Goiás, Rio de Janeiro, Espírito Santo, São Paulo e Minas Gerais. São milhares de alunos que estão aprendendo e vivenciando conceitos de segurança no trânsito e mais de 800 professores que já realizaram atividades em suas disciplinas.

Abaixo de zero

Parece cena de cinema: uma pista coberta de neve, com temperaturas que chegam a 27 graus negativos. Você está em um circuito fechado, dentro de um carro de testes e com uma única missão: testar sua habilidade de dirigir de forma segura.

Por Cláudia Albuquerque

Para quem não é um Schumacher, os temores são inevitáveis. O coração acelera, as mãos suam e você tem quase certeza de que não vai conseguir tocar o bólido. Mas, do lado de fora, a equipe incentiva, e vem aquela vontade de passar por cima do medinho que se instalou. Então, o jeito é colocar o cinto de segurança e ir em frente.

O cenário, o clima e as sensações descritas aí em cima são alguns dos aspectos que cercam o Winter Driving, um programa realizado anualmente pela Volvo Truck Corporation. Em fevereiro deste ano, a montadora reuniu cerca de 100 jornalistas de mais de 20 países em Umea, ao norte da Suécia, para vivenciar as dificuldades e necessidades de quem dirige em estradas cobertas de gelo e em baixas temperaturas. Além de dirigir carros e caminhões em pistas congeladas, o programa incluía test-drives em snow-mobiles e até em caminhões-tanque com esteiras capazes de encarar praticamente

qualquer terreno. E, ainda, uma viagem de três horas - com revezamento de caminhões e motoristas - para que

os jornalistas dirigissem vários modelos da marca em uma estrada totalmente coberta de gelo e pudessem avaliar, na prática, os mais modernos sistemas de segurança veicular disponibilizados pela Volvo, uma marca que tem verdadeira obsessão por segurança.

Outra atividade de arrepiar os cabelos - mas muito instrutiva - foi um teste de frenagem realizado em pleno gelo, onde foi possível testar freios com ABS, controles de tração e de estabilidade. Comandada por Thor Persson, gerente de Comunicação da Fábrica de Cabines da Volvo em Umea, uma experiência eletrizante. Os jornalistas foram colocados em carros Volvo, ordenado em fila indiana, e comandados por um rádio. O teste consistia em acelerar na pista coberta de gelo, evitando que o carro patinasse, manter uma velocidade constante orientados pelo rádio, frear ao atingir um ponto determinado e, o mais importante, não bater nos obstáculos colocados na pista.

Parece simples, mas não é. Primeiro porque, ao arrancar em primeira marcha, o carro patina. Segundo: manter a velocidade constante em uma pista curta não é tão fácil. Ou você se empolga e passa do limite, ou o medo faz com que diminua. Isso tudo sem



Jornalistas brasileiros durante o Winter Driving, no Norte da Suécia.

falar no clima de tensão: os obstáculos representam cinco crianças e, se você falhar, elas serão atropeladas. Na primeira largada, a missão é atingir 50 km/h e pisar no freio e na embreagem até o carro parar. Tudo bem, os obstáculos não foram atingidos. Na segunda, a velocidade sobe para 60 km/h, e esses 10 km/h a mais fazem toda a diferença. Com a pista coberta de gelo e a uma velocidade média de 60 km/h, o carro desliza e passa por cima dos obstáculos.

Na terceira fase, o piloto é instruído a atingir 50 km/h e frear só quando os obstáculos forem avistados, com um desvio brusco para a direita. Na última etapa, a velocidade do carro sobe para 60 km/h e o motorista, enxergando os obstáculos, deve frear e desviar o veículo para a esquerda. O final não foi nada feliz. A maioria dos participantes do teste atropelou todos os obstáculos - ou "criancinhas". Ainda bem que era de mentirinha. Uma coisa, porém, é certa: todos entenderam como é difícil controlar um carro em uma pista com gelo. Outra verdade suprema é que o teste vale para pistas em qualquer condição, inclusive nas mal cuidadas estradas brasileiras: acidentes acontecem em frações de segundos e a aparentemente insignificante diferença entre 50 km/h e 60 km/h pode significar a distância entre a vida ou a morte. ♦

Cláudia Albuquerque fez parte da equipe de jornalistas brasileiros que foram ao Winter Driving.



Freio motor VEB

Rodar por esse Brasil não é fácil. Além das ladeiras, rampas, curvas, há os buracos, as barreiras caídas, os animais atravessando a pista, os veículos muito lentos... e por aí vai. Motorista de caminhão pesado, com 45 toneladas "nas costas", precisa ter muita paciência para dirigir. Mais do que isso, precisa de muito profissionalismo e técnica para rodar com segurança e "sem stress" e chegar em casa com bom humor, entre outras coisas.

Passageiros de automóveis muitas vezes não imaginam, por exemplo, que nos caminhões pesados fortes reduções de velocidades e o controle da velocidade em descidas de serra, principalmente as longas, demandam potência de frenagem muito alta. Nestas condições este esforço todo sobrecarrega o sistema de freios de serviço, causando redução da vida útil dos componentes, níveis de segurança insatisfatórios e baixas velocidades médias de operação.

Como solução complementar, dispositivos auxiliares de freio vêm sendo desenvolvidos visando preservar o freio de serviço para emergências, quando poderão ser utilizados em condições ideais.

O freio motor

O freio motor é o dispositivo de freio auxiliar mais eficiente já desenvolvido, sendo particularmente mais eficaz quanto mais baixa for a velocidade do veículo. Nele, o efeito de frenagem é gerado no motor, através de dispositivos de controle do ar que circula pelos cilindros (sem combustível) estando o veículo com marcha engatada.

Nos motores pesados em geral, tudo consiste em utilizar os gases que saem pelo escapamento da queima normal de combustíveis para se contrapor ao fluxo normal de pressão de gases, ou seja, dificultar o giro do motor. Motores mais modernos utilizam dois dos quatro tempos para este fim, o de descarga e o de compressão. O projeto Volvo (VEB - Volvo Engine Brake), é atualmente o mais eficiente, gerando potência total de freio de 390 cv a 2.300 rpm em um motor de 12 litros, o D12C.

Grande parte desta eficiência é por volta das baixas rotações, a 1.800 rpm. São mais de 300 cv, o que garante ampla faixa de utilização sem peso extra, sem consumo ou custos adicionais de manutenção.

Como funciona o VEB

O VEB é um projeto exclusivo da Volvo para freio motor. Consiste em dois subsistemas trabalhando em conjunto. São eles: o EPG, que usa o tempo de descarga, e o VCB, que trabalha com o tempo de compressão e está integrado ao sistema de válvulas do motor.

O EPG - O tempo de descarga é utilizado quando um êmbolo fecha a saída do ar de descarga de maneira controlada. Conforme o pistão sobe, uma alta pressão é criada no interior dos cilindros e coletor de descarga, resultando no efeito de frenagem, uma vez que o ar não pode ser mais expelido facilmente como seria no funcionamento normal do motor.

VCB - O outro tempo utilizado para aumentar o efeito de frenagem é o de compressão. Este também utiliza a alta pressão no coletor de escape, ou seja, quando o êmbolo do EPG está fechado.

Em cada cilindro, no ponto morto inferior, depois do tempo de admissão, as válvulas de descarga são abertas por um breve momento, permitindo que a alta pressão flua para dentro, pressurizando o cilindro. Desta forma, durante o tempo de compressão subsequente, a força de frenagem é consideravelmente maior devido à alta pressão nos cilindros.

Condições para ativação do VEB

O sistema VEB é engrenado sob as seguintes pré-condições:

- Interruptor do painel na posição 1 ou 2.
- Rotação do motor acima de 1.100 rpm.
- Temperatura do líquido de arrefecimento do motor acima de 40° C.
- Pedal da embreagem totalmente liberado.
- Pedal do acelerador liberado.
- Pressão de turbo abaixo de 0,5 bar.
- Veículo em movimento (velocidade superior a 2 km/h).
- Se o veículo não estiver equipado com ABS, somente com carreta acoplada.

Operando em condições normais

- O VEB pode ser usado por tempo indeterminado;
- O consumo de óleo, às vezes alegado com base em experiências ruins com motores antigos, é insignificante ante o benefício.
- O consumo extra de pneus traseiros de veículos 4x2/6x2 é compensador frente a economia gerada nos outros pneus e sistema de freios de serviço.
- A potência de frenagem que chega as rodas é tanto maior quanto mais baixa for a marcha utilizada.
- A utilização do freio motor na faixa de maior eficiência (azul, entre 2.000 e 2.300 rpm) é recomendada, não causando nenhum problema ao motor se respeitado o limite máximo.
- Antecipe as ações, não seja brusco nas frenagens, utilize o veículo e o freio motor com inteligência.



Usando o freio motor VEB

No painel de instrumentos o motorista pode selecionar uma das 3 opções:

- 0** = Desligado
- 1** = Função VCB + EPG (com pressão de atuação de 2 bar). Total de 220 cv a 2300 rpm.
- 2** = Função VCB + EPG (com pressão de atuação de 8 bar). Total de 390 cv a 2300 rpm.

No final do tempo de compressão, as válvulas de escape abrem-se mais uma vez por um breve momento para liberar o ar comprimido (descompressão). Isto evita o efeito mola do ar em expansão no tempo de combustão, que de outra forma anularia o efeito freio motor conseguido no tempo de compressão. ◆

Resumo

Como benefícios, o freio motor VEB proporciona: menor desgaste das lonas/tambores de freio, menor custo de manutenção, maior velocidade média, maior segurança, maior disponibilidade e maior rentabilidade.

Volvo On-line



Kraw Penas



Divulgação

MAIS VOLVO NAS ESTRADAS E RUAS DE MINAS GERAIS

Já estão rodando pelas estradas de Minas Gerais mais 16 chassis B7R Volvo. Os ônibus são da Saritur e da Pássaro Verde, duas das maiores empresas de transporte urbano e rodoviário do Estado. A Pássaro Verde, que acaba de completar 50 anos de atuação no mercado mineiro, adquiriu 10 B7R e a Saritur, que atua há três décadas no transporte urbano, rodoviário e de fretamento, comprou outros seis. A Treviso de Betim (MG) foi a concessionária Volvo que fechou o negócio.

COMETA COMPRA VOLVO

Como parte de um programa de renovação completa de sua frota, a Cometa adquiriu, recentemente, dois ônibus Volvo. Os novos veículos já estão rodando, fazendo a ligação entre Curitiba e Belo Horizonte. Chamam atenção, entre outros detalhes, pelo novo visual externo adotado para a nova frota, bem como pela qualidade do acabamento interno e conforto oferecido aos passageiros.



FROTA DE PESADOS DA COCAL É 100% VOLVO

A cerealista Cocal, uma das maiores de Minas Gerais e com 33 anos de mercado, tem agora uma frota inteira de caminhões pesados com a marca Volvo, com 25 caminhões. As últimas unidades, 20 FH12 420, foram adquiridas em janeiro deste ano. Os novos Volvo vão fazer as rotas Uberlândia-Mato Grosso e Uberlândia-Ceará. Os veículos receberão carretas graneleiras.

"Optamos pelos caminhões da marca Volvo principalmente por causa da pouca manutenção que eles exigem. Isso significa menos tempo parado na oficina e maior produtividade", diz Sérgio Guimarães, diretor da Cocal.

A Cocal é cliente da concessionária Suécia de Uberlândia.

VOLVO INVESTIRÁ US\$ 100 MILHÕES NO BRASIL NOS PRÓXIMOS TRÊS ANOS

A Volvo investirá US\$ 100 milhões na renovação e ampliação da linha de produtos nos próximos três anos. Os investimentos são consequência dos bons resultados alcançados em todas as áreas de negócios em 2002, com a liderança no segmento de caminhões pesados, ocorrida pela primeira vez desde que se instalou no Brasil, em 1977.

Em 2002, o faturamento da Volvo foi 24% maior do que no ano anterior (de R\$ 1 bilhão passou para R\$ 1,24 bilhão). Neste período foram vendidos 4.318 caminhões (31% do mercado de pesados) no Brasil e 531 foram exportados.

No mesmo período foram vendidos 359 chassis de ônibus, (14,8% do mercado). No ano, foram 416 ônibus exportados, principalmente para a Jamaica e República Dominicana.

Caio Mattos



FH12 NA FÓRMULA 1

Durante a etapa brasileira do campeonato mundial de Fórmula 1, em Interlagos-SP, este ano, a Volvo teve uma participação importante, cedendo dois caminhões (Um FH12 cavalo-trator e um rígido) para dar suporte logístico à equipe Renault durante o tempo em que permaneceram aqui. A parceria contou com o envolvimento do diretor de logística da Fórmula 1 Renault, Jean Pierre Raymond. "A tecnologia global da Volvo, já conhecida dos competidores, deixa-os mais à vontade com os caminhões da marca", afirma Mário Laffitte, que coordenou a cessão dos caminhões junto a Raymond.

+ de 1 milhão de km

VIAÇÃO NORDESTE: SETE B12 COM MAIS DE 1 MILHÃO DE KM

Quatro ônibus Volvo B12 6x2 da Viação Nordeste Ltda, Natal (RN), chegaram a fevereiro com mais de 1 milhão de quilômetros rodados "sem abrir o motor". Isso significa que essa quilometragem foi atingida sem que fosse necessária a troca no jogo de cilindros.



Roberto Duarte

**DESDE SENNA E PIQUET O BRASIL NÃO VIA UMA DOBRADINHA
LEVAR TODAS NO ASFALTO.**



**PRÊMIO LÓTUS 2003. VOLVO, A MARCA DE PESADOS DO ANO.
FH12 380, O PESADO MAIS VENDIDO DO BRASIL.**



DEU VOLVO DE NOVO. PRIMEIRO FOI O NH12 380, QUE GANHOU O PRÊMIO LÓTUS COMO O "CAMINHÃO PESADO DO ANO" EM 2000 E 2001. AGORA FOI A VEZ DO FH12 380 CONQUISTAR O MESMO PRÊMIO, SENDO O MAIS VENDIDO DA CATEGORIA EM 2002. COM ESSES RESULTADOS, NÃO É DE SE ESPANTAR QUE A VOLVO TENHA LEVADO TAMBÉM O TROFÉU DE "MARCA DO ANO EM CAMINHÕES PESADOS".

O SEU SUCESSO É O NOSSO COMPROMISSO.

VOLVO