

Volvo

# Eu Roddo

PUBLICAÇÃO DA VOLVO DO BRASIL VEÍCULOS LTDA. ♦ 2003 ♦ ANO XVII ♦ N° 98



**Transporte de gases:**

**Especialização e confiabilidade**

RODE SEMPRE.  
RODE COM A VOLVO.

VOLTANDO PARA  
**CASA**



P  
ENTR

SE

CHEGOU A  
DE AMIZAD  
PROPRIETÁ  
PARA PART  
PRÊMIOS  
CUPONS D  
VOLTANDO



# Baixando os Preços!

# Promoção Amigo Volvo.

# E nessa turma e ganhe prêmios.

## Seja um Amigo Volvo.

UMA PROMOÇÃO QUE É UMA VERDADEIRA PROVA DE AMIZADE. AFINAL, BASTA SER MOTORISTA OU CONDUTOR DE ÔNIBUS OU CAMINHÕES VOLVO PARA PARTICIPAR DESSA FESTA. SÃO MILHARES DE VOLVOS QUE A VOLVO ESTÁ DISTRIBUINDO EM CUPONS. QUEM PARTICIPOU DA "PROMOÇÃO AMIGO VOLVO - A CASA É SUA" JÁ RECEBE O

SEU. QUEM NÃO PARTICIPOU TEM DUAS MANEIRAS DE ENTRAR NESTA MANIA. A PRIMEIRA É ENCONTRAR UM AMIGO VOLVO E PEDIR UM CUPOM. COM ELE NA MÃO, É SÓ PASSAR EM UMA CONCESSIONÁRIA VOLVO PARA REVELAR SEU PRÊMIO. A SEGUNDA É PASSAR DIRETO NA CONCESSIONÁRIA, FAZER SUA INSCRIÇÃO E FATURAR. APROVEITE! NUNCA FOI TÃO FÁCIL GANHAR.



**R\$30, R\$50 E R\$100 EM PEÇAS OU SERVIÇOS**



PÓS-VENDA

# VOLVO

Fotos meramente ilustrativas. Promoção Amigo Volvo válida de 21/5 a 21/10/2003. Confira o regulamento nas concessionárias Volvo, na Linha Direta Volvo 0800 411050 ou no site [www.volvo.com.br](http://www.volvo.com.br). C. A. Caixa nº 2-0259/2003.

# Eu Rodo

Revista editada pela Volvo do Brasil Veículos Ltda. • Avenida Juscelino Kubitschek de Oliveira, 2600 • CIC • Cx. Postal 7981  
CEP 81260-900 • Curitiba, PR • Telefone 41 317 8111 (PABX) • Fax 41 317 8403 • [www.volvo.com.br](http://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**

## Transporte de gases: uma questão vital

Algumas das principais empresas do setor apostam nos caminhões Volvo como a melhor solução para transporte.

Pág. 7

- 5 **Entrevista**
- 12 **Seminovos Viking**
- 22 **Empresa de sucesso**
- 26 **Volvo Serviços Financeiros**
- 28 **Série Especial/ Exportação**
- 29 **Engenharia responde: Air bag**
- 30 **Volvo On-line**



## Novo charme de Florianópolis

Se Londres tem *double-deck*, Florianópolis tem articulados. O novo charme da cidade são os confortáveis e seguros ônibus articulados Volvo.

Pág. 20



## Volvo Penta

A Marina Verolme conta com a Mecnave, o melhor concessionário Volvo Penta dos últimos dois anos.

Pág. 14



## De Pederneiras para o mundo

A fábrica da Volvo em Pederneiras (SP) está mostrando (e vendendo) para o mundo uma boa parte do que sabe fazer: caminhões articulados A35D e A30D e carregadeiras L220E geram exportações recordes.

Pág. 18



## Tarefa salgada

Caminhões FH12 transportam o mais puro sal encontrado em pleno deserto do Atacama, no Chile.

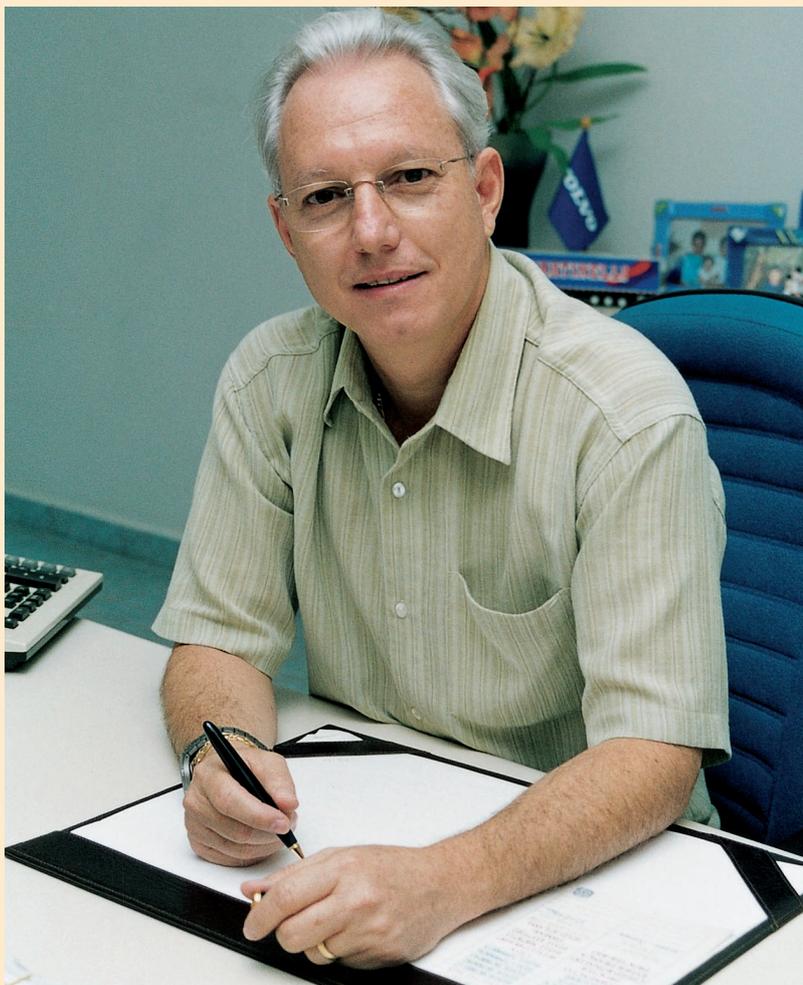
Pág. 16

**Luis Roberto Martineli**, diretor-comercial da Transportes Martinelli, de São José do Rio Preto

# Menos tributos, melhores estradas e crédito para **renovação** da frota

**Num cenário de carga tributária e encargos sociais elevados, Luis Roberto Martineli fala sobre a conveniência de adquirir veículos através da Volvo Serviços Financeiros, segundo ele “uma empresa da marca, integrada com a fábrica em que o cliente não precisa se preocupar”.**

Leonardo Pereira



**Luis Roberto** Martineli, casado, 50 anos, dedica-se ao transporte há 23. É sócio-diretor da Transportadora Martinelli, juntamente com mais dois irmãos, ocupando cargo de diretor-comercial.

Sua empresa é especializada em transporte com carretas tipo sider, 100% rastreada e monitorada, atuando mais em produtos alimentícios, higiene e limpeza, atendendo grandes embarcadores como Nes-

tlé, Procter & Gamble, Unilever e Parmalat.

Atualmente com frota de 80 veículos pesados (62 Volvo), a empresa, fundada em 1974 pelo Sr. Olívio Martineli (pai), que na década de 80 convidou os filhos Luis Roberto Martineli e Olívio Martineli Júnior para ajudarem nos negócios, hoje é conduzida também por José Fernando Martineli, irmão que responde pela diretoria financeira. A frota era, então, de 8 caminhões com semi-reboques graneleiros. Em 1994 a empresa iniciou a substituição de graneleiros para se especializar em siders, que hoje representam 100% da frota. Em 1998, adquiriu os primeiros rastreadores e hoje a frota está toda rastreada, proporcionando aos clientes maior segurança e precisão de localização de sua carga.

**Eu Rodo:** Como o Sr. vê a atual situação do transporte rodoviário de cargas no país?

**Luis Roberto Martineli:** *A situação do transporte de cargas em nosso país, hoje, é preocupante, principalmente devido à carga tributária e encargos sociais elevados. Os aumentos absurdos de pedágio e combustível não são repassados nas tarifas: os fretes praticados hoje representam um terço, em dólares, dos praticados há 10 anos.*

*A falta de regulamentação no setor propicia condições desiguais de concorrência, onde veículos com idade avançada competem com os novos, mas nem sempre a qualidade e a pontualidade do transportador são valorizadas, reconhecidas e remuneradas. Se o setor continuar a não ser reconhecido e valorizado, o futuro é preocupante, pois não se renova frota. Com isto, a frota que está rodando vai sendo sucateada.*

**Eu Rodo:** Que medidas os empresários esperam do governo para melhorar as condições do setor?

**Martineli:** *A esperança dos empresários do setor é que o governo entenda que transporte e energia são a mola mestra para que um país que vem de uma economia estagnada volte a crescer, gerando empregos, de que há muito tempo os brasileiros necessitam. Para isso, deverá destinar 75% da arrecadação da CIDE (Contribuição da Intervenção do Domínio Econômico) para investimentos no setor de transporte, conforme havia sido aprovado e que, infelizmente, o governo anterior vetou em um de seus últimos atos, prejudicando sobremaneira todos os modais de transporte.*

**“Queremos estradas em condições de tráfego. E acho que isto é o mínimo que qualquer governo deve fazer pelo setor.”**

*O meu apelo é que esta verba tenha o destino para qual foi aprovada. Assim teremos estradas recuperadas, com maior segurança para seus usuários. Também necessitamos de uma linha de crédito para renovação de frota, porque cada ano que passa a idade média aumenta – hoje se fala em 18 anos. A situação atual das estradas em todo o território nacional é precária, aumentado assustadoramente o custo de manutenção dos veículos. Quando tudo isto irá acabar? Queremos estradas em condições de tráfego. E acho que isto é o mínimo que qualquer governo deve fazer pelo setor.*

**Eu Rodo:** Há quanto tempo sua empresa utiliza os produtos Volvo?

**Martineli:** *O primeiro Volvo adquirido pela empresa foi em 1982, um N1020. A marca foi entrando na empresa, aumentando a participação, e o veículo foi se destacando pela manutenção baixa, ganhando tempo... e tempo se transforma em faturamento.*

**Eu Rodo:** Como tem sido sua experiência com a Volvo Serviços Financeiros?

**Martineli:** *Atualmente o serviço que mais utilizamos da Volvo Serviços Financeiros é o Finame, por ser o tipo de financiamento mais adequado ao nosso negócio a custos mais acessíveis, para quem necessita do veículo.*

**Eu Rodo:** Em que a Volvo Serviços Financeiros se diferencia dos demais agentes financeiros?

**Martineli:** *A Volvo Serviços Financeiros é uma empresa da marca, o que por si já faz uma grande diferença. Entre outras vantagens, a Volvo e a Volvo SF se entendem e o cliente pode ficar tranqüilo, ou seja, a Volvo SF paga a fábrica e eu nem preciso me preocupar com os detalhes da operação, como, por exemplo, como acontece esse repasse. Apenas pago as parcelas do financiamento com a certeza de que tudo está bem encaminhado.*

**Eu Rodo:** Em 10 anos de existência, a Volvo Serviços Financeiros tem contribuído para seus negócios? De que forma?

**Martineli:** *Na aquisição de veículos ou equipamentos da marca Volvo, tenho consultado a Volvo SF, cujas taxas têm sido competitivas, atendendo à minha necessidade. Isto fez com que nos últimos anos nossa opção pelos planos da Volvo Serviços Financeiros se tornasse cada vez mais freqüente, ajudando a empresa a renovar e ampliar sua frota e manter-se com tecnologia atualizada para atender às crescentes exigências de nossos clientes.* ◆

# Transporte de gases: Especialização e confiabilidade

Do GLP ao oxigênio hospitalar, caminhões Volvo são escolhidos por grandes empresas do setor para o transporte de gases, produtos perigosos que requerem alta eficiência e pontualidade.



**Quando** se fala em gás, a primeira coisa que vem à mente é o GLP, o gás de cozinha, com o qual convivemos diariamente. Mas assim como as aplicações do uso residencial do gás vêm se diversificando, passando a ser comum também para aquecimento de água, por exemplo, a utilização de gases em suas diversas formas de aplicação industriais também se multiplicou. Dos petroquímicos aos chamados “gases do ar”, eles estão presentes em nosso dia-a-dia, às vezes de forma imperceptível.

Algumas décadas atrás, o gás era praticamente desconhecido pela maioria das pessoas. Até que surgiu uma das mais fascinantes histórias empresariais do país, iniciada por Ernesto Igel ao fundar a Companhia de Gás a Domicílio, em 1937. Ela marcou época nos

anos 50 e 60 com o slogan “Semana sim, semana não, Ultragaz no seu portão” e deu origem a um dos maiores e mais sólidos grupos industriais do país, o Grupo Ultra, que hoje tem ações nas bolsas de valores do Brasil e dos Estados Unidos.

Foi uma pequena revolução para a época, pois unia conceitos avançados (apesar de simples) de logística e comunicação de marketing. A distribuição dos calendários com datas marcadas e a passagem do caminhão pelas ruas rapidamente tornaram-se parte do cotidiano urbano brasileiro. E se mantêm até hoje.

Atualmente os gases estão mais próximos de todos nós: dos isqueiros aos condicionadores de ar, em inúmeras aplicações industriais como insumos ou matérias-primas, em refrigeradores e cli-

matizadores de automóveis e utilitários, e até mesmo em esportes como balonismo estratosférico e o mergulho, entre outros. No setor de serviços, por exemplo, uma das aplicações mais comuns é o oxigênio hospitalar – em que os prazos de entrega são cruciais para assegurar que muitas vidas sejam preservadas.

Para se ter uma dimensão da atividade transportadora neste setor, basta observar que há pelo menos 15 fabricantes de equipamentos para transporte de gás entre os 70 associados da Anfir – Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários.

### **Transultra: 40 novos FH12 em 2003**

A Transultra, do Grupo Ultra, é a herdeira da epopéia de Igel,

*“Segurança e confiabilidade são fundamentais, porque a chegada no prazo previsto é essencial, principalmente no caso do oxigênio hospitalar.”*

Nilson de Oliveira,  
IBG



que hoje atua em soluções de logística, transportes rodoviários, transportes intermodais, operação em terminais de carga e descarga, embalagens e administração de frotas rodoviárias e ferroviárias de terceiros. Tem matriz em São Paulo e filiais em Paulínia, Capuava/Santo André (SP), Camaçari (BA) e Suape (PE). Além de atender às necessidades de transporte do próprio Grupo Ultra, presta serviços para clientes como Alcolquímica, Basf, Bann, Clariant, Caraíba Metais, Copenor, Dow, Dupont, Petrobras, Rhodia, Solvay, Shell, Swedish, Trikem e Union Carbide, entre outros.

A Transultra Armazenagem e Transporte Especializado Ltda., é uma empresa do Grupo Ultra/Ultrapar Participações S.A. (mais conhecida entre os consumidores pela marca Ultragaz)

voltada ao transporte e logística de cargas perigosas, como produtos químicos, petroquímicos e gases do ar.

Com frota de cerca de 200 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. Só em 2002 a Transultra comprou 43 novos caminhões Volvo FH12. Desse total, 31 destinaram-se ao transporte de gases do ar e outros 12 aplicações em diversos segmentos de atuação da empresa. Após a compra de outras 40 unidades este ano, a Transultra já tem 65% da frota de pesados composta por caminhões Volvo.

A preferência da empresa tem sido pelos caminhões

FH12 380 com cabine baixa. O transporte de produtos como GLP, amônia anidra, monocloreto de vinila e isopreno, entre outros menos conhecidos, feito por caminhões com cabine frontal, tem a vantagem de permitir tanques com diâmetro menor, “o que confere maior estabilidade ao conjunto”, segundo Nelson Valverde, diretor da Transultra.

Sua operação é bastante diversificada, desde os chamados “tiros curtos”, em torno de 100 km, até distâncias “continentais”, como é o caso da rota entre Salvador (BA) e Porto Alegre (RS). “Em toda a operação, sejam em curtas ou longas distâncias, a confiabilidade dos caminhões é fundamental para assegurar a qualidade e eficiência do transporte”, destaca Nelson Valverde.

*“Em toda a operação, sejam em curtas ou longas distâncias, a confiabilidade dos caminhões é fundamental para assegurar a qualidade e eficiência do transporte.”*

Nelson Valverde,  
Transultra





NITROGENIO

AGA

AGA

AGA

VEB  
AGA  
GAFOR  
VOLVO  
FH12  
22 1977  
AB J-7205

VEB  
GAFOR  
VOLVO  
FH12  
225 1073  
AB J-7203  
650  
EM EM  
T4300  
L1000



lto Cornelisen

## Gafor: criogênicos

Outra empresa que atua neste setor é a Gafor Transportes, de São Paulo, que recentemente adquiriu 45 caminhões para o transporte de combustível e oxigênio entre São Paulo, Rio de Janeiro e Rio Grande do Sul. Para Sérgio Fornazza, diretor da Gafor, “o transporte de gases do ar é uma tarefa de altíssima responsabilidade, pois envolve produtos perigosos, transportados a baixas temperaturas (criogênicos) e que se destinam a aplicações vitais, como o abastecimento de hospitais, como é o caso do oxigênio”.

Com matriz em São Paulo (SP), a Gafor possui 15 filiais nos Estados de São Paulo, Espírito Santo, Bahia, Pernambuco, Minas Gerais e também na Argentina, em Buenos Aires. Operando atualmente com 600 veículos, a empresa tem frota em torno de 200 cavalos mecânicos, segundo Sérgio Fornazza, sendo 45 deles Volvo FH12 380, ano 2002. Sobre o transporte de criogênicos, Fornazza acrescenta que “a maior demanda é em relação ao motor, devido às características dos produtos, que em muitos casos requerem a utilização de tomadas de força para que sejam mantidos em temperaturas controladas”.

## IBG: transporte é estratégico

Transportar gases do ar é uma parte vital dos negócios da IBG – Indústria Brasileira de Gases, de Jundiá-SP, que produz e transporta gases medicinais e industriais como oxigênio, hélio, argônio, óxido nitroso e acetileno. Segurança e confiabilidade são alguns dos principais critérios adotados pela empresa para sua frota de 36 pesados, que inclui 7 novos Volvo FH12 380. “Segurança por se tratarem de produtos perigosos e confiabilidade porque eu tenho entregas em trajetos longos, como de São Paulo a Recife, em que a certeza da chegada no prazo previsto é

“A maior demanda é em relação ao motor, devido às características dos produtos, que em muitos casos requerem a utilização de tomadas de força para se manterem em temperaturas controladas.”

Sérgio Fornazza,  
Gafor

essencial, principalmente no caso do oxigênio hospitalar”, afirma Nilson de Oliveira, gerente de Transporte e Logística da IBG.

A frota própria é uma opção estratégica para a empresa, que se especializou na produção e distribuição desses gases. No caso do oxigênio hospitalar, ele é transportado em semi-reboques especiais, construídos com duplas camadas de aço que formam uma espécie de “sanduíche” com um material isolante térmico. Sob alta pressão, o oxigênio se liquefaz, permitindo que seja transportado maior volume por metro cúbico. Esse tipo de semi-reboque dispensa as tomadas de força, pois são concebidos para transportar os produtos durante um determinado prazo sem que suas propriedades sejam alteradas.

E é justamente esse prazo “determinado” que torna a confiabilidade e a pontualidade das entregas fundamentais na logística do transporte. A ausência da tomada de força, neste caso, é determinada pelos clientes, como hospitais, que em muitos casos proíbem a entrega dos produtos com o motor do veículo em funcionamento, para evitar ruído.

Com planta e matriz em Jundiá (SP), a IBG tem dez filiais nos Estados de Espírito Santo, Paraná, Pernambuco, Santa Catarina e São Paulo. Atuando em um mercado altamente competitivo, a IBG já detém cerca de 80% do mercado de gases hospitalares de São Paulo e região e pretende expandir sua presença nos demais Estados do país, conforme Nilson de Oliveira. ◆

# Comprando sem

**Seminovos Volvo-Viking têm 70% das vendas feitas “de olhos fechados”**

Comprar veículos seminovos “sem olhar” já faz parte da rotina de quem conhece a marca Viking. A confiança é tanta que cerca de 70% dos caminhões Viking são vendidos dessa maneira. Assim, das 1.600 unidades comercializadas desde 1999, quando o projeto — pioneiro nesse segmento — teve início, 1.120 delas foram adquiridas sem que o comprador visse o caminhão pessoalmente.

Um dos empresários que compram seminovos Viking de “olhos fechados” é o catarinense Reinaldo Garcia, da RRG Transportes Rodoviários. De sua frota com 17 caminhões, 7 são seminovos. Para ele, esse serviço é um dos mais interessantes com a marca Volvo. “As vantagens são muitas: primeiro, o preço; depois, a garantia; e ainda a confiança na procedência do veículo”, diz.

Outro fator muito importante, na opinião de Garcia, é que a fábrica oferece toda a documentação para o caminhão. “É como se ele fosse novo mesmo”, comenta. Todas as peças integrantes desses caminhões são genuínas e têm a garantia Volvo de procedência e qualidade. Isso acon-

**VIKING**  
Seminovos VOLVO

tece porque, assim que o caminhão usado entra como parte de pagamento para novos veículos, é totalmente revisado e passa por rigorosos testes de qualidade — os mesmos de um veículo novo.

A RRG transporta farinha feita em Itajaí (SC) para todo o Brasil. Por isso, a certeza de estar adquirindo um produto forte, que não dê problemas na estrada, também foi fator importante para que Garcia passasse a comprar seminovos da marca. “Como os caminhões circulam em todo o Brasil, preciso ter certeza de que eles agüentam bem as péssimas condições das estradas que existem por aí”, explica. “Sendo um produto com garantia, com serviços que já conhecemos bem, os riscos de paradas por problemas é menor.”

## Só uma vez

Foi só na primeira compra de um Seminovo Volvo-Viking que o

empresário Fidelsino Veroneze foi até a concessionária. Isso há três anos. Na Rivesa de Londrina (PR), ele quis saber tudo sobre o veículo. E o principal: quais as vantagens de comprar um veículo “reformado” (veja box ao lado).

Gostou tanto do resultado e do desempenho do caminhão que, para comprar os seguintes, adotou uma outra tática: fechou negócio de dentro do escritório de sua transportadora, a A.A. Veroneze Transportes Ltda. “Eu já conhecia muito bem a marca. Sabia que estaria fazendo um bom negócio”, diz. Hoje, a frota da empresa é formada, em sua maioria, por seminovos Volvo. Dos 14 caminhões, 8 são Vikings. Há ainda outros dois novos Volvo FH12. Até o final do ano, o empresário deve fazer outras duas aquisições: um seminovo e um Volvo novo.

Para Veroneze, o preço, aliado à qualidade Volvo e a garantia oferecida pela fábrica, são os principais atrativos para que os seminovos sejam tão bem aceitos pelos clientes. “Os preços são bastante compatíveis com a qualidade dos veículos. E a garantia oferecida é



# olhar

Fotos Ito Cornelsen



Seminovos Viking da RRG e da TCPort, de Itajaí (SC)

muito atraente para quem quer comprar um caminhão usado”, afirma Fidelsino.

No ano passado, a frota Viking da A.A. Veroneze transportou cerca de 90 mil toneladas de produtos (fertilizantes, soja, milho e trigo). “Nós temos muita confiança nesses veículos, tanto que eles rodam o Brasil inteiro, sem problemas.”

## O “mais viável”

Outra empresa que aposta “de olhos fechados” nos seminovos Viking é o Grupo TCPort, com matriz em Itajaí. Com oito anos de atividade, a empresa possui frota de 11 veículos, todos rastreados por satélite, e

mais seis só para movimentar contêineres vazios.

Trabalhando em Itajaí na movimentação média de 700 contêineres mês, 70% deles para Sadia, Seara, Frangosul e outros frigoríficos, a empresa movimenta um grande armazém próprio no Porto de Itajaí, onde, além dos produtos alimentícios, opera com 20% de carga seca, como tecidos, entre outras.

Da frota de nove caminhões Volvo, quatro são seminovos Viking. Para a empresa, que começou a comprar logo que surgiu o programa, “foi o plano mais viável para a época”, segundo Adilson de Castro, da TCPort. ◆

## Internet mostra modelos à venda

O estoque do Volvo-Viking está distribuído nas concessionárias da marca de todo o País. Mas uma maneira mais prática de conhecer os modelos disponíveis é a Internet, no site [www.volvo.com.br](http://www.volvo.com.br), diretamente do computador do comprador ou no concessionário mais próximo. Ali, o cliente pode escolher o tipo de caminhão (FH, NL, EDC), e a configuração (4x2, 6x4, trator ou plataforma) ver fotos e dados como quilometragem, cor, ano de fabricação e localização na rede de concessionárias.

É importante lembrar que, seja qual for a concessionária onde está o veículo, o faturamento é efetuado diretamente da fábrica, a Volvo do Brasil Veículos Ltda.



## Pioneirismo

A Volvo foi pioneira no lançamento dos seminovos diretamente da fábrica. Antes de 1999, quando o projeto teve início, esse mercado era exclusivo do garagista. De lá para cá, foram vendidas 1.600 unidades. O objetivo para 2003 é comercializar cerca de 400 veículos – uma média de 35 por mês.

Os caminhões da grife Volvo-Viking têm qualidade assegurada pela montadora e um preço mais acessível. Isso é possível porque os caminhões usados – com, no máximo, sete anos – que entram como parte de pagamento para novos veículos recebem um tratamento de primeira linha até serem comercializados novamente. E possuem a garantia de terem sido testados com o mesmo padrão de qualidade exigido pela Volvo para seus produtos novos.

### As vantagens para a aquisição de um Seminovo Volvo são muitas:

- Os veículos usados passam por uma reforma na lataria (incluindo pintura) e uma revisão completa de motor, eixo traseiro, sistema elétrico, sistema pneumático e caixa de câmbio.
- Todos os caminhões passam por rigorosos testes de qualidade Volvo – os mesmos usados em veículos novos.
- Têm garantia de procedência e toda a documentação regularizada.
- Têm garantia de fábrica para o trem-de-força (motor, caixa de câmbio e eixo traseiro). Os caminhões com mais de 3 anos de fabricação têm garantia de três meses (desde que a quilometragem não ultrapasse os 50 mil quilômetros) e os que tiverem até três anos (com até 80 mil quilômetros) são garantidos por seis meses.
- Há ainda serviços adicionais gratuitos como duas trocas de óleo e filtro de motor e um deslocamento do VAS.

# Mecnave: Volvo Penta na Marina Verolme

**Na Marina Verolme, em Angra dos Reis (RJ), um dos maiores pólos náuticos do Sudeste, a Volvo Penta já conta com a nova casa da Mecnave.**

Uma das grandes novidades da costa Sudeste de nosso continente é a Marina Verolme, de Angra dos Reis, na baía de Ilha Grande, no Rio de Janeiro. Navegadores de todas as partes - deste e de outros continentes têm a baía de Angra dos Reis como ponto de parada quase obrigatória nos mares do Sul.

Mais novo empreendimento náutico do país, a Verolme inicia um ousado projeto que faz dela a maior marina da América Latina. O projeto prevê ocupar a área total de 330.000 m<sup>2</sup> reunindo até 35 indústrias náuticas, que serão apoiadas por uma marina, a Marina Verolme, abrigando 160 embarcações até 150 pés na água, 910 embarcações até 90 pés em seco, em hangares cobertos e fechados com total infra-estrutura de apoio operacional e administrativo, bem como de serviços e reparos de embarcações.

Na verdade, a Verolme promete ser mais que uma marina: pretende ser um pólo náutico à altura de sua importância nas rotas nacionais e internacionais de navegação de lazer atual. "O movimento maior é du-

Marina Verolme: equipamentos de última geração para transporte e abrigo de embarcações, entre outros recursos

Fotos Almir Lima



rante o verão e nos grandes férias, quando as pessoas têm mais tempo para viajar. E quem navega por esses mares raramente resiste ao convite de passar por Angra dos Reis”, explica Arnaldo Fernandes Ceia, diretor da Mecnave, concessionário Volvo Penta instalado na nova marina.

Entre as instalações já disponíveis estão em plena atividade a Marina de Serviços, o Posto de Gasolina, a Sala Vip, restaurantes, áreas reservadas para marinheiros, salas de treinamento, etc.

O local também já reúne várias lojas especializadas em produtos náu-

uticos e conta até com um dos melhores heliportos da baía de Ilha Grande.

### No lugar certo

Certamente a Volvo Penta não perderia a oportunidade de estar presente em um ponto tão estratégico como este, com seus produtos e serviços especializados. É a melhor forma de fazê-lo foi através de um de seus concessionários com melhor desempenho, notadamente em pós-vendas: entre os 35 distribuidores da marca em todo o país, a Mecnave foi eleita “Concessionário do Ano” em 2001 e 2002, de acordo com avaliação feita pelo Departamento de Desenvolvimento de

Concessionários da Volvo Penta.

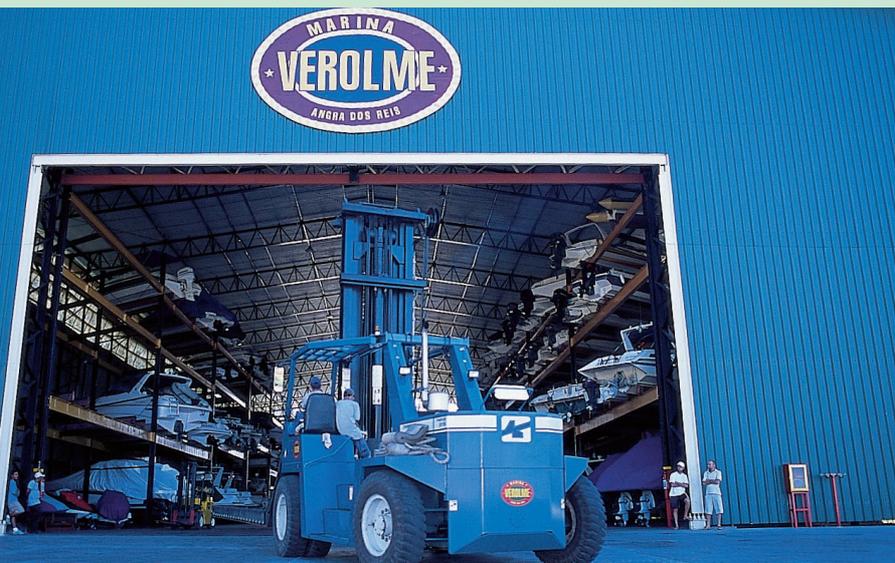
Como prêmio por seu desempenho, o concessionário faz uma viagem à Suécia, onde é cumprimentado pelos dirigentes mundiais da Volvo Penta e aproveita para conhecer um pouco mais sobre os produtos e a marca em todo o mundo. Esse contato com a Matriz é especialmente importante para Arnaldo Fernandes Ceia, que há muito “veste a camisa” da marca não apenas em sua área de atuação, mas também dando suporte a distribuidores da marca em outras regiões do país através do envio de peças para atender clientes em caráter de emergência, só para citar um exemplo.

### Mais agilidade

“Temos a sorte de estar no lugar certo, pois Angra e toda essa região da Costa Verde se tornaram uma referência para os navegadores e todo o pessoal que faz parte desse mercado”, admite Arnaldo. Atento às perspectivas do negócio, inaugurou em outubro passado novas instalações da Mecnave na Marina Verolme.

“Ali estamos mais perto de um número maior de clientes da marca, com atendimento ainda mais ágil. Há um grande fluxo de embarcações nacionais e estrangeiras que já atendíamos a partir de nossas instalações antigas, em Porto Galo, ao norte de Angra”, observa. “Agora o atendimento ficou mais ágil, pois já estamos aqui, na marina.”

A Mecnave faz parte de um grupo de seis concessionários Volvo Penta que atendem a marca na chamada região da Costa Verde, que envolve as baías de Ilha Grande (onde fica Angra) e Sepetiba, numa extensão de mais de 100 quilômetros, onde acontece a maior concentração de barcos de médio e grande porte em todo o país durante o verão. ◆



*Na Mecnave, o cuidado com a disponibilidade de itens em estoque e pessoal especializado para serviços “a qualquer hora”*

# Sal da terra

**Caminhões FH12 enfrentam o árduo sabor do transporte de sal no deserto do Atacama, no Chile.**

O veículo certo, no lugar certo, para um certo trabalho... salgado!

Para os brasileiros, acostumados a consumir o sal marinho geralmente obtido na costa do país, é difícil imaginar uma "mina de sal" a mais de 1.000 metros de altitude, bem acima da praia. O lugar é o famoso deserto do Atacama, no Chile, onde acontece a extração de sal a céu aberto pela empresa Sal Lobos, uma das maiores fornecedoras mundiais desse produto. O veículo de transporte do sal: Volvo FH12.

Definir e colocar em ação os

veículos certos para aquela tarefa era o desafio da Volvo do Brasil e da Ditec, importador Volvo no Chile, que acompanharam de perto os planos da mineração Sal Lobos de investir cerca de US\$ 25 milhões nas plantas de mineração e refinação de Iquique, Talcahuano, San Antonio e Santiago, naquele país, para torná-las mais competitivas no cenário global.

## Mar de sal

É nesse contexto que entram os FH12: a mineração de Iquique, 400 km ao norte de Antofagasta, fica em pleno deserto do Atacama, onde há áreas de grande concentração de cristais de sal. Esses cristais são triturados e refinados em um complexo processo que começa com a explosão das áreas onde há grande concentração do produto e termina com sua exportação ou distribuição para consumo doméstico, já em estado refinado ou a granel.

Transportar o sal bruto da área de extração até as refinarias é a missão dos novos FH12 6x4 adquiridos pela Sal Lobos em novembro de 2002. O transporte é uma parte vital para os negócios da empresa, que atende não apenas o mercado doméstico como, principalmente, as exportações chilenas deste produto, com cerca de 90% de sua produção.

Para transportar 90 toneladas de PBTC por viagem, os FH12 6x4 foram especialmente projetados e construídos com eixos





traseiros reforçados e configurados de acordo com as exigências da operação. Afinal, sua tarefa inclui suportar a agressão do sal sobre a estrutura e também vencer os rigores da topografia e clima.

#### Exportações: EUA e Europa

A qualidade da logística e a capacidade de fazer os processos produtivos cada vez mais eficientes são as principais estratégias de negócios da Sal Lobos, que escolheu os caminhões Volvo como a melhor alternativa para a severa operação de transporte na mineração de Iquique.

O principal mercado de exportação da empresa é o norte-americano. No ano passado, a Sal Lobos participou de mais de 1400 licitações nos Estados Unidos, que lhe renderam contratos para exportar 3,5 milhões de toneladas do produto para diversos compradores naquele país. Além disso, há expectativa de atender o mercado europeu com mais 1 milhão de toneladas até 2006.

“É preciso ter um bom conhecimento sobre os caminhões Volvo e muita confiança em sua capacidade para colocar 17 caminhões FH12 em um regime de trabalho tão árduo”, afirma Andrés Undiks, da Ditec, observando que, além de ter que suportar a agressividade natural do sal sobre seus componentes, os caminhões têm que operar com elevada eficiência em altitudes que variam de zero a 1.000 metros em uma distância relativamente curta de aproximadamente 30 km, que separa as minas do porto no litoral, por onde o sal é exportado.

#### Condições extremas

Undiks destaca que “o suporte da engenharia da fábrica foi determinante para viabilizar esta operação, pois houve necessidade

de configurar os veículos com características específicas que levam em conta sua operação em condições extremamente adversas, como grandes variações de temperaturas – do extremo frio do deserto ao calor intenso do litoral – entre outras exigências, como a topografia acidentada das estradas, por exemplo”.

Os 17 FH12 6x4 da Sal Lobos foram especificados com eixos traseiros e suspensão especialmente reforçados para aquela condição de trabalho. “A eficiência da operação de transporte em Sal Lobos é calculada com extremo rigor e os nossos caminhões foram considerados os melhores para esse trabalho”, observa Gilberto Vardánega, responsável dentro da Divisão Comercial da VdB pela exportação de caminhões ao Chile. ◆

*Cada um dos 17 caminhões FH12 transporta cerca de 90 toneladas de sal por viagem enfrentando os rigores do deserto do Atacama e a agressão natural do próprio sal*



# Exportação em

**Fábrica brasileira da Volvo Construction Equipment atinge volume recorde de exportação em 2003 com os caminhões articulados A35D/A30D e as carregadeiras L50D.**

Se em 2002 a unidade brasileira da Volvo Construction Equipment, de Pederneiras (SP), exportou 24 milhões de dólares – quase cinco vezes mais que no ano anterior (US\$ 5 milhões) – a previsão para 2003 é ainda mais otimista: 50 milhões de dólares, ou seja, 65% do faturamento de US\$ 76 milhões projetado para aquela planta neste ano.

“É um recorde histórico”, comemora Fernando Arruda, diretor da unidade industrial da Volvo Construction Equipment Latin America

em Pederneiras (SP). A unidade produz carregadeiras, caminhões articulados e motoniveladoras – é a única planta do Grupo Volvo produzindo estas três linhas de produtos da Volvo Construction Equipment.

Os principais personagens deste crescimento recorde de exportações são os caminhões articulados A35D e as carregadeiras L50D. Com pedidos firmes em carteira para atender mercados como Alemanha, Espanha, Estados Unidos e Suécia, a fábrica de Pederneiras tornou-se, a partir deste ano, responsável pelo fornecimento mundial das carregadeiras L50D, com demanda prevista de 250 unidades ao ano.

A unidade brasileira, que já produz os chassis para as carregadeiras

Arquivo YCE



*Carregadeiras: mercado global.*

L90E e L120E, montadas em Asheville (EUA), agora assume posição de destaque no suprimento mundial dos modernos caminhões articulados A35D – a mais recente tecnologia da marca para os mercados de construção e mineração.

## **Caminhões A35D premiados**

Em 2002, o A35D recebeu o Prêmio “Top 100 Award” da revista Construction Equipment para os novos produtos mais significativos na indústria de equipamento de construção. A revista, publicada pela Cahners Business Information, é uma importante publicação internacional do setor e premiou também o caminhão articulado A40D e a carregadeira L220E, após uma triagem entre mais de 1.500 novos produtos.

Anísio Borges



# ritmo acelerado

“Iniciamos em maio um programa de exportação dos caminhões articulados A35D e A30D para os Estados Unidos, com volume de 150 unidades em 2003 e previsão de 270 unidades em 2004”, informa Fernando Arruda, acrescentando que “a capacidade instalada para produção de caminhões articulados está sendo aumentada em 50%”.

O diretor explica que estes bons resultados em exportações são fruto de um trabalho que começou em 1997, com a elaboração de um plano mestre que contemplou investimentos para possibilitar a produção, no Brasil, de modelos globalizados com o mesmo nível de qualidade das fábricas suecas do grupo. Para isto, a fábrica de Pederneiras recebeu novas mandriladoras, novo sistema de pintura e estufas, novo

sistema de jateamento e também a substituição total dos equipamentos de solda – ações implementadas a partir de 1999.

“Mesmo com números inicialmente mais modestos, nosso histórico de exportações vem se consolidando em todo o mundo devido à qualidade dos produtos feitos aqui”, observa Fernando Arruda. Apesar de os Estados Unidos serem o principal comprador – notadamente no caso dos caminhões articulados A35D e A30D –, a fábrica de Pederneiras acaba atendendo outros mercados globais da marca, como Europa, África e Austrália.

A fábrica brasileira, que nos últimos anos obteve as certificações ISO 9002 e ISO 14.000, está assumindo um novo e importante papel entre os centros globais de produção da marca, segundo Arruda. Com este programa de exportação, a produção da planta brasileira em 2003 deverá ser 30% maior que em 2002 e a previsão para 2004 é de crescer mais 20%.

Arquivo VCE



## Pederneiras: desde 1975

A fábrica brasileira da Volvo Construction Equipment, localizada em Pederneiras-SP, foi inaugurada em fevereiro de 1975 como Equipamentos Clark, marca absorvida pela Volvo anos depois com a fusão Volvo-Michigan-Euclid, que deu origem à VME, cujo controle foi totalmente adquirido pela Volvo Construction Equipment em 1995. Em 1998, a unidade brasileira assumiu as operações de toda a América do Sul e América Central e em 1999 passou a se chamar Volvo Construction Equipment Latin America.

Com 30 mil m<sup>2</sup> de área construída em terreno de 430 mil m<sup>2</sup>, a unidade de Pederneiras tem 234 funcionários e utiliza a mais moderna tecnologia mundial do grupo Volvo para produzir equipamentos da marca em três linhas: caminhões articulados, carregadeiras e motoniveladoras. ◆

*A fábrica da VCE em Pederneiras, que já exportava chassis para as carregadeiras americanas, tornou-se responsável pelo suprimento mundial das carregadeiras L50D e tem contratos firmes para os caminhões articulados A35D e A30D*



# De olho no futuro

Novo sistema de transporte urbano de passageiros de Florianópolis, com 31 ônibus articulados Volvo, já contempla crescimento de 40% da demanda.



**Quem** visitar Florianópolis nos próximos meses vai notar algo diferente em sua paisagem, mais especificamente no transporte público. São 23 novos ônibus articulados compondo a espinha dorsal do novo sistema de transporte urbano de passageiros, que integra a Ilha de Santa Catarina ao continente.

O sistema completo engloba 408 ônibus, todos com bilhetagem eletrônica e novo sistema tarifário que permite percorrer várias linhas pagando apenas uma tarifa – que conta a diferença de preço entre uma linha e outra (em vez da soma do preço de ambas), facilitando e barateando o dia-a-dia de seus usuários.

Com nove terminais de integração – dois no continente e outros sete na ilha –, o novo sistema promete não apenas oferecer mais qualidade e pontualidade aos cerca de 6 milhões de passageiros/mês, mas também comportar a previsão de crescimento de 40% em relação à demanda atual, segundo o Núcleo de Transportes de Florianópolis, gestor do novo sistema.

Com o início da operação desse novo sistema estrategicamente prevista para o final do primeiro semestre escolar – já que os estudantes representam cerca de 20% de seus usuários atuais –, o Núcleo de Transporte de Florianópolis espera não apenas atender melhor à atual demanda, mas principalmente, oferecer atrativos para aqueles que ainda preferiam usar o carro como transporte entre o continente e a ilha na capital catarinense.

É na parte insular que estão os lugares mais conhecidos da cidade, como o Centro, a Lagoa da Conceição, as praias de Canasvieiras, do Forte, Praia Brava, Jurerê, Praia Mole, Joaquina, etc. Também é na ilha que ficam empresas e instituições como a Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), responsáveis por uma boa parte da demanda de transporte de estudantes, funcionários e professores.

“Há muitas pessoas que vêm do continente para a universidade e acabavam optando pelo carro por falta de uma boa alternativa de transporte público”, afirma Ednei Corvalão, diretor de Planejamento do Núcleo de Transportes de Florianópolis. Na parte insular da cidade, além do terminal Central, há outras seis estações cobrindo as principais localidades/bairros. Já no lado continental da capital, os dois novos terminais do sistema funcionam também como pontos de integração com o transporte intermunicipal e interestadual de passageiros.

Os 23 novos articulados Volvo que integram o novo sistema de transporte de Florianópolis foram adquiridos pelas empresas Transol (foto maior)...



.... Canasvieiras (acima) e Insular (abaixo).

Eficiência, conforto, segurança e integração tarifária foram os principais fatores que nortearam o desenvolvimento do novo sistema de transporte de passageiros de Florianópolis, segundo Ednei Corvalão. “O aumento da eficiência é inegável, com a garantia de regularidade dos ônibus. Isto, aliado ao conforto e integração tarifária, deverá atrair cada vez um maior número de usuários, aumentando a demanda atual”, explica o diretor.

O nível de conforto também é maior: os novos ônibus articulados possuem ar-condicionado, câmbio automático (mais suavidade na condução com menos stress para motorista e passageiros) e bom nível de acabamento interno. Maior segurança é garantida por um sistema de câmeras de vigilância que cobre os nove terminais, acompanhando praticamente todo o fluxo de passageiros. A integração tarifária beneficia os usuários que antes pagavam dois ônibus e agora pagam somente a diferença entre o trajeto principal e o secundário, mesmo que utilizem mais de uma linha.

Os 23 novos articulados foram adquiridos pelas empresas Canasvieiras (6 unidades), Insular (6), e Transol (11). Todos são Volvo B10M com caixa automática e ar-condicionado. Detalhe: o sistema foi projetado para níveis comparáveis aos europeus de ocupação dos ônibus em relação a passageiros por metro quadrado.

Dos 408 ônibus que integram o novo sistema, 258 são pesados, atendendo às linhas estruturais e às complementares de maior demanda. Desse total, 31 são articulados Volvo – 23 novos e outros oito que já operavam na cidade.

Mesmo com a maior agilidade conferida pelos cartões eletrônicos, os cobradores mantêm seus postos de trabalho com a garantia da prefeitura da cidade, que assumiu o compromisso público de manter seus empregos, pois continuará havendo a necessidade de atender outras formas de pagamento, bem como orientar os usuários sobre as novidades do sistema.

Oferecendo mais qualidade e racionalizando o uso da frota através da substituição de ônibus leves e médios por pesados, o novo sistema de transporte de passageiros de Florianópolis tem ainda o mérito de “desafogar o gargalo” do transporte entre o continente e a ilha e também no sentido centro-Universidade, que, somados, representam 70% da demanda diária de passageiros, segundo o Núcleo de Transportes de Florianópolis. “Estamos inaugurando uma nova alternativa de transporte urbano de passageiros com qualidade jamais oferecida até então”, assegura Ednei Corvalão. ♦





# Criatividade para conqu

**A Sudeste Transportes Coletivos aposta em inovações - e alto nível de conforto - para conquistar espaço no transporte de passageiros de Porto Alegre.**

**Adquirir** uma frota de ônibus pesados foi uma das estratégias adotadas pela Sudeste Transportes Coletivos Ltda., de Porto Alegre (RS), para aumentar sua participação no segmento de transportes urbanos. E conseguiu. No mercado desde 1982, a empresa é considerada hoje a terceira maior no setor na capital gaúcha e

foi pioneira em ônibus B7R no Rio Grande do Sul

Tito Fábio Schmidt, um dos diretores da empresa, lembra que a Volvo teve uma participação importante no crescimento e na estratégia da empresa. Foi confiando na marca, em 1998, que a Sudeste decidiu apostar em uma novidade: foi pioneira, no Rio Grande do Sul, a

oferecer para seus usuários ônibus como os B7R – veículos automáticos e com ar-condicionado. “A qualidade dos ônibus foi importante para nossa competitividade no sistema urbano”, conta Schmidt.

## **Inovação**

Os articulados Volvo foram outra inovação apresentada pela em-



Fotos: Sílvia Williams

*“Para nós, a Volvo é uma marca importante porque já foi testada – tanto por nós quanto por outras empresas – e os resultados são excelentes”.*

Tito Fábio Schmidt



# istar mercado

presa. Hoje, a Sudeste tem dez articulados, sendo oito deles Volvo. Schmidt afirma que há chances da empresa ainda renovar e ampliar a frota, aumentando o número de veículos pesados. “E quando se fala em carros pesados a preferência sempre recai na Volvo”, comenta o diretor da Sudeste, completando: “Para nós, a Volvo é uma marca importante porque já foi testada – tanto por nós quanto por outras empresas – e os resultados são excelentes”. Dos 18 ônibus pesados da empresa, 16 são Volvo: oito B7R e outros oito articulados B58.

O cuidado com a frota na oficina também é responsável pelos bons índices de participação da empresa no mercado gaúcho: rigorosos sistemas de manutenção de frota – incluindo as revisões dos ônibus Volvo na concessionária da marca. Operando em linhas de alta demanda e exigência, os primeiros B7R estão com cerca de 400 mil quilômetros rodados e seu desempenho operacional é considerado muito bom, segundo Schmidt.

A Volvo representa pouco mais de 10% da frota da empresa,

formada por 150 ônibus, com os 16 veículos pesados, mas acaba sendo responsável por cerca de 14% dos transportes diários da Sudeste. Em média, cerca de 102 mil pessoas utilizam os ônibus da empresa na região de Porto Alegre todos os dias. Desse total, 10 mil usam ônibus articulados. As outras 92 mil pessoas acabam sendo transportadas por ônibus regulares – são cerca de 670 usuários por veículo, em média.

A Sudeste faz parte do Consórcio Unibus - União da Bacia Urbana Sudeste Leste, que com outras cinco empresas responde pelo transporte de passageiros na chamada bacia zona leste. Há ainda outras dez empresas, que operam em outras três bacias em toda a Porto Alegre.

Os ônibus do consórcio Unibus transportam cerca de 300 mil pessoas por dia. A Sudeste atende, portanto, a um terço de toda a demanda do consórcio. “Procuramos aliar qualidade e tecnologia em nosso sistema de transportes”, comenta Schmidt. “Assim, nossa participação acaba sendo sempre bastante expressiva.”

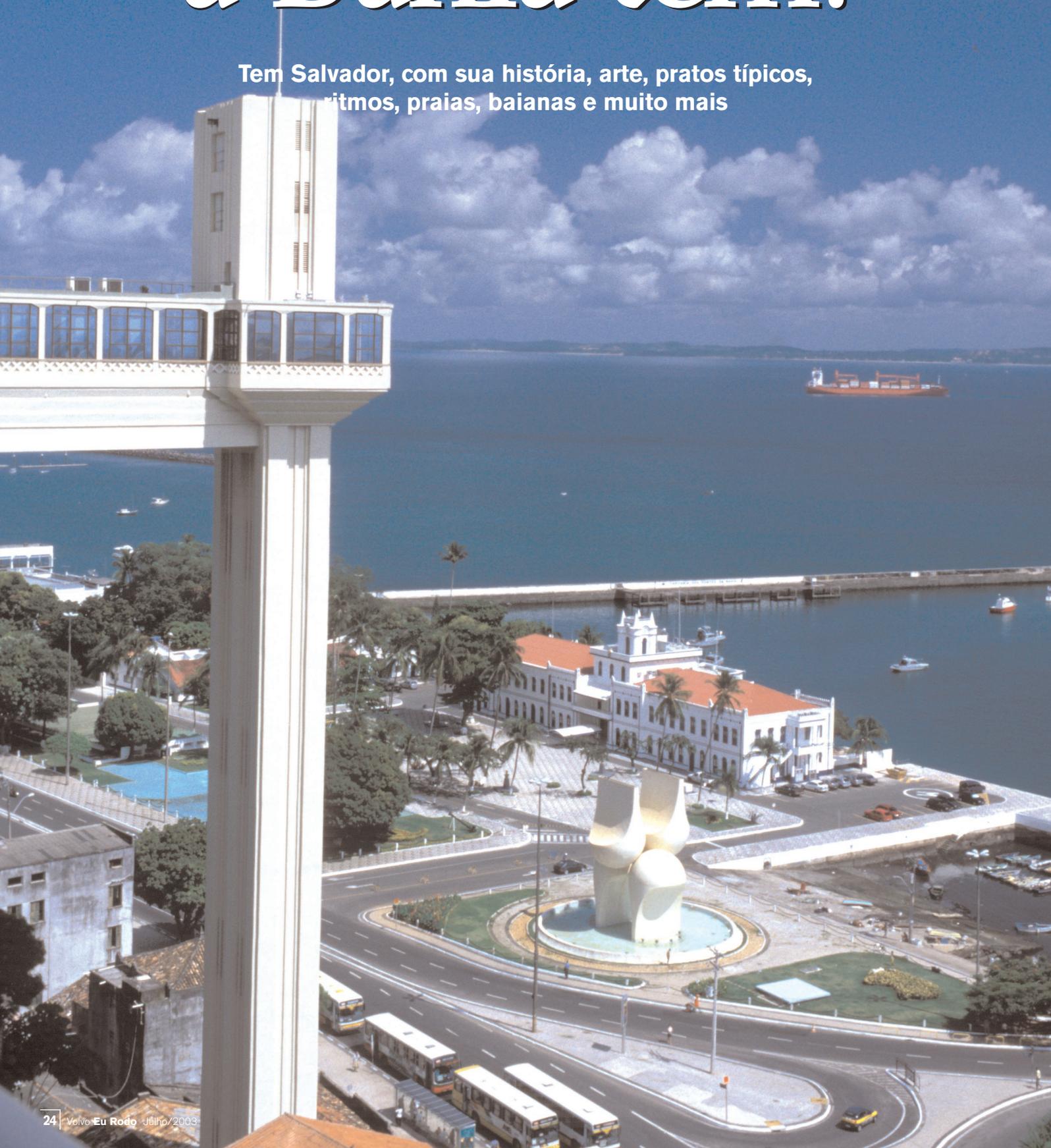
## Tradição

A Sudeste Transportes Coletivos Ltda. surgiu em 1982 com a fusão de quatro empresas tradicionais de Porto Alegre: Sociedade de Ônibus Vitória, Autoviação Pinheiro, Autoviação Robilo e Autoviação Murialdo. “Todas essas empresas já tinham tradição no mercado gaúcho porque começaram a operar na década de 50”, explica Schmidt. “A Sudeste, portanto, já veio com o aval de empresas importantes para o desenvolvimento do transporte urbano em Porto Alegre.”

As quatro empresas que formaram a Sudeste Transportes não tinham ônibus Volvo em sua frota. Mas, desde que começou a operar, a empresa apostou na marca para aumentar sua participação no mercado. “Os articulados, por exemplo, têm um maior potencial para o transporte de passageiros, o que acaba se refletindo em economia e produtividade para a empresa”, afirma Schmidt. ◆

# O que é que a Bahia tem?

Tem Salvador, com sua história, arte, pratos típicos, ritmos, praias, baianas e muito mais



**Salvador** é mais que uma cidade bonita, é um convite e uma tentação para os sentidos. A primeira capital do País encanta o coração, os olhos, os ouvidos e o paladar com seus museus, igrejas, terreiros, palácios, praças, praias, festas populares, blocos afro-brasileiros, ritmos, cores, pratos apimentados e, é claro, o carnaval. A mais africana das cidades fora da África atrai milhares de turistas do mundo inteiro justamente por reunir história, religiosidade, arte e diversão num imenso caldeirão cultural.

Terceira cidade mais populosa do Brasil e maior metrópole do Nordeste, Salvador foi fundada em 1549 e permaneceu até 1763 como o centro das decisões políticas e administrativas do Brasil colonial. Sua arquitetura é muito semelhante à de Lisboa e à do Porto, as duas maiores cidades portuguesas.

É uma cidade com atrações para todos os gostos. Entre as igrejas, a mais famosa é a do Nosso Senhor do Bonfim. Construída entre 1745 a 1754, na Colina do Bonfim, concentra as demonstrações de fé do povo baiano compartilhada pelos visitantes.

No Mercado Modelo, na Praça Cayru, há mais de 200 boxes com peças do artesanato baiano, como rendas, esculturas de barro, pratarias e objetos religiosos. Lá também acontecem as tradicionais rodas de capoeira.

O Elevador Lacerda é o principal acesso às Cidades Alta e Baixa e proporciona uma vista panorâmica da cidade. Com quatro ascensores elétricos, teve sua primeira torre construída em 1873.

Um dos principais símbolos de Salvador é o Pelourinho, no Centro Histórico. Considerado patrimônio da humanidade pela Unesco, conta com 354 construções dos séculos 17



## Andando de Volvo em Salvador

Em Salvador, quem transita do Subúrbio Ferroviário ao Centro e também para Iguatemi, Barra e Itaigara, pode contar com a qualidade do transporte urbano de passageiros oferecido pela empresa Praia Grande, do grupo que também possui as empresas Boa Viagem e Axé. A Praia Grande possui frota de 200 ônibus, sendo 48% pesados – metade dos quais Volvo.

ao 19. A praça tem várias casas antigas no estilo colonial. Entre elas está o inconfundível casarão azul da Fundação Jorge Amado, criada em 1967 para expor, estudar e preservar, em quatro andares, a obra do romancista baiano.

O Pelourinho abriga igrejas e museus. A Igreja de Nossa Senhora do Rosário dos Pretos começou a ser construída em 1704 pela Irmandade dos Homens Pretos do Pelourinho e levou quase cem anos para ser concluída.

A Catedral Basílica é um monumento à arte barroca no Brasil. Construída no início do século 18, em sua fachada é possível ver imagens de Santo Inácio de Loyola, São Francisco Xavier e São Francisco de Borja. O Museu da Cidade reúne em seu acervo esculturas, tapeçarias, cerâmicas, bonecas típicas e imagens de Orixás.

O Pelourinho também abriga as sedes de vários blocos afro, como o Olodum e os Filhos de Gandhi, responsáveis pela transformação da região em centro difusor da cultura baiana.

A praça Castro Alves, um dos primeiros limites da antiga Salvador, é o palco do carnaval. O monumento do escultor italiano Pasquale Di Chirico, feita em bronze e granito, imortaliza o poeta em atitude de declamação.

Além de todas essas atrações, Salvador ainda tem praias famosas, como a de Itapuã, cantada em versos de Vinícius e Toquinho. Como se não bastasse, a boa terra ainda deu ao Brasil talentos como Caetano Veloso, Gilberto Gil, Glauber Rocha, Dorival Caymmi, Maria Bethânia, Gal Costa, Jorge Amado e Daniela Mercury, entre outros. ◆

## Para curtir Salvador:

O Pelourinho, antes território de ladrões e prostitutas, foi revitalizado e está mais seguro. Mas é importante não facilitar nos dias de maior concentração, como na bênção de terça e aos domingos.

- ✓ Não use jóias, cuide da carteira e da bolsa;
- ✓ O assédio dos vendedores de fitinhas do Bonfim é um teste de paciência;
- ✓ Não deixe de provar o acarajé, o bolinho de pasta de feijão-fradinho e cebolinha ralada frito no dendê e servido com camarão seco moído e molho de pimenta malagueta, vendido pelas baianas em tabuleiros nas ruas.

## Como chegar:

- ✓ Pela BR 116 (vindo do Sul) e BR 110 (vindo do Norte)
- ✓ Informações turísticas. Disque Turismo: fone **131**



# 10 anos de especialização em transporte

**Ao comemorar 10 anos, a Volvo Serviços Financeiros é reconhecida como uma das melhores empresas de financiamento do país.**

Há 10 anos, em maio de 1993, a Volvo disponibilizou no mercado brasileiro mais uma

grande inovação em soluções para transporte, criando a primeira instituição financeira voltada exclusivamente para este setor. A idéia

era oferecer aos empresários mais do que um banco, mas “uma

instituição financeira que entendesse do negócio dos clientes de modo a proporcionar um diferencial, em relação aos demais bancos, justamente em razão desse conhecimento do mercado e suas características peculiares”, afirma Simon Davies, presidente da Volvo Serviços Financeiros.

Voltada exclusivamente para criação de soluções para transporte, oferecendo aos clientes da marca as mais variadas modalidades de financiamento, leasing, consórcio e seguros, a Volvo Serviços

Financeiros completa 10 anos como uma das melhores empresas de financiamento do país. “Isso foi possível graças ao conhecimento do mercado em cada região, através de uma competente equipe de campo, que trabalha em sinergia com a rede de concessionários e está totalmente sintonizada com as necessidades dos clientes”, destaca Simon Davies.

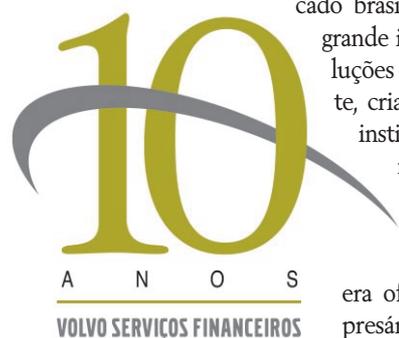
## Produtos de sucesso

A partir do conhecimento das necessidades de cada cliente, a Volvo Serviços Financeiros desenvolveu uma série de produtos ao longo da sua breve história. Entre estes produtos destacam-se os planos de financiamentos pré-fixados, que entre outras vantagens permitem ao transportador saber exatamente quanto vai pagar do começo ao final do contrato. Ou

seja, os clientes passam a ter custos conhecidos, o que lhes garante maior tranquilidade diante de qualquer instabilidade econômica.

Seguindo a linha do pré-fixado, a Volvo Serviços Financeiros criou uma linha de financiamento denominada sazonal. Com ela o cliente afetado pela sazonalidade da economia ajusta as parcelas do financiamento de acordo com seu fluxo de caixa. “É mais uma facilidade que só quem entende de transporte pode oferecer”, ressalta Simon Davies. Além de financiamentos pré-fixados, os clientes da Volvo Serviços Financeiros também podem adquirir os veículos da marca através de Fina-me ou leasing.

Não é por acaso, portanto, que a Volvo Serviços Financeiros, se-





Alexandre Mazzo

Simon Davies: "Somos diferentes das tradicionais instituições financeiras. Nossa atividade é extremamente orientada, voltada exclusivamente para clientes e empresas de transporte de cargas, de transporte de passageiros e de equipamentos de construção"

gundo pesquisa realizada no primeiro semestre de 2003 pela revista Conjuntura Econômica, da Fundação Getúlio Vargas, foi considerada uma das melhores empresas de financiamento do país. "Somos diferentes das tradicionais instituições financeiras. Nossa atividade é extremamente orientada, voltada exclusivamente para clientes e empresas de transporte de cargas, de transporte de passageiros e de equipamentos de construção", observa Davies.

### Bagagem da marca

Presente em mais de 30 países, a Volvo Serviços Financeiros tem larga experiência na área de transporte. "Em cada país, temos uma estrutura própria, com conhecimento local do mercado para desenvolver as melhores alternativas para os clientes", ob-

serva Simon. Dentro desta filosofia, a Volvo Serviços Financeiros trabalha em sinergia com as unidades de produção e com a rede de concessionários, aproximando-se dos clientes e entendendo suas necessidades.

A bagagem de conhecimento do setor de transporte é um dos grandes diferenciais da Volvo Serviços Financeiros para oferta de produtos específicos para o transporte. É o caso dos Financiamentos Volvo, do Leasing Volvo, do Consórcio Volvo e dos Seguros Volvo. Dentro destas quatro áreas podem ser encontradas alternativas como os planos de financiamento sazonais, financiamentos pré-fixados até 4 anos e seguros da marca, todos desenvolvidos a partir de uma ampla observação do mercado.

Outro bom exemplo dessas condições diferenciadas são os planos de consórcio com até 300 participantes em um mesmo grupo e com mensalida-

des de 0,75% do valor da categoria até a data da contemplação do bem. "Percebemos que o cliente precisa contar com a utilização do bem (caminhão ônibus ou equipamento de construção) para ter melhores condições de pagar as mensalidades. Com parcelas iniciais de 0,75% do valor, fica mais fácil administrar o caixa da empresa até que este bem esteja disponível para gerar mais receitas. E isto tornou o negócio melhor para todas as partes envolvidas", destaca Davies. Assim, a Volvo Serviços Financeiros evoluiu, passando a oferecer, além dos financiamentos e consórcio, também produtos como seguros, altamente competitivos.

### Posição consolidada

"Também fomos os primeiros a oferecer o leasing operacional como um pacote completo de soluções em que o cliente só precisa se preocupar em colocar os veículos em operação, deixando a manutenção por conta de quem mais entende do assunto, ou seja, a própria marca", destaca o presidente da Volvo Serviços Financeiros.

Não é difícil entender, portanto, as razões que levaram a Volvo Serviços Financeiros a se tornar o principal agente financeiro para os caminhões e ônibus comercializados pela marca no país – ao completar seu 10º aniversário, a instituição responde por cerca de 65% dos negócios da Volvo do Brasil, sendo 45% através de financiamentos e outros 20% pelo Consórcio Nacional Volvo. Da mesma forma, o resultado da pesquisa da revista Conjuntura Econômica, apontando a Volvo Serviços Financeiros como uma das melhores empresas de financiamento do país – à frente de muitos grandes e renomados bancos –, é outro indicativo da sua consolidação como o melhor agente financeiro para caminhões, ônibus e equipamentos de construção da marca. ♦



# Série Especial "Prêmio Lotus"

Um brinde aos clientes pela melhor escolha do mercado.



Para comemorar o sucesso apontado pelo mercado nas categorias "A marca do ano em caminhões pesados" e "O caminhão pesado mais vendido em 2002", a Volvo lançou uma série especial de caminhões FH e NH12. Batizada de "Série Especial Prêmio Lótus", é uma edição limitada: são apenas 250 unidades, com vários opcionais e condições comerciais especiais para os clientes Volvo.

"Essa série exclusiva de caminhões é muito especial para nós porque, além de representar o comprometimento da Volvo com a qualidade, a produtividade do motorista e a disponibilidade dos veículos, é um exemplo concreto de que nossos clientes estão satisfeitos com nossos produtos", comemora Mário Laffitte, gerente de comunicação de marketing da Volvo do Brasil. "Este lançamento tem um



sabor muito especial no momento em que o Prêmio Lótus completa 10 anos", afirma Carlos Pacheco, gerente de vendas de caminhões.

Os veículos "Série Especial Prêmio Lótus" possuem air bag, trava elétrica nas portas, rádio-CD, espelho

com aquecimento e controle elétrico, tanques de alumínio com 735 litros, luz de 5ª roda, espelho de meio-fio, imobilizador eletrônico e um adesivo com identificação exclusiva da série especial.

Para esta série especial, a Volvo Serviços Financeiros (VSF) oferece planos de financiamento de 24 e 36 meses com várias opções de entrada e também um seguro com condições bastante diferenciadas. Outra grande vantagem é que o Volvo usado vale como parte do pagamento. "O cliente nunca teve tantos itens de série e condições especiais tão atrativas. Esta oferta é a nossa retribuição aos nossos clientes, que tanto nos prestigiam", afirma José Macedo, gerente regional de vendas. ♦

## EXPORTAÇÃO

# Bogotá: mais 100 articulados Volvo

Bogotá, capital da Colômbia, acaba de adquirir mais 100 ônibus articulados Volvo. Os veículos são para

o aumento da frota do Projeto Transmilenio, um sistema de transporte urbano de passageiros onde a

Volvo tem mais de 52% de participação. Os 100 chassis B10M articulados serão exportados em CKD e vão se somar a outros 315 que já estão em circulação na cidade desde 2001.

A Volvo é líder absoluta do mercado de ônibus articulados na América do Sul, com veículos que têm como característica principal o motor eletrônico horizontal posicionado entre os dois primeiros eixos, solução que representa uma vantagem indiscutível para articulados e biarticulados.

"Estamos participando do sistema de Bogotá desde a fase de estudos preliminares há 9 anos. Os articulados Volvo são perfeitos para sistemas como esse", afirma Per Gabell, diretor da divisão de ônibus da Volvo do Brasil.

Os novos veículos deverão ser entregues entre o final de 2003 e início de 2004. ♦



Ito Cornelisen

# Air bag – uma bolsa que salva vidas

**Perguntas e respostas sobre o air bag, um item de alta tecnologia projetado para salvar vidas**

Uma das mais avançadas tecnologias de segurança veicular é o air bag, cada vez mais presente não apenas nos caminhões Volvo – onde foram introduzidos, pioneiramente, no Brasil –, mas também nos automóveis que usamos diariamente. As vidas salvas têm sido o principal fator de seu sucesso como recurso de segurança.

## O que é

O air bag é uma espécie de “almofada” (como sugere o nome, do inglês: bolsa de ar) de segurança que, em caso de colisão, infla-se instantaneamente, evitando o impacto do rosto e da parte superior do corpo da pessoa contra o pára-brisa ou o painel do veículo. Nos caminhões Volvo, a bolsa do air bag está alojada dentro do painel do volante.

## Como funciona.

O air bag é mais do que uma bolsa ou um conjunto de bolsas infláveis que são acionadas no momento em que o veículo sofre um impacto contra outro veículo ou qualquer obstáculo que gere danos estruturais e/ou uma súbita perda de velocidade. Trata-se, na verdade, de um sistema eletrônico de alta performance que inclui não apenas a(s) bolsa(s), mas um sensor ou conjunto de sensores colocados em pontos estratégicos do veículo (que acusem impacto forte) que transmitem dados que, por sua vez, liberam uma mistura química existente dentro das bolsas. Esta mistura ou acionamento eletroquímico provoca uma súbita e poderosa formação de gases em alta pressão, o que faz inflar a bolsa. Na verdade, é como se fosse uma micro-explosão controlada, que faz o air bag se inflar tão rapidamente.

A velocidade em que o air bag se infla é algo impressionante: do momento da colisão até o enchimento completo da bolsa passam-se apenas três centésimos de segundo.



## Perguntas & Respostas

Para o leigo, ele gera muitas perguntas, como, por exemplo:

### Por que o air bag não é acionado quando dou uma freada brusca, mesmo em alta velocidade?

Porque o sistema foi projetado para reunir um determinado conjunto de informações antes de “decidir” enviar o alerta para acionamento da bolsa inflável. Entre essas informações, há um dado específico que deve vir de um sensor localizado na parte frontal do veículo – geralmente mantido como uma espécie de “segredo de estado” em cada montadora devido às características de design e segurança de

cada veículo –, seja caminhão, utilitário ou automóvel. Se o sistema não receber a informação que acusa um determinado nível de impacto sobre sua superfície frontal, o air bag frontal não será acionado, mesmo que haja uma freada brusca.

### O air bag pode ser acionado caso eu der uma “pequena” batida, como, por exemplo, ao manobrar o veículo para estacionar?

Esta possibilidade está fora de cogitação. O air bag só é acionado em situações realmente críticas, em que efetivamente aconteça uma colisão que possa gerar riscos ao condutor e acompanhantes do veículo.

## Dicas:

Também nos veículos equipados com air bag, recomenda-se utilizar sempre os cintos de segurança. Eles podem evitar que no momento do impacto o corpo se projete de forma rápida e descontrolada sobre o próprio air bag, que, uma vez inflado, pode também provocar danos à pessoa.

Em veículos que possuem air bag para passageiros, recomenda-se não transportar, nesses locais, crianças ou pessoas com estatura equivalente, ou seja, inferior à mediana. O uso do cinto de segurança é indispensável também nestes casos.

Jamais deve-se tentar fazer manutenção do air bag por conta própria ou através de leigos ou não-autorizados. Trata-se de equipamento de alta tecnologia e elevado nível de segurança que só pode ser aferido, reparado ou substituído por concessionários autorizados pelos fabricantes dos veículos.

# Volvo On Line

## REDE VOLVO EM EXPANSÃO:



infra-estrutura completa para serviços ainda mais qualificados para os clientes”, completa. A área onde a concessionária está instalada é um importante trecho de ligação da Baixada Santista à capital de São Paulo.

17 boxes para caminhões e ônibus, uma seção de montagem climatizada e um completo estoque de peças.

## APAVEL EM TODO O NORTE

Além de atuar em parte do Nordeste brasileiro, o Grupo Apavel acaba de assumir a operação Volvo em todo o Norte, incluindo a casa de Belém (PA). Para oferecer melhor infra-estrutura ao crescente número de clientes, a nova casa passou por intensas mudanças, como parte do programa de reestruturação e expansão da rede de concessionárias Volvo.

Com investimentos de R\$ 1 milhão, a nova casa de Belém tem



## NOVA VOCAL NO ABC

A Vocal inaugurou em junho sua primeira filial na região do ABC Paulista. A nova concessionária é a sexta unidade do Grupo Vocal e está localizada estrategicamente na divisa das cidades de São Paulo e São Bernardo do Campo, no quilômetro 12,5 da Via Anchieta, uma das mais movimentadas rodovias brasileiras, por onde passam caminhões provenientes de todos os cantos do País.

“Nosso foco serão os cerca de mais de 2 mil caminhões e ônibus Volvo que circulam pela região”, declara Marcos Burani, diretor-executivo da Vocal. “Queremos garantir assistência técnica e



## DIPESUL: CRESCENDO NO RS

A Dipesul é agora a única rede a atuar no Rio Grande do Sul. A novidade foi possível graças à incorporação da Lapônia Sul pelo grupo gaúcho. O mercado local reagiu bem à novidade: em março houve um crescimento de 30% nas vendas e de 20% no pós-venda.

Toda a estrutura das lojas da Lapônia Sul – física e de funcionários – foi aproveitada. O Estado continua sendo atendido por seis casas: em Canoas, Carazinho, Pelotas, Caxias do Sul, Uruguaiana e Estrela – todas Dipesul.

## VOLVO NA FOLIA

A Volvo esteve presente na Micareta, de Feira de Santana (BA) – a maior festa de carnaval fora de época da cidade. É que os caminhões que puxaram os trios

elétricos eram quase todos Volvo. Foram 38 trios e carros de apoio (14 patrocinados pela prefeitura e 24 por blocos independentes). Desse total, 30 eram veículos Volvo. Cerca de

100 mil pessoas participaram da festa diariamente. A Micareta foi criada em Feira de Santana em 1937 por um grupo de pessoas inconformadas pela não-realização do

carnaval, por causa das fortes chuvas. O nome do carnaval temporário é derivado de uma festa francesa, a Mi-carême. Desde os anos 90, a Micareta se espalhou por várias capitais e cidades brasileiras. Essas festas acontecem durante quase todo o ano.



## PARA VOCÊ E SEU AMIGO

A nova campanha promocional da Volvo já está em toda a rede de concessionárias da marca e vai beneficiar quem participou da anterior, a Voltando para Casa. A nova promoção chama-se Amigo Volvo e vai oferecer créditos em compra de peças genuínas e serviços de Pós-Venda, além de brindes para os participantes. Ao todo, serão distribuídos 25 mil cupons de benefícios em todo o Brasil.

Quem participou da promoção Voltando para Casa já participa automaticamente desta nova edição. Eles receberão dois cupons pelo correio: um para o participante da promoção anterior e outro para um amigo, proprietário ou motorista de um caminhão Volvo. Os dois estarão concorrendo a prêmios. Os cupons são codificados e, quando sobrepostos numa tela azul especial, somente disponíveis nas concessionárias Volvo, revelam o prêmio. Por isso, será necessário ir até uma concessionária para saber o que ganhou. Os prêmios são de R\$ 30, R\$ 50 e R\$ 100 em peças e serviços do Pós-Venda Volvo, além de diversos brindes como chaveiros, camisetas, bonês, e bolsas de viagem.

A Amigo Volvo é uma campanha que funciona em progressão geométrica: caso um amigo vá até a concessionária, quem o indicou terá direito a um novo cupom. E se o amigo fizer alguma compra também ganhará um cupom da promoção e poderá, por sua vez, indicar outra pessoa.

Amigo Volvo é mais uma campanha do Pós-Venda Volvo, que, entre outras inovações, anuncia a redução no preço de mais de 4.000 itens, combinada com condições especiais de pagamento, inclusão de peças para os veículos EDC e o já conhecido Rode Mais – check-up gratuito para os caminhões.



## FÓRUM DE SEGURANÇA NO TRÂNSITO SERÁ EM BRASÍLIA

O próximo Fórum Volvo de Segurança no Trânsito, que será realizado em Brasília, em 12 de agosto, terá como tema "Qual o tamanho da violência do trânsito em sua cidade". O objetivo do evento é analisar fórmulas mais precisas para mensurar o número de acidentes e vítimas de trânsito no país.

Esses dados são um excelente material estabelecer uma radiografia dos acidentes de trânsito nas cidades. Sabendo-se quanto custa, em média, um acidente e quantos acidentes ocorrem na cidade, tanto a Prefeitura como a sociedade local estarão mais instrumentadas para desenvolver programas de ações corretivas e humanizadoras do trânsito.

+ d e 1 m i l h ã o d e k m

## CAMINHÃO DA EMPRESA DIFAR, DE SÃO PAULO, CHEGA A 1,1 MILHÃO DE QUILOMETROS SEM ABRIR O MOTOR

Um FH12 380, ano 95, da empresa Difar Comércio de Importação e Exportação, em São Paulo, completou em abril 1,1 milhão de quilômetros rodados sem abrir o motor. Ou seja, desde que foi adquirido até agora, só foram feitas trocas de óleo e filtros. "E eu acho que esse caminhão vai até 1,5 milhão de quilômetros sem abrir, tranquilamente", afirma Antonio Donizete José, proprietário. "Esse veículo nunca me deu problemas. Não acontece nem de baixar o óleo."

Para Donizete, o segredo está em dois fatores: a qualidade do veículo e a manutenção regular, sempre em concessionárias autorizadas. "Fazer a manutenção em locais que não sejam autorizados é um risco muito grande", ensina. "Nas concessionárias da marca, tenho a garantia das peças genuínas e dos serviços feitos por pessoas treinadas pela Volvo".

A Difar transporta produtos alimentícios entre Brasil e Argentina. Seus caminhões fazem 15 mil quilômetros por mês, em média.



Caio Mattos

ESSA É UMA VITÓRIA PARA SER DIVIDIDA  
COM TODO O MERCADO.

CHEGOU VOLVO SÉRIE LÓTUS EDIÇÃO COMEMORATIVA.



VOCÊ NUNCA TEVE TANTOS ITENS DE SÉRIE PAGANDO TÃO POUCO.



- AIR BAG
- TRAVA ELÉTRICA NAS PORTAS



- RÁDIO-CD
- ESPELHO COM AQUECIMENTO E CONTROLE ELÉTRICO



- TANQUES EM ALUMÍNIO (735 LITROS)



- LUZ DE 5ª RODA
- ESPELHO DE MEIO-FIO



- IMOBILIZADOR
- ADESIVO SÉRIE ESPECIAL



VOLVO  
Marca do Ano em  
Caminhões Pesados

PRÊMIO  
LÓTUS  
3

CONSULTE NOSSOS  
PLANOS DE 24 E 36 MESES  
COM VÁRIAS OPÇÕES  
DE ENTRADA.

E TEM MAIS: SEU VOLVO  
USADO VALE COMO PARTE  
DO PAGAMENTO.

CONFIRA TAMBÉM O PLANO  
DE SEGURO VOLVO ESPECIAL  
PARA A SÉRIE LÓTUS.

VENHA ATÉ UMA  
CONCESSIONÁRIA VOLVO E  
SAIA COMEMORANDO.  
A SÉRIE É LIMITADA.