



SCANIA BRASIL

JORNADA

[SOLUÇÕES DE TRANSPORTE SUSTENTÁVEL]

[DESTAQUE]

Uma nova experiência de transporte

Transportar é bem mais do que movimentar estradas ou conduzir passageiros com eficiência. É proporcionar novas experiências para renovar o transporte.

#2 – 2019

SCANIA



16



24



26



34



14



20

Bem mais que transportar

2019 já está a todo vapor, e, de tudo que criamos e conquistamos no ano que se passou, podemos



destacar o nosso novo propósito de transformar o mundo do transporte. É ele o nosso guia para enfrentar e superar um dos grandes desafios das cidades brasileiras: a mobilidade urbana. Mobilidade vem de movimento, da possibilidade de se mover de um lugar a outro rapidamente. Quando pensamos nesse conceito aplicado a uma cidade, sabemos que temos em nosso portfólio produtos e serviços com um enorme potencial para converter a teoria em prática.

Um dos exemplos é tema da matéria de capa desta edição. Fortalecemos a nossa parceria com a Viação Cidade Sorriso, uma das operadoras do sistema urbano de transporte de Curitiba, e levamos novos ônibus biarticulados para fazerem história na capital paranaense. Foi o início de um casamento perfeito, pois somamos a nossa expertise em transporte à experiência da cidade-modelo quando o assunto é mobilidade urbana. Isso sem mencionar os benefícios, em especial, à população, que sabe que vai encontrar veículos mais modernos e experimentar viagens com mais conforto, segurança e qualidade.

Além disso, avançamos na nossa jornada para a sustentabilidade com os bons resultados em vendas registrados no ano passado, impulsionados pelo lançamento da nossa Nova Geração de caminhões, e esperamos alçar voos ainda maiores em 2019, em todas as áreas em que atuamos, como você vai ler aqui e na versão digital da revista.

Por falar em resultados, nesta edição da Jornada também mostramos os números surpreendentes da operação de um de nossos clientes com o uso da conectividade no PMS Fleet Care, o novo serviço da Scania que visa otimizar o fluxo logístico e garantir cada vez mais experiências positivas ao vivenciarmos o lado ON da estrada.

E é este nosso lado, conectado com você, nosso cliente, transportador, motorista, que nos permite evoluir e escrever novas histórias todos os dias. Que em 2019 possamos registrar mais um novo capítulo, seja por meio de nossas soluções e veículos que ajudam a melhorar a mobilidade das cidades do Brasil e do mundo ou por meio da tecnologia que nos aproxima como pessoas. Tudo para fazermos, juntos, o transporte, os nossos negócios e o meio em que vivemos ainda mais sustentáveis.

Boa leitura e um excelente ano! ●

Silvio Munhoz – Diretor Comercial da Scania no Brasil

+ NOTÍCIAS

Despedida da família P, G e R **30**

Paixão pelo jacaré **32**

Por uma mobilidade mais limpa **38**



Scania Brasil

Produção e Redação:
528 Comunicação Com Propósito
Coordenação Editorial:
Simone Leticia Vieira
Revisão de Projetos:
Mauro Bueno
Diagramação:
Comunicação Impressa

Jornalista responsável:
Renata Nascimento
Coordenação:
Hérica Arguello
Foto de Capa:
Ronaldo Santos
Impressão:
Margraf

Foto: Arquivo Scania



Foto: Wagner Meneses

SEGURANÇA EM PRIMEIRO LUGAR

É do Grupo JCA o primeiro ônibus de linha rodoviária regular com o ADAS, o avançado sistema de segurança que dá auxílio ao motorista. O Scania K 360 4x2 está sendo utilizado em todas as linhas da Viação Cometa. “O Grupo JCA não mede esforços na busca de itens de proteção para a sua frota porque tem a segurança como prioridade na sua cultura de gestão. O sistema foi testado com sucesso e estamos avaliando a possibilidade de o equipamento se tornar um item de série na nossa frota”, explica

Fernando Guimarães, Diretor da Viação Cometa.

Para quem não sabe, o ADAS (Advanced Driver Assistance Systems) foi lançado de forma pioneira em 2016 no mercado brasileiro e faz parte do portfólio de segurança da Scania, oferecendo assistência ao motorista para melhorar a condução e prevenir acidentes de trânsito.

“A aquisição do ADAS por um grupo do tamanho da JCA comprova a importância

do sistema, que permite ao conjunto aumentar a segurança dos passageiros e dos motoristas. Estamos no caminho certo”, afirma Alan Frizeiro, Gerente de Vendas de Ônibus da Scania no Brasil.



« Leia a matéria completa na edição digital da Revista Jornada.

O QUE ESPERAR PARA 2019?

A Scania fechou 2018 com chave de ouro: lançou no mercado a sua Nova Geração de caminhões e obteve bons resultados de vendas. 2019 começou há pouco e já mostra a que veio, com expectativa de crescimento em todos os mercados de atuação da marca. Confira as perspectivas:

» 10 A 20% EM CAMINHÕES

É o quanto a Scania espera crescer no segmento de caminhões acima de 16 toneladas (semipesados e pesados). “Fatores decisivos como a estabilidade da economia e sua tendência de crescimento e a previsão de nova safra recorde já estão contribuindo para o aquecimento da compra

de caminhões, especialmente de pesados”, diz Silvio Munhoz, Diretor Comercial da Scania no Brasil.

» 15 E 20% EM ÔNIBUS

A previsão é, para a faixa acima de 8 toneladas, crescer 15% e o segmento rodoviário aumentar em 20% em 2019.

» 28% EM SERVIÇOS

O Diretor de Serviços da Scania no Brasil, Fábio Souza, aposta numa alta geral de 28% na comercialização de programas de manutenção. “A Scania vem revolucionando as soluções de serviços nos últimos anos. São grandes inovações, como a manutenção

flexível, e a novidade mais recente, o PMS Fleet Care, já é um sucesso.”

» 15% EM MOTORES INDUSTRIAIS, MARÍTIMOS E PARA GERAÇÃO DE ENERGIA

Essa é a expectativa da Scania para 2019 depois de ter crescido 106% nas vendas totais em 2018, crescimento que foi puxado pelo segmento de geração de energia, com volume 137% superior ao ano anterior.



« Acesse a edição digital da Revista Jornada Scania para saber mais.

A VEZ DOS ELÉTRICOS

Nada de pensar em abastecer com gasolina, etanol ou qualquer outro tipo de combustível fóssil. Os caminhões e ônibus que estão chegando do futuro para o presente serão elétricos. A novidade foi apresentada pela Scania no final de 2018 e, a partir deste ano, já serão integrados ao mercado europeu. Estamos falando dos caminhões híbrido elétricos plug-in (PHEV), baseados na Nova Geração de Caminhões, e seu “irmão”, o caminhão elétrico híbrido (HEV), ambos com o novo sistema Scania Zone. Isso significa que os novos caminhões, equipados com os motores Scania DC09, poderão ser dirigidos no modo totalmente elétrico, sem qualquer suporte do motor a combustão, ou seja, com emissão zero de poluentes.

Foto: Kjell Olausson



Foto: Gustav Lindh

» Caminhões elétricos já serão integrados ao mercado europeu.

BIARTICULANDO O TRANSPORTE SUSTENTÁVEL

[Texto: Simone Letícia Vieira / Foto: Arquivo Scania, Ronaldo Santos]

A primeira vez a gente nunca esquece:
seis biarticulados Scania estreiam na
cidade-modelo e fazem história com uma
nova experiência em transporte.



Ela entra no ônibus, procura o assento mais próximo, senta e logo começa a mexer em seu celular. Envia algumas mensagens, responde alguns áudios, verifica a caixa de e-mails e responde os mais urgentes. Uma ou duas ligações depois, e ela chega ao seu destino: é hora de desembarcar. Ela sinaliza, desce no ponto mais próximo da empresa e segue pela calçada, sem olhar para trás e sem contabilizar quanta pendência solucionou a caminho do trabalho. Mais do que isso: não se deu conta de toda a logística de transporte envolvida na viagem que fez. Muito menos do quão precioso é o tempo que se otimiza ao se utilizar um transporte público urbano eficiente.

Ao volante, estava um motorista. Sozinho, ele conduzia um biarticulado, que em comprimento corresponde a praticamente três ônibus acoplados ou aproximadamente seis carros populares unidos. Foi ele o responsável pelas manobras e pela velocidade do veículo, que possibilitou o envio das mensagens de forma bem ágil e prática no celular. Foi ele também quem cuidou de desviar de algum obstáculo na via e fez com que a viagem fosse tranquila, confortável e segura.

Ele também viaja com conforto, segurança e boa visibilidade graças ao veículo que dirige e também à empresa que investiu naquele tipo de ônibus, pois sem ela nada disso seria possível. A empresa, por sua vez, estudou as melhores opções de transporte para a passageira que otimiza seu tempo durante a ida ao trabalho, escolheu os veículos mais confortáveis e modernos para o motorista e optou pela solução de transporte que melhor agrega rentabilidade e sustentabilidade, tanto para o negócio como por poluir menos o meio ambiente.

Essa história pode até ser hipotética, mas com certeza também fez você embarcar naquele ônibus e pensar nos bastidores do transporte coletivo. Façamos, então, mais um exercício: pense na sua cidade do coração. Todo mundo tem uma. Aquela que você visitou, seja no Brasil ou em qualquer parte do mundo, e pela qual se apaixonou à primeira vista. Agora pense nela do ponto de vista do transporte. Se você pensou em uma referência no Brasil, esse lugar



certamente é Curitiba. Se não pensou, inevitavelmente vai querer comparar a cidade que escolheu à capital paranaense.

Curitiba faz parte desse conjunto de lugares que despertam encanto, respeito e admiração. É difícil alguém visitar a cidade e passar ileso, especialmente se observar a forma como os curitibanos vivem. Seus costumes, seus hábitos no trânsito, a forma de falar, de se vestir, de se relacionar. São quase 2 milhões de habitantes que convivem harmoniosamente, cuidam dos seus espaços públicos e fazem da cidade um modelo para o restante do Brasil em vários aspectos, especialmente em planejamento urbano.

Quem já foi à capital sabe bem o que é isso. A cidade é planejada sob a ótica sustentável e o transporte coletivo >>>

POR DENTRO DO NOVO BIARTICULADO

- O biarticulado Scania F 360 HA tem 27 metros de comprimento e está em conformidade com as normas da Urbs (Urbanização de Curitiba S/A), o órgão gestor que gerencia o sistema de transportes urbanos da capital paranaense;
- É destinado a corredores exclusivos do sistema BRT (Bus Rapid Transit);
- O modelo tem carroceria Caio, motor de 360cv (o maior da categoria), e desenvolve torque de 1.850Nm (o maior da categoria), já em baixas rotações, para economizar combustível;
- O desenvolvimento da cobertura do motor conjunto entre Scania e Caio garantiu o isolamento térmico e acústico adequado para o conforto do motorista;
- O câmbio automático é o B 516R de seis marchas, da Allison, com retardador;
- Disponível na configuração 8x2 de 43,5 toneladas de capacidade de carga, a maior do mercado;
- Possui suspensão a ar com quatro bolsões nos eixos traseiros; freios a tambor com sistema eletrônico EBS, que diminui o tempo e a distância de frenagem; ABS; controle de tração e o freio auxiliar Scania Retarder.



A Viação Cidade Sorriso vai testar o primeiro ônibus movido a GNV e a biometano (ou mistura de ambos) da América Latina. Confira todos os detalhes dessa novidade na edição digital da Revista Jornada.



“As demonstrações que realizamos com o biarticulado da Scania apresentaram ótimos resultados.”

Mauricio Gulin, Presidente da Viação Cidade Sorriso.

funciona em um sistema eficiente, que acaba de receber seis novos biarticulados Scania F 360, melhores do que aquele que te ajudamos a imaginar no início dessa reportagem. Os veículos são os primeiros ônibus biarticulados que a Scania vende no Brasil e fazem parte da renovação da frota da cidade.

POR ONDE FOR...

- Os seis biarticulados da Viação Cidade Sorriso rodarão no Eixo Norte-Sul (Linha Santa Cândida – Capão Raso), com potencial de transportar até 90 mil passageiros por dia útil;
- O perfil dos passageiros que utilizam esse itinerário é bem diversificado, tendo em sua maioria estudantes e trabalhadores;
- Em média, por dia, os ônibus vão rodar 10 horas. Já na previsão de rodagem mensal cada biarticulado deverá atingir, em média, 5.500 mil km.

A Viação Cidade Sorriso, uma das operadoras do sistema urbano de Curitiba, foi quem adquiriu o lote, após um processo bem-sucedido de demonstrações. A frota completa começa a rodar ainda no primeiro semestre deste ano.

“Após uma demonstração real durante sete meses, nas mesmas linhas que os seis modelos irão rodar, comprovou-se uma redução no consumo de combustível de 3% em comparação ao outro competidor, em condições idênticas. Estamos satisfeitos que os resultados operacionais surpreenderam a Viação Cidade Sorriso. Curitiba é referência em mobilidade urbana”, afirma Silvio Munhoz, Diretor Comercial da Scania no Brasil. “A maior beneficiada será a população, que fez muitos elogios ao modelo e sabe que encontrará um produto mais moderno para proporcionar um deslocamento mais confortável.”

“As demonstrações que realizamos com o biarticulado da Scania apresentaram ótimos resultados. Estamos confiantes na parceria com essa empresa de indiscutível credibilidade”, diz Mauricio Gulin, Presidente da Viação Cidade Sorriso.

Por trás do volante estava Michel Moraes, que dirigiu o protótipo da Scania durante a fase de testes na Viação. “Com o protótipo da Scania, dirigi uma média de 1.200 km durante dez dias de teste. Trabalho em uma escala de 6x1, durante seis horas por dia, e gostei muito do novo biarticulado da Scania. O veículo te proporciona uma boa postura na hora de dirigir. Como trabalhamos em uma canaleta, em função do sistema BRT, não dá para avaliar em comparação à estrada. Mas percebi estabilidade na condução, facilidade de dirigir e boa visibilidade”, explica.

Três em um

Ser motorista requer mais do que treinamentos e conhecimentos técnicos do veículo a ser dirigido. É preciso muita segurança e tranquilidade ao volante, afinal são vidas sendo transportadas, todos os dias. “O biarticulado Scania é um ônibus muito seguro. Senti que, independente do peso, o veículo não fica desestabilizado. É como nós motoristas costumamos dizer: tenho o veículo na mão o tempo todo, tanto quando está cheio como quando está vazio,

sem nenhum passageiro”, comenta Moraes.

Não é mesmo uma tarefa muito fácil conduzir um ônibus desse modelo, afinal são três em um único motor. Isso sem falar na questão ambiental. São horas no trânsito e colocar em prática a condução consciente faz toda a diferença. Moraes que o diga: “Passamos por treinamentos periódicos na empresa com foco em condução econômica, direção defensiva e sustentabilidade no transporte. E se a nossa condução é consciente, feita com base em conceitos e nesses treinamentos, conseguimos combinar menos consumo de combustível com menos emissão de gases na atmosfera. É esse o caminho que temos que seguir, especialmente aqui, cidade-modelo. Me sinto muito feliz e honrado por contribuir com o meio ambiente por meio da minha atuação no meu dia a dia de trabalho, pois sei que estou indo além daquilo que já faço na minha casa, com a prática da separação do lixo para a coleta seletiva, por exemplo”, conta. »

“A maior beneficiada será a população, que sabe que encontrará um produto mais moderno para proporcionar um deslocamento mais confortável.”

Silvio Munhoz, Diretor Comercial da Scania no Brasil.



[DESTAQUE]

[EM NÚMEROS]

3%

Foi a redução no consumo de combustível registrada durante as demonstrações do biarticulado Scania F 360 em comparação ao outro competidor, em condições idênticas.

Caminho sustentável

Falar em sustentabilidade no transporte também é pensar na cadeia logística e em todas as atividades que fazem essa operação acontecer. No transporte urbano, se aliarmos inovação e conectividade à gestão inteligente e personalizada da frota de ônibus, temos o ciclo sustentável formado: ônibus mais modernos circulando nas ruas, que economizam combustível

e emitem menos poluentes, que são monitorados com o uso da conectividade e, conseqüentemente, quebram menos e estão mais disponíveis para transportar a população, que viaja com mais segurança e conforto.

Pode parecer distante da nossa realidade, mas não é. Além da aquisição dos novos biarticulados, a Viação Cidade Sorriso também fez história ao se tornar a primeira empresa de ônibus urbano a utilizar o PMS Fleet Care, o mais novo serviço da Scania que pensa a gestão completa da operação por meio de um gestor coordenado pela rede de concessionárias da marca – no caso da Viação, a Casa Cotrasa.

“Vamos acompanhar de perto os seis biarticulados e o tempo todo das viagens”, afirma Everton Pinheiro, responsável pelo Scania Fleet Care no Brasil. “Dessa forma faremos os agendamentos para as manutenções na garagem da Sorriso em horários que eles não estiverem rodando. Esse acompanhamento será essencial para antecipações de correções evitando quebras desnecessárias. Em cima desses indicadores



ARTICULADO TAMBÉM TEM VEZ



vamos propor planos de ações para ir corrigindo possíveis necessidades ao longo da vida útil dos biarticulados e garantir a disponibilidade da frota. O passageiro é o principal beneficiado.” ●

Percebi estabilidade na condução, facilidade de dirigir e boa visibilidade.”

Michel Moraes, motorista da Viação Cidade Sorriso.

DE CURITIBA A ITAPERUÇU

Os números não mentem, e a disputa para dirigir o K 310 6x2/2 que faz o trecho Curitiba x Itaperuçu da Viação do Sul só comprova o benefício: 2% a mais de economia que o concorrente que opera na mesma rota. “São 200 km de viagem por dia, durante os horários de pico, e ele faz o trajeto de forma bem silenciosa. Os motoristas são só elogios para esse ônibus, é uma disputa para ver quem vai dirigir o modelo”, conta Rodrigo Peres Cardoso de Sá, Gerente de Manutenção da Viação do Sul.

“Além de ter uma posição mais ergonômica devido ao sistema de pedais suspensos,

o desempenho do veículo, sobretudo em subidas e retomadas, garante uma condução menos estressante ao motorista”, completa o Gerente de Negócios de Ônibus da Scania no Brasil, Rogério Moro.

Os modelos K 310 6x2 15 metros e K 310 articulado 6x2/2 foram os responsáveis pelo sucesso dos testes feitos durante 40 dias pela Viação do Sul. O destaque na performance dos chassis Scania trouxe como resultado não só a satisfação do cliente e dos motoristas como também possibilitou à marca vender seu primeiro

articulado Euro 5 para o segmento de transporte de Curitiba.

“Já tínhamos percebido um resultado muito bom durante as demonstrações do articulado. O carro é muito bem projetado e indicado para a nossa demanda pela robustez e custo-benefício. Nós estamos muito satisfeitos, tanto com o veículo quanto com o atendimento que recebemos”, conta Rodrigo.

Para quem não sabe, a tecnologia Euro 5 limita a quantidade de partículas de gases poluentes emitidos na atmosfera, cumprindo assim as novas exigências ambientais do governo.



Referência global em sustentabilidade no transporte, Scania faz sua maior venda de ônibus na história: são 741 veículos para fazer a diferença no sistema BRT de Bogotá, na Colômbia. É a tecnologia a favor da sustentabilidade e da qualidade de vida nas cidades.

RESPIRA, BOGOTÁ

[Texto: Nathalia Valadares / Foto: Arquivo Scania]

Não é só em Curitiba: quem vive em Bogotá ou vai visitar a capital pode respirar tranquilo. E não é somente o ar que vai estar mais puro: o sistema BRT da maior cidade da Colômbia terá sua frota renovada a partir deste semestre, com 741 ônibus Scania, dos quais 562 biarticulados, trazendo mais qualidade ao transporte público e menos emissão de poluentes.

Uma pesquisa feita pela McKinsey e pela Box1824* apresentou, em 2017, um recorte sobre os valores da geração Z, que são os nascidos entre 1995 e 2010. A maioria dos jovens entrevistados disse preferir ter acesso a transporte público de qualidade a adquirir um carro particular. Um dos motivos do desinteresse pela compra de automóveis era a preocupação com o meio ambiente. As mudanças climáticas drásticas no planeta e esse novo padrão de comportamento das novas gerações pedem estruturas de transporte ainda mais eficientes e sustentáveis.

E é pensando nisso que a Scania direciona esforços para desenvolver produtos que tragam mais tecnologia e poluam muito menos. Essa dedicação global da empresa tem resultado em parcerias que vão contribuir para a melhoria da qualidade de vida de milhares de pessoas.

Quer um exemplo? O Transmilenio, sistema de Bus Rapid Transit (BRT) de Bogotá, na Colômbia, terá a frota renovada a partir deste primeiro semestre de 2019 com a chegada de 741 ônibus Scania. Isso significa que 40% da frota total do BRT da cidade será movida a gás natural. Os novos veículos terão carroceria da colombiana Busscar e a Scania é a única empresa a fornecer os veículos a gás natural para o sistema.

Ar mais puro

Os ônibus contam com a tecnologia Euro 6, o que representa uma redução de emissões de mais de 98% de material particulado (PM), 96% de óxido de nitrogênio (NOx) e 20% de CO₂, se compararmos com a maioria dos ônibus disponíveis na cidade, com tecnologia Euro 2. Os três tipos de poluentes são a principal causa de doenças e mortes por problemas respiratórios.

Além disso, os novos veículos Scania emitem uma quantidade de partículas ultrafinas (20.000 partículas/cm³) inferiores à concentração de partículas ultrafinas encontradas no ar ambiente da cidade de Bogotá (150.000 partículas/cm³). Para se ter uma ideia, os ônibus que transitam na

* A McKinsey é uma empresa americana, líder mundial no mercado de consultoria empresarial. A Box1824 é uma empresa brasileira de pesquisa do comportamento do consumidor e de tendências.



Da Europa para a América

Segundo o Diretor-Geral da Scania na Colômbia, Juan Carlos Ocampo, os ônibus Scania Euro 6 a gás natural já são utilizados na Europa e desde 2015 227 unidades com essa tecnologia circulam por Cartagena.

“As autoridades e operadores colombianos viram que esta tecnologia é ideal para centros urbanos, pois praticamente não polui o ar e faz pouco ruído, uma solução verdadeiramente sustentável”, comenta Ocampo. Com isso, cada vez mais, a Scania tem ganhado credibilidade e confiança quando o assunto é a sustentabilidade no transporte público.

cidade de Bogotá atualmente emitem 70 milhões por cm³.

“Esta operação confirma o compromisso da Scania em liderar a transformação para sistemas de transporte mais sustentáveis. A nossa planta de São Bernardo do Campo é parte do Sistema de Produção Global da Scania e está preparada para produzir estes veículos com tecnologia de ponta”, conta Christopher Podgorski, Presidente e CEO da Scania Latin America.

A operadora SI2018 – Sistema Integrado de Provisión de Flota Si 2018 – adquiriu todos os veículos Scania Euro 6 a gás, sendo 562 biarticulados com potência de 340 cavalos e capacidade para transportar até 250 passageiros, e outros 179 articulados, com motores 320 Hp e capacidade para até 160 passageiros. Todos os 741 veículos serão produzidos na fábrica da Scania em São Bernardo do Campo, São Paulo, Brasil. ●

[EM NÚMEROS]

40%

Este é o percentual de ônibus do BRT de Bogotá que será movido a gás natural com a chegada dos 741 veículos Scania.

Monitoramento em tempo real

Vale ressaltar que os 741 novos ônibus de Bogotá vão contar com o exclusivo sistema Scania Fleet Management, que fornece informações dos veículos em tempo real, tais como consumo de combustível, rota, necessidade de substituição de peças, forma de conduzir, entre outros.

[CONECTIVIDADE]

CONECTAR PARA TRANSPORTAR

[Texto: Simone Leticia Vieira / Foto: Wagner Menezes]

Quando a tecnologia vai além e conecta desenvolvimento profissional, gestão eficiente e rentável e disponibilidade do veículo àquilo que mais importa: sustentabilidade no transporte.

Pegue o seu celular. Desbloqueie a tela inicial e conte quantos aplicativos você tem instalados que te possibilitam, de alguma forma, se conectar com outras pessoas. Pode ser aquele que te permite falar com quem mora distante de você, o que te possibilita avisar como está o trânsito para o vizinho do carro ao lado que também está dirigindo de volta para casa ou ainda aquele que te traz, segundo a segundo, as notícias do Brasil e do mundo.

Seja qual for o benefício que a conectividade te proporciona, o fato é que

[EM NÚMEROS]

7,5%

É o quanto a Transportadora Sonda obteve de ganhos do custo total da operação.

o que parecia só um novo conceito veio para ficar e está presente em nossa vida, de maneira prática, mais do que imaginamos. Estamos todos conectados de alguma forma: pelo uso do celular, da internet, do computador, das redes sociais e dos diferentes aplicativos que facilitam o nosso dia a dia.

Para a Scania, o uso dessa tecnologia teve início em 2017, quando a marca realmente começou a conectar seus caminhões. “Decidimos que não iríamos conectar por conectar e sim, com o firme propósito de agregar valor, gerar soluções e trazer benefícios e resultados reais para os nossos clientes. Foi um divisor de águas - e como evoluímos desde então!”, comenta o Diretor de Serviços da Scania no Brasil, Fábio Souza.

O resultado desse trabalho já pode ser contabilizado. Além do marco de 350 mil veículos conectados no mundo inteiro e mais de 15 mil no Brasil, alguns clientes também apostaram, junto com a Scania, no uso da »



Para o Diretor de Serviços da Scania no Brasil, Fábio Souza, a conectividade foi um divisor de águas na entrega de resultados ao cliente



[CONECTIVIDADE]

conectividade para garantir inovação e mais eficiência na gestão logística de sua frota.

É o caso da Transportadora Sonda, localizada em São Bernardo do Campo, no ABC paulista, que é responsável pela logística de entregas do Grupo Sonda Supermercados em São Paulo. Após implementar o Pacote Desempenho, serviço mais completo de conectividade, os planos flexíveis de manutenção, o Driver Services e o recém-lançado PMS Fleet Care, com um gestor que acompanha a empresa periodicamente, a transportadora obteve ganhos de 7,5% do custo total da operação e se tornou um case de sucesso das soluções de serviços da Scania.

Dos testes aos números

Mas essa história não começou da noite para o dia. Foi mais ou menos como acontece com a gente, quando instalamos um aplicativo no nosso celular somente com a intenção de experimentar, testar aquele serviço disponível ali, na palma das nossas mãos.

A Casa Scania Codema apresentou o Fleet Care antes do seu lançamento para a Transportadora Sonda, que deu início a um projeto-piloto. Nele, um gestor de frota da concessionária cuidou pessoalmente da parceria na gestão com o cliente.

Durante os seis meses de teste, esse profissional conseguiu, com o uso da conectividade, identificar diversas melhorias que poderiam ser feitas para aumentar a performance da frota de 31 semipesados P 250 8x2, como por exemplo a necessidade de treinamento dos motoristas. Os condutores foram, então, treinados por meio do Scania Driver Services e já no primeiro momento pôde se constatar uma redução de 5% do consumo de diesel.

“Estamos muito satisfeitos com os resultados dos serviços Scania. Os ganhos na operação nesse patamar de 7,5% representaram um aumento de rentabilidade no negócio como um todo”, conta Claudimir Oliveira, Gerente do Centro de Distribuição do Grupo Sonda Supermercados, de São Bernardo do Campo.

Logística sustentável

A experiência deu tão certo que ali começava um novo ciclo para a



+
QUER SABER
MAIS DETALHES DO
FLEET CARE?
Acesse a edição digital
da Jornada Scania e relembre
como funcionam os cinco
pilares do serviço mais
completo da Scania.



transportadora. Um ciclo logístico sustentável: a economia de combustível, além de contribuir com o meio ambiente emitindo menos poluentes, gera mais lucratividade, pois a Manutenção com Planos Flexíveis é cobrada por uma faixa dinâmica do consumo do diesel. Com a manutenção em dia, o agendamento planejado das paradas evita desperdício de tempo dos caminhões na oficina. E, com tudo isso, o veículo fica ainda mais disponível para rodar.

“A disponibilidade dos veículos subiu

de 95% para 99%. Os motoristas treinados aumentaram a média de 3,24 para 3,54 km/l. São muitas boas notícias”, pontua Oliveira.

A relação de confiança e a parceria com a marca também contaram. “A transportadora confia nas soluções da Scania e este é um dos segredos para a parceria ser virtuosa. Ao utilizar os serviços na Codema, o cliente demonstra priorizar a condição perfeita dos caminhões e da manutenção. Dessa forma, passa a se preocupar apenas com o que interessa: a logística da distribuição”, explica Gustavo Andrade, Gerente de Portfólio de

Serviços da Scania no Brasil.

Atualmente, a Transportadora Sonda conta com 31 semipesados Scania, que transportam 156 mil toneladas de carga por ano, por 82 rotas em três turnos de sete horas cada. O ciclo médio de viagens chega a 116 km.

“A Transportadora Sonda está andando junto com a Scania na jornada pela eficiência das soluções de serviços, para extrair o máximo de rentabilidade e disponibilidade de uma operação de transporte”, finaliza Andrade. ●

“A disponibilidade dos veículos subiu de 95% para 99%. Os motoristas treinados aumentaram a média de 3,24 para 3,54 km/l. São muitas boas notícias.”

Claudimir Oliveira, Gerente do Centro de Distribuição do Grupo Sonda Supermercados.

PARCERIA DE PESO

[Texto: Simone Letícia Vieira / Foto: Arquivo Manserv]

42
TONELADAS

É a capacidade de carga transportada pela frota Heavy Tipper na operação de mineração da Manserv.

Para inovar em grande estilo é preciso ir além. Para a Manserv, isso se traduziu em “sair da estrada” junto com a Scania para a escolha da sua nova frota de mineração.

Pode até ser que muita gente saiba que o fosfato é um dos três nutrientes primários das plantas e um componente dos fertilizantes. Mas como é feita a extração desse mineral? É, não se trata mesmo de um processo muito simples. Primeiro porque é preciso extrair minérios que contenham compostos químicos ricos em substâncias com íon fosfato. Depois porque essa extração depende das características geográficas da área em que esses minerais estão localizados. Isso sem falar nas técnicas específicas para separar o fosfato dos outros minerais, que variam de acordo com a composição daquele minério que foi extraído.

Imagine, então, como é feito o transporte

“ O modelo atende à demanda que eles tinham porque tem uma capacidade de carga 20% maior. Ou seja, eles investiram 15 a 20% a menos em caminhões, que vão fazer exatamente o mesmo trabalho.”

Fabrizio Vieira de Paula, Gerente do Segmento de Off Road da Scania no Brasil.

desse produto. Caminhões pesados, personalizados para a atividade e seguros para o motorista são mais do que necessários: são indispensáveis. Afinal, a logística dessa operação exige robustez, bom desempenho e também rentabilidade.

A Manserv conhece bem essa história. Para colocar os pés com segurança neste novo segmento de mercado, a empresa percorreu um longo caminho de trabalho, estudo e investimento. E, em parceria com a Scania, entendeu exatamente qual solução de »



“A utilização dos caminhões da Scania possibilitou uma melhora na eficiência do nosso processo logístico e consequentemente gerou uma maior produtividade.”

Marcelo Augusto Felipe, Presidente da Manserv Logística.

transporte seria adequada para fazer o trabalho pesado de transportar minério e estéril* de um grande cliente, a Mosaic Fertilizantes, em Patrocínio, Minas Gerais.

Para dar conta do desafio, em outubro de 2018 uma frota robusta formada por 51 caminhões Heavy Tipper G 480 8x4 foi adquirida pela empresa.

“O modelo atende à demanda que eles tinham porque tem uma capacidade de carga 20% maior. Ou seja, eles investiram 15 a 20% a menos em caminhões, que vão fazer exatamente o mesmo trabalho”, explica Fabrício Vieira de Paula, Gerente do Segmento de Off Road da Scania no Brasil.

Onde tudo começou

“Em uma feira, um dos funcionários da Manserv, de gerência de contratos e captação de serviços, viu os caminhões, conheceu o nosso diferencial e nos procurou”, relembra o Gerente do Departamento Off Road da Codema, Alair Fernandes de Almeida.

Depois disso, Alair e sua equipe foram até



Confiante de uma boa parceria, a empresa que é referência nacional e na América Latina em logística inicia grande operação em mineração com total suporte da Scania.

a Manserv para apresentar o produto como diferencial para o negócio e qual a opção de caminhão com melhor custo real por tonelada transportada.

O Engenheiro e Especialista em Projetos, Roncalli Matos, integrante da equipe de aproximação da Scania com a Manserv, faz questão de lembrar desse comprometimento da empresa em atender o cliente. “Entre em

contato um dia às 9 horas, por telefone, e comentei sobre o nosso projeto. Às 14 horas do mesmo dia, a equipe da Scania estava ‘em peso’ conosco, pessoalmente, para nos atender”, conta.

“O modelo do caminhão e sua capacidade de entrega foram dois grandes diferenciais. Sabemos que o mercado, em geral, faz caminhões com capacidade para transportar

35 toneladas. O modelo Scania está fazendo 42 toneladas”, relata o especialista.

Soluções geram resultado

O projeto de escolha e customização dos veículos envolveu várias áreas da Scania para garantir a melhor e mais ágil entrega ao cliente. A Codema, concessionária Scania em São Paulo, comercializou os caminhões e a equipe da Escandinávia é responsável pelo contrato de manutenção, feito de forma personalizada e com atendimento in loco.

“Utilizamos todo o nosso portfólio de soluções para customizar o projeto e atender 100% da necessidade do cliente. Hoje, temos um relacionamento sustentável. A Scania auxilia no menor custo operacional, minimizando o projeto, porque faz muito

mais com menos, e direciona o cliente para o objetivo dele, que é transportar o minério. E, assim, a gente entende que eles têm tudo para dar certo!”, ressalta Alair.

Essa é também a visão do cliente. De acordo com o Presidente da Manserv Logística, Marcelo Augusto Felipe, a tecnologia de suporte da Scania, que inclui processos de telemetria, permite manter a otimização e a rentabilidade da operação. “A Manserv Logística busca sempre priorizar o uso de tecnologias que permitem uma atuação mais ágil e precisa. A utilização dos caminhões da Scania possibilitou uma melhora na eficiência do nosso processo logístico e consequentemente gerou uma maior produtividade e qualidade dos serviços”, afirma Marcelo.

Os mais desejados pelos motoristas

O engenheiro Roncalli relembra que os caminhões Scania sempre chamaram a atenção por conta de fatores como o conforto, a ergonomia e a visibilidade. Na operação da Manserv, não foi diferente.

“São pontos que contribuem muito para o desempenho dos motoristas porque o regime de operação é severo e a produtividade acaba sendo otimizada tendo um veículo desses. Todos têm prazer de trabalhar nesses caminhões. A marca sempre foi referência e desperta paixões. E, na verdade, é a única marca de caminhões que conheço que tem fã clube”, brinca. ●

*Estéril é aquilo que restou depois da retirada de um mineral.

“A Scania sempre foi referência e desperta paixões. E, na verdade, é a única marca de caminhões que conheço que tem fã clube.”

Roncalli Matos, Engenheiro e Especialista em Projetos da Manserv Logística.

QUEM ME NAVEGA É O MAR

[Texto: Simone Leticia Vieira / Foto: Wagner Menezes]

Nada de embarcação atracada. Para a Giramar Apoio Marítimo, barco de “sangue bom” é aquele que navega pelas águas do Brasil.

Paulinho da Viola que nos perdoe e nos dê sua licença poética, mas vamos mudar alguns trechos da letra da sua famosa canção

“Timoneiro” para fazer jus à história de José Ramos Carvalho, proprietário da Giramar Apoio Marítimo. É que, mesmo que tenha se deixado navegar pelo mar, Ramos, como é corriqueiramente chamado, é timoneiro e foi sua paixão por embarcações e pela pesca esportiva que fez com que ele transformasse um hobby em uma empresa do segmento marítimo.

Assim nascia a Giramar, em 1999, em São Francisco do Sul, Santa Catarina. Era uma manhã ensolarada de sexta-feira quando ele recebeu a equipe da Revista Jornada e contou sua história: “Sou nascido e criado aqui, nesse local. Até os meus 16 anos sobrevivia da pesca desse rio. Quando completei 18 fui servir o exército. Depois fui trabalhar na Pernambuco. De lá fui convidado para ir para uma outra empresa onde fiquei por 25 anos. Quando saí, pensei logo que poderia dar continuidade ao que já fazia com meus amigos, que era levá-los para pescar, só que profissionalizando mais o negócio. Foi o que fiz. E deu certo!”, conta Ramos.

De lá pra cá muita coisa mudou. A empresa, que começou com um barco de madeira, hoje possui quatro rebocadores, um barco de

turismo com capacidade para 237 passageiros, e já está construindo mais um que, quando for entregue, será usado para batimetria, atividade que mede a profundidade de determinado ponto no mar.

“Comecei com um barco, que logo aluguei para uma empresa. Comprei outro e em um período de cinco anos cheguei a cinco barcos de madeira, que transportavam pessoas para a prática de pesca esportiva em alto mar. Até que um dia essa empresa me chamou e disse: ‘se você quer continuar conosco, prestando serviço, você vai ter que comprar um barco de ferro ou vai ficar fora do mercado’. Foi quando eu me desfiz de quase todo o capital que eu tinha, inclusive dos barcos de madeira, e comecei com as embarcações que temos hoje”, relembra.

Para navegar é preciso parceria

Foi neste momento de crescimento que a parceria com a Scania se fortaleceu. E lá se vão 20 anos navegando juntos. “Eu sempre

fui recomendado para outras marcas. Fui acompanhando meus concorrentes, meus amigos, e todos falavam que Scania não dava problema. Aí compramos um Scania e colocamos em um barco, logo em seguida colocamos outro. Hoje temos oito a dez motores Scania, quatro são novos e estamos muito satisfeitos. Recomendo muito a Scania”, comenta.

Os motores 400 hp não só estruturaram o negócio da empresa como também contribuíram para que a Giramar se tornasse conhecida a nível nacional. Na lista de mares desbravados estão as águas do Rio Grande do Norte, Bahia e Rio de Janeiro. “Onde tem serviço e nos chamam, nós vamos atender”, diz Ramos. Atualmente, as embarcações estão em atividade nas cidades de Santos, litoral de São Paulo, Itajaí e São Francisco do Sul, em Santa Catarina, fazendo transporte de cargas e de passageiros, além de servirem de apoio marítimo e portuário.

Mais potência e rentabilidade

“Essa viagem que faz o mar em torno do mar”, como diz a música, tem sido de muitos benefícios para a Giramar. Especialmente quando é acompanhada de bons equipamentos e assistida por um time de primeira. “O Ramos tinha motores Scania veiculares adaptados para embarcação. Começamos a apresentar a ele as vantagens dos motores marítimos, apropriados para esse tipo de operação, e identificamos junto com ele o quanto um motor marinizado perde potência e pode gerar problemas. Desde então ele está com nossas novas soluções e só tem ganhado dinheiro”, explica Oridio da Silva Junior, Consultor de Serviços em Motores da Mevepi responsável por atender a empresa.

Além da troca, Ramos também investe na evolução da potência de suas embarcações com a substituição de alguns motores de 400 para os de 500 hp, que já trazem grandes resultados de economia de combustível. “Foi feito um relatório recente que me surpreendeu. Quando o cliente veio conversar conosco sobre o consumo de combustível com o uso desses novos motores, nós estimamos um gasto de 30 a 40 litros por hora para o motor, para o serviço que ele ia executar. E deu menos de 20! O trabalho que estamos fazendo é forçado, mas os motores ficaram tão bem dimensionados que ele está trabalhando



“Minha intenção é ficar só com Scania.”

José Ramos Carvalho, proprietário da Giramar Apoio Marítimo.

como se estivesse com pouca carga. Estamos muito felizes!”, conta Ramos.

Segundo Otávio Barros, Gerente de Vendas de Motores Industriais e Marítimos da Scania no Brasil, a expectativa é que esses resultados sejam cada vez melhores e mais constantes. “Hoje o nosso objetivo é, assim como acontece com caminhões e ônibus, entender a necessidade do cliente, desenvolver o planejamento de negócio junto com ele para oferecer a solução que melhor atenda aquilo que ele precisa. E, claro, contribuir para o aumento da rentabilidade”, pontua.

Que se construa o convés, mas nunca falte a proa

Esses bons números também são o leme de Ramos para o ano que acaba de começar.

“Antes das eleições, estávamos com todas as embarcações paradas. Hoje estamos com todas trabalhando. Se continuar como está, vai faltar embarcação. E eu espero que falte”, afirma Ramos.

E, contrariando mais uma vez o compositor brasileiro que citamos ao longo dessa reportagem, Ramos explica, quando alguém pergunta, que também sabe como se faz para nadar, mesmo que quem navegue seja o mar: “Esse ano minha expectativa é crescer pelo menos 25% até porque do ano passado para cá melhoramos nossos equipamentos e estamos melhor preparados para enfrentar o mercado. E minha intenção é ficar só com Scania. Eu tinha outras perspectivas de motores, mas, depois que comprei esses quatro novos, os benefícios me convenceram que Scania é o melhor caminho.” ●

Suba a bordo, comandante!

Você sabia que é preciso escolher um nome para a embarcação no momento de registrá-la junto à Capitania dos Portos? Conheça alguns dos nomes que a Giramar elegeu: Sangue Bom, Nativo, Marujo de Ferro, Amigo do Mar e Sol de Verão.

O QUE É QUE O PARÁ TEM?

[Texto: Marina Frossard / Foto: Arquivo Rodonorte, Ellem Cardoso]



“ Temos três caixas de fruto por caminhão, o que seria inviável se não fosse um Scania.”

Maurício Bortolanza, Diretor Operacional da Rodonorte.

Empresa investe em cadeia de produção e transporte de dendê e se torna líder de mercado em três anos.

A iguaria está presente nos principais pratos típicos da culinária baiana, é rima em músicas consagradas de cantores soteropolitanos, mas é do Pará o título de Estado que mais produz dendê no País. E, por trás da logística de 40% dessa produção está a Rodonorte, empresa dos irmãos Maurício, Gustavo e Ricardo Bortolanza, que iniciou suas atividades há apenas três anos e já prevê crescimento de 30% para 2019. »

“Chegamos no Pará em 2003 e com nosso conhecimento conseguimos entender as necessidades do mercado. Com as diversas frentes que atuamos, participamos de vários processos para o plantio, adequação de estrutura, terraplanagem e transporte do fruto do dendê do campo para a indústria”, conta Maurício, que é Diretor Operacional da Rodonorte.

O transporte dessa especialidade requer alguns cuidados especiais, já que se trata de uma carga delicada. Por já ter experiência em outros negócios da família, Maurício diz que ele e os irmãos levaram em conta a robustez e a confiança dos produtos e serviços Scania na hora de investir. “Conseguimos otimizar a produtividade e diminuir custo usando um P 360 6x4 com duas julietas, ou seja, temos três caixas de fruto por caminhão, o que seria inviável se não fosse um Scania”, avalia.

O tempero ideal

Em 2018, a empresa começou também a transportar o óleo vegetal produzido a partir da mesma palmeira. Para tal, eles usaram modelos R 440 e R 480 na configuração 6x4, customizados para oferecer controle de temperatura e conservar o óleo quente durante as viagens da sede da empresa na

Os irmãos Ricardo, Maurício e Gustavo Bortolanza.



O dendê de A a Z

- ▶ O azeite de dendê é extraído do fruto de uma palmeira, que, após processos industriais, também ganha a forma do óleo de palma;
- ▶ O óleo é usado nos setores de alimentos, cosméticos e biocombustíveis;
- ▶ A expressão dendzeiro é de uso popular. Portanto, óleo de dendê é o termo mais comum para óleo de palma;
- ▶ São produzidas cerca de 58 milhões de toneladas de óleo vegetal de origem da palmeira no mundo;
- ▶ O Brasil é o quinto maior produtor mundial de óleo de palma. Mas no Brasil, a palmeira só pode ser plantada em áreas degradadas, que não têm outra utilização;
- ▶ O Pará responde por mais de 85% da produção nacional e mesmo assim não é autossuficiente, já que a demanda é de cerca de 500 mil toneladas;
- ▶ O setor injeta mais de R\$ 600 milhões por ano na economia paraense.

Fonte: Associação Brasileira de Produtores de Óleo de Palma (Abrapalma)

cidade de Tailândia, no nordeste do Pará, para todo o Brasil.

Graças aos veículos feitos sob medida para o tipo de carga e de operação, a qualidade do produto é mantida até a entrega, o que consagrou a Rodonorte como líder de mercado.

Hoje, o Grupo conta com cerca de 200 funcionários, 50 caminhões – 45 são Scania –, e faz o transporte de 50 mil toneladas de fruto e 5 mil toneladas de óleo por mês. As negociações com a Itaipu Norte, concessionária que atende os irmãos, já estão avançadas e a empresa vai adquirir outros veículos para atender à expectativa de crescimento deste ano.

“Os irmãos foram pioneiros com a marca Scania no segmento do dendê e levaram a robustez de nossos caminhões a este mercado, até então novo para nossos produtos. É um orgulho ver essa parceria crescer a cada ano”, explica Ana Paula Sousa, Gerente de Vendas da Itaipu Norte.

“Temos uma relação de amizade com a equipe da Itaipu Norte, eles são nota ‘um milhão’ tanto no atendimento, quanto em resolutividade. Ficamos felizes em ver que movimentamos a economia local e temos a vanguarda na utilização deste tipo de frota. Soubemos que há clientes que chegam na loja e pedem um caminhão ‘igual ao da Rodonorte’, e isso nos mostra que acertamos ao optar pela Scania”, conta Maurício. ●

◀ Mais produtividade e menor custo: cada P 360 6x4 com duas julietas viaja com três caixas de fruto.

Serviços Scania

Confira os produtos e serviços adquiridos por nossos clientes.

- Financiamento Scania Banco
- Combustíveis Alternativos
- Seguro Scania
- Consórcio Scania
- Programa de Manutenção
- Vendas de Ônibus
- Serviços Conectados para Caminhões
- Vendas de Caminhões

Indústria de Produtos de Mandioca Quero Quero

Ocauçu, São Paulo



A aquisição mais recente de Edmundo Meneguci, proprietário da Quero Quero e cliente da Quinta Roda desde 2013: um novo R 440 6x2, que fará o transporte de farinha de mandioca pelas estradas do Brasil.



Transportes Marvel

Chapecó, Santa Catarina



A Marvel, que tem mais de 40 anos no transporte rodoviário de cargas refrigeradas e secas dentro do Brasil e para Argentina, Chile, Uruguai, Peru e Paraguai, recebeu da equipe da Cavese 10 unidades do R 450 6x2 da Nova Geração Scania.



Novas entregas

Envie as novas entregas da sua concessionária para contato@jornadascania.com.br

Transaço Transportes Nacionais e Internacionais

Bauru, São Paulo



O novo R 440 6x2 da Transaço, cliente Scania há mais de 15 anos, foi entregue pela Quinta Roda a Hamilton Rogério de Souza, motorista da empresa.



R. Antunes

Londrina, Paraná



Da esquerda para a direita: o motorista da empresa, conhecido como Toddynho; Alan Bazan, vendedor da P. B. Lopes; Patrick Alexandre Chiquitti; o master driver Sergio Luiz Gonçalves; Rogerio Antunes, proprietário da R. Antunes; Pedro Barboza Lopes, presidente da P. B. Lopes; e Felipe Haas, gerente geral da concessionária, na entrega do R 510 personalizado.



Transportadora Maximino

Bauru, São Paulo



Cliente da Quinta Roda há mais de 40 anos, Leonardo Maximino investiu em um G 360 6x2 para renovar a frota de sua empresa, que transporta leveduras do interior paulista para São Paulo e Minas Gerais.



Transportadora Potência

Andirá, Paraná



Eneas Maximiano Pereira (esq.), proprietário da Transportadora Potência, aumentou sua frota Scania com mais um R 440. Na foto, Eneas recebe o veículo pelas mãos de Artur Pereira Lima Júnior, na P.B. Lopes Salto Grande.



S.A. Picoli Transportes

Nova Andradina, Mato Grosso do Sul



Os dois novos R 450 da S.A. Picoli Transportes são os primeiros caminhões da frota da empresa, que passará a atuar no segmento de grãos. Na entrega, feita pela P.B. Lopes Dourados, estavam João Picoli (esq.); o proprietário Sérgio Picoli (centro); e Washington Luis de Barros (dir.).



Valter Sergio Chiari Eireli

Dracena, São Paulo



O proprietário Valter Sérgio Chiari (dir.) recebe de Odilon Dias de Mello (esq.) seu primeiro Scania, um R 440, para atuar no transporte rodoviário de carga. A entrega foi feita na P.B. Lopes Regente Feijó.





UM NOVO CICLO, MUITOS CAMINHOS

[Texto: Simone Leticia Vieira / Foto: Arquivo Scania]

Foram dez anos fazendo história, mas chegou o momento de sair de cena: último caminhão PGR do Brasil e do mundo pega estrada para Carazinho, no Rio Grande do Sul.

Quando encerramos um ciclo feliz em nossas vidas, abrimos espaço para o novo chegar. Ao mesmo tempo, ficamos saudosistas. Afinal, não dá para apagar as boas lembranças de um período bem vivido. E essas tantas histórias, especialmente as que envolvem parcerias verdadeiras, merecem ser contadas.

Hoje, a história que vamos te contar é de um velho conhecido. Um parceiro da melhor qualidade. Quando ele chegou por aqui, há dez anos, foi um sonho. Não tinha uma pessoa sequer que não quisesse se aproximar dele ou virar amigo íntimo. Quando ele viajava, então, era incrível! Pelas estradas, no Brasil e no mundo, parecia até que ele era artista de TV. Na verdade, ele ganhou mesmo muita fama. Passava nos comerciais de quase todas as emissoras de televisão, saía em tudo que era jornal e revista. Praticamente um galã. Foi eleito o melhor do ano por veículos de comunicação renomados. Os primos dele tinham as iniciais dos nomes um pouco diferentes, mas também faziam um sucesso danado. Bastava ser da família que todo mundo já sabia que o resultado era certo.

Um belo dia, ele resolveu mudar. Ele e a família toda. Mas foi uma mudança muito boa, sabe. Uma evolução! O motivo é simples: sabe aquele trecho de música que diz que quando a gente muda o mundo muda com a gente? Foi basicamente o que aconteceu. Já era hora de permitir a chegada de um novo ciclo.

E então, depois de tanto tempo ocupando o topo do pódio, era melhor sair de cena. E em grande estilo. Sabe o que ele fez? Pegou a estrada para Carazinho, no Rio Grande do Sul, e foi fazer um pouco mais de história lá na empresa do Marcelo Hermes, a Transportadora M.Hermes. Foi encontrar os outros sete primos que moram e trabalham lá, fazendo a transferência de grãos da empresa, por rodotrem, do Mato Grosso para o Pará, até o Porto de Mirituba.

A despedida foi emocionante. No final do ano passado, o Marcelo foi convidado para ir até a fábrica da Scania Brasil, em São Bernardo do Campo, em São Paulo, e participar desse momento histórico. Até então, ele não sabia que seria o dono desse velho conhecido que ia se “aposentar” sem deixar de trabalhar – e como trabalha bem! Quando Marcelo soube que ele, aos 43 anos, seria o companheiro de viagem dessa

+

Veja na edição digital da Jornada Scania mais detalhes sobre a história da Transportadora M.Hermes.

despedida, ficou lisonjeado. E contagiou quem estava por perto.

“A emoção tomou conta do Marcelo e nos contagiou. Temos muito orgulho das Séries P, G e R. Esta gama de caminhões ajudou o transportador a alçar novos patamares de rentabilidade, economia de combustível, conforto e também na profissionalização da gestão da frota”, afirmou, na ocasião, Roberto Barral, Vice-Presidente das Operações Comerciais da Scania no Brasil.

Além de viver o momento especial, Marcelo também fez questão de destacar o dia a dia com a Brasdiesel. “É uma concessionária muito profissional, com atendimento perfeito. A equipe da filial de Passo Fundo oferece um apoio de valor”, elogia.

Por falar nessa equipe, aí está um time que sabe das coisas. Eles acabaram de chegar, como você vai ver na página 34, mas não perderam a oportunidade de fazer história também ao lado dessa tal família P, G e R.

É... e parece que ela vai deixar saudades. Para a M.Hermes, essa viagem sem passagem de volta é só o início de uma nova jornada, que reúne todo o desempenho, a robustez e a qualidade que esse companheiro proporciona como ninguém. Mas que os apaixonados pela família que deixou marcas vão ficar saudosistas, isso não há como negar. ●

Saiba mais sobre a Série P, G e R

- ▶ Foi a família que mais vendeu produtos da marca no Brasil;
- ▶ Desde 1957, a Scania já vendeu cerca de 264 mil caminhões no Brasil, sendo 112.372 (até novembro de 2018) das Séries P, G e R, lançadas em 2007;
- ▶ Dos 10 caminhões mais vendidos pela empresa no País, quatro são os modelos R 440 6x2 e 6x4, G 420 e G 380;
- ▶ A Nova Geração Scania chega para substituir a história de sucesso da série, apenas dois anos após a estreia na Europa.



Um jacaré para chamar de seu: Reginaldo realizou o sonho de reformar seu L 111s.

“A Scania faz parte da minha vida.”
Benedito Reginaldo de Souza, proprietário da Sotran Transportes.

JACK, MUITO PRAZER!

[Texto: Marina Frossard, Simone Leticia Vieira / Foto: Arquivo pessoal, Denner Carvalho, Arquivo Brasdiesel]

Com a restauração de um “Jacaré” 1979, Benedito Reginaldo consagrou a sua admiração pela Scania, da qual ele é fã desde criança.

Ele é imponente e, por onde passa, chama a atenção. É tratado com regalias na empresa, trabalha cerca de quatro vezes menos que os demais e, não há dúvidas: é o preferido do chefe. Jack, como foi apelidado, é o Scania L 111s, ano e modelo 1979, que foi todo restaurado e está em operação na Sotran Transportes, empresa do “Scaneiro de carteirinha” Benedito Reginaldo de Souza, localizada em Taubaté, São Paulo.

A história de Reginaldo com a marca começou muito antes de ele entender, efetivamente, de caminhão. “Desde os cinco anos de idade eu adoro e admiro a Scania. Quando criança, vivia nos caminhões do meu pai e dos meus tios. Minhas férias escolares eram viajando de caminhão”, conta, complementando com a história de que certa vez, um tio o pegou na escola no último dia de aula e o levou para viajar e que só em Goiás ele avisou à mãe que estava na estrada.

No ano passado, o empresário realizou o sonho de restaurar o quase quarentão L 111, modelo conhecido como “Jacaré”, que estava em um pátio de guincho de um tio. A reforma foi feita na concessionária Codema, localizada em Caçapava, que também atende a empresa em suas compras e serviços de manutenção – tendo em vista que a frota da Sotran é 100% Scania.

“Quando eu era pequeno, não tínhamos dinheiro para comprar as miniaturas e a Scania criou uma ação em que a pessoa ganhava uma miniatura em troca de doação de sangue. Um dos meus tios doou dois anos consecutivos só para me presentear”, lembra, completando que este tio, Darcy de Souza, tem 80 anos e ainda dirige um Scania R 440, rodando de São Paulo ao Ceará e ao Pará.

Hoje, o Jack roda cerca de 3 mil quilômetros por mês em um raio de 100 km. No volante, apenas Reginaldo, que garante que ele é assediado na estrada: “As pessoas pedem para tirar fotos, para entrar e olhar a cabine. Ele é celebridade”, conta, acrescentando que, na restauração, manteve todos os detalhes originais.

De geração para geração

O envolvimento e a paixão de Reginaldo pela Scania foram herdados do pai e dos tios e foram passados para a esposa, Tamires, e para as filhas, Ana Luiza, de cinco anos, e Natália, que, com apenas 11 anos já brinca de dirigir com o pai.

Outra relação que ultrapassou gerações é a de Reginaldo com a concessionária. Segundo Nuno Pinho Lopes, Gerente de Serviços da Codema, Reginaldo é cliente da Casa há mais de 20 anos. Graças a esse relacionamento, foi fácil solucionar as questões que surgiram durante o

“Scania é uma marca de emoção. A nossa paixão é o que nos torna diferentes de todas as outras.”

Nuno Pinho Lopes, Gerente de Serviços da Codema.

desenvolvimento do trabalho – foram cerca de quatro meses de mecânica até o resultado final – e que desafiaram o tempo e a equipe. “O nosso grande desafio foi encontrar os componentes originais. É um caminhão com mais de 30 anos, então muita peça já não existe mais. E até nessa hora a parceria com o cliente foi importante, pois ele nos ajudou muito e trouxe até algumas peças mais difíceis de conseguir”, conta.

“A Scania faz parte da minha vida. Somos gratos pela confiança da equipe e temos

certeza que tudo o que conquistamos até hoje é por conta da parceria que temos com a marca”, define Reginaldo.

Nuno ainda completa: “Scania é uma marca de emoção. A nossa paixão é o que nos torna diferentes de todas as outras. Vivemos de perto tudo o que o nosso cliente quer e precisa. Com a restauração desse jacaré não seria diferente. Agora ele tem um caminhão para olhar com paixão, se lembrar do passado e se emocionar. E nós também.” ●



ENCONTRO DA PESADA

Em 2018, o Jack se juntou a mais de outros 100 modelos das décadas de 60 a 80, entre eles, L 75, L 76, L 100 e L 110, além de exemplares da série LK, 112 e 113 e caminhões atuais durante o 3º Encontro de Jacarés, promovido pela Brasdiesel de Caxias do Sul (RS).

Ao todo, mais de 4 mil pessoas, entre proprietários, colecionadores e amantes do universo Scania, estiveram no

encontro, que teve como objetivo manter viva a paixão pelo modelo.

O evento arrecadou mais de quatro toneladas de alimentos, que foram doados a entidades carentes da região, e contou ainda com visitas monitoradas à concessionária, considerada a maior Casa Scania do mundo, além de atrações como orientações de educação no trânsito e shows.



PASSA LÁ, TOCHÊ!

[Texto: Simone Leticia Vieira, Marina Frossard / Foto: Alex Borgmann, Gledson Maffessoni]

Passo Fundo, no Rio Grande do Sul, reúne história, cultura e é a casa da mais nova concessionária Scania, a sexta filial da Brasdiesel

Mergulhada em cultura, a cidade de Passo Fundo fica localizada na região conhecida como Planalto Médio, no Rio Grande do Sul. Ela é considerada cidade-polo de mais de 100 municípios do entorno e, apesar de ter cerca de 170 mil habitantes, este conglomerado resulta em uma população de aproximadamente 1,2 milhão de pessoas. Referência na área da saúde, a cidade

possui um dos mais modernos centros médicos do Sul do Brasil e também se destaca pela produção de softwares, pelo agronegócio e pelo setor de prestação de serviços. É neste contexto em que está instalada a mais nova concessionária da Scania e sexta filial da Brasdiesel. A casa, localizada às margens da BR 285, KM 301, em Valinhos, tem área construída de 2.400 m², em um terreno com área total de 7.500 m². O espaço comercializa caminhões novos, usados e

chassis de ônibus, com financiamentos pelo Scania Banco e Consórcio Scania.

De casa nova

A oficina consegue atender até 32 cavalos mecânicos simultaneamente, ou todas as composições de veículos (ônibus, semipesados, bi-trens e rodotrens). Para isso, o espaço conta com 11 boxes e duas rampas para serviços rápidos, em que são realizadas manutenções preventivas, como substituição

do óleo do motor, caixa, diferencial e filtros, além de lubrificação no chassi e cruzetas.

A Brasdiesel Passo Fundo mantém a qualidade do atendimento Scania com profissionais especializados e oferece todo o portfólio de Serviços da marca, como diagnóstico elétrico/eletrônico, reparação de injeção eletrônica e reforma do trem de força.

Além de toda a tecnologia na infraestrutura, a Casa também se preocupou em inovar com o conceito de atendimento premium na região, especialmente pensando

»
Brasdiesel inova o conceito de atendimento premium na região com serviços especializados e estrutura de primeira.

no conforto e na praticidade para quem dirige por horas a fio nas estradas do Brasil: os motoristas.

“A comodidade dos motoristas é a nossa missão! Enquanto nossos amigos motoristas aguardam a realização dos serviços, eles

podem desfrutar de uma sala exclusiva com TV, internet, cozinha e espaço para descanso”, afirma Edeson Prates, Gerente de Pós-Vendas da filial.

Pé na estrada

Mas nem só de motoristas de caminhão vivem as estradas de Passo Fundo. Muitos turistas visitam a cidade ou, ao menos, passam por ela. Especialmente os argentinos que vêm de carro para o litoral brasileiro, já que é este o caminho da rodovia que liga o Rio Grande do Sul a Santa Catarina.

A parada é quase obrigatória. Também, pudera, com tanta história para contar fica até difícil resistir à receptividade do local. É ali que estão os principais monumentos »

« O Festival Internacional do Folclore conta com apresentações de grupos folclóricos de diferentes países e estados brasileiros.





que rememoram nomes importantes da história brasileira, do Rio Grande do Sul e das batalhas travadas em solo gaúcho, quando o Brasil ainda era formado por províncias, como a Revolução Farroupilha e a Batalha do Pulador.

Conhecida como a Capital Nacional da Literatura, Passo Fundo também é a sede, nos anos pares, do Festival Internacional do Folclore, que conta com apresentações de grupos folclóricos de diferentes países e estados brasileiros, mostras de artesanato e oficinas de danças estrangeiras e gaúchas.

Já nos anos ímpares, a cidade recebe a Jornada Nacional de Literatura, atraindo moradores e turistas para os debates, palestras, exposições de arte, shows, lançamentos de livros e concurso de contos.

Os dois eventos acontecem no mês de agosto, mas quem chega à cidade fora da época dessas grandes festividades também tem muito o que fazer. E nem é preciso calçar as botas de um gaúcho para fazer uma viagem ao tempo tendo os pés no chão. Basta andar pelos principais pontos turísticos da cidade para conhecer igrejas do século 19, parques e monumentos e se sentir em um filme das antigas. Confira:



CUIA, CHALEIRA E BOTAS – ROSELÂNDIA

Quem conhece algum gaúcho ou já visitou cidades do Sul do Brasil sabe que compartilhar ou oferecer chimarrão às visitas é uma prática muito comum por lá. Imagine então chegar a um parque e ser recebido com uma escultura de uma cuia e uma chaleira, símbolos da bebida gaúcha. Fica quase impossível não se sentir acolhido ou não ter vontade de conhecer o lugar. É assim para quem chega ao Complexo Turístico de Roselândia, local de mais de 200 hectares que comporta a sede campestre de clubes, kartódromo, escola de equitação e o Parque de Rodeios, com 75 mil metros de mata nativa. É neste parque que está o famoso par de botas com os dizeres “Passo Fundo, Tchê”.



MUSEU DE ARTES VISUAIS RUTH SCHNEIDER

Ruth Schneider nasceu em Passo Fundo e foi pintora, gravadora e desenhista. A artista, de técnica expressionista, usava as histórias que ouvia de sua avó durante a infância sobre um cabaré que existia na cidade nas décadas de 1940 e 1950 como inspiração para criar suas obras. No museu que leva seu nome, fundado em 1996, é possível conhecer a arte da pintora e outras obras do acervo gaúcho e participar de oficinas, visitas educativas e outros eventos culturais.

MONUMENTO DO TEIXEIRINHA



Ele não nasceu em Passo Fundo, mas em Rolante, também no Rio Grande do Sul. Mesmo assim, foi ele o responsável por tornar a cidade conhecida até fora do País com a música “Gaúcho de Passo Fundo” e por isso é homenageado com uma escultura que leva seu nome. Estamos falando do artista, cantor e compositor Vitor Matheus Teixeira, o famoso Teixeira. Criada pelo artista plástico Paulo Siqueira, a escultura está localizada na Avenida Brasil, uma das principais da cidade. Nada mais justo, pois como dizia Teixeira, “Gaúcho de Passo Fundo não dobra esquina quando vê o perigo”.

TEATRO MUNICIPAL MÚCIO DE CASTRO

Atualmente com capacidade para 164 espectadores, o Teatro já foi sede para várias entidades, como a Câmara Municipal de Vereadores. Também já foi uma instituição de ensino e, em 1991, foi inaugurado como teatro, tendo passado por uma reforma em 2015. O nome homenageia o jornalista e político brasileiro Múcio de Castro, que foi diretor e consolidador do jornal O Nacional de Passo Fundo, o principal da região.



CHAFARIZ DA MÃE PRETA

Já gostou de Passo Fundo e quer voltar? Então, não deixe de passar no Chafariz da Mãe Preta para beber a água da fonte. Segundo a lenda da cidade, quem bebe dessa água sempre retorna à cidade. Verdade ou crença popular, o que se sabe é que a fonte servia para abastecer a vila de Passo Fundo e hoje se transformou em um dos pontos de parada obrigatória no município. Afinal, é sempre melhor não contrariar uma mãe, não é mesmo? ●



CATEDRAL NOSSA SENHORA DA CONCEIÇÃO

Se você é daqueles viajantes que procura momentos de paz e tranquilidade durante um passeio, sem deixar de consumir e entender a história do lugar, não pode deixar de visitar a Catedral Nossa Senhora da Conceição. Trata-se de um marco arquitetônico, construído em 1834, que, após ser renovado e ampliado em 1955, ganhou características da arquitetura romana e hoje abriga lindos painéis pintados pelo artista Aristarch Kaszkurewicz.

POR UMA MOBILIDADE MAIS LIMPA

[Texto: Antonio Ferro / Foto: Arquivo pessoal]

Entre as opções de combustíveis e trações para a composição de uma nova matriz energética dos ônibus urbanos, o gás natural se apresenta com viabilidade econômica e ambiental ao alcance de operadores e cidades compromissadas com o desenvolvimento sustentável.

Além do combustível de origem fóssil, há ainda a sua versão biometano, proveniente de fontes formadas por elementos que são descartados, como os dejetos animais, orgânicos, lodo sanitário e o lixo. Como se vê, há um poder de transformação positivo com baixo impacto ambiental.

Entretanto, o Brasil não soube aproveitar dessas benesses ecológicas para uso como tração de veículos automotores. Somente nos últimos anos é que estamos vendo algumas mobilizações em direção do maior e melhor aproveitamento desses combustíveis, que se completam.

O potencial brasileiro para ambos é enorme. Temos extensas áreas de extração do gás natural e a capacidade para se produzir o biogás, fonte primária do biometano, é de 82 bilhões de m³ por anos, segundo a ABiogás. Apenas em biometano a produção é da ordem de 78 milhões de m³ por dia, o suficiente para substituir 47% do diesel utilizado na matriz energética do transporte.

Segundo Adriano Pires, diretor do Centro Brasileiro de Infraestrutura, em sua coluna no jornal O Estado de São Paulo do dia 15 de dezembro de 2018, o setor de gás no Brasil precisa sair da caverna, pelo fato de os agentes envolvidos em sua produção e comercialização não se entenderem quanto à verdadeira importância e valor que cada um possui na cadeia econômica.

Ainda de acordo com o especialista, o setor de gás no País não conta com mecanismos legais e regulatórios que garantam o seu desenvolvimento. Pires destaca que, enquanto nas principais economias do mundo cresce a

participação do combustível como energético de transição para uma matriz mais limpa, a evolução do setor por aqui é pífia.

Outro tipo de combustível relacionado ao gás é a sua versão liquefeita, que se mostra como tendência para uso e operações no transporte rodoviário, tanto de passageiros, como de carga. Alguns mercados na Europa e também na China apostam nas tecnologias de propulsores movimentados pelo GNL (Gás Natural Liquefeito).

Aqui, pelos lados da América Latina, há um panorama favorável para o GNV (Gás Natural Veicular) comprimido na área de transporte coletivo urbano, com o mais recente exemplo colombiano, onde o sistema de BRT (Trânsito Rápido de Ônibus) da capital Bogotá contará com 741 grandes ônibus da marca Scania equipados com motores Euro 6 abastecidos pelo GNV, representando assim ganhos ambientais (até 98% menos emissões de material particulado e óxido de nitrogênio em relação aos propulsores a diesel Euro 5) e econômicos (custo operacional 30% menor em comparação ao diesel).

Com um significativo volume de ônibus movidos a gás, o sistema Transmilenio é uma grande oportunidade de mostrar ao mundo todos os benefícios proporcionados pelo combustível gasoso à rede urbana de transporte massivo.

Além de Bogotá, outra cidade colombiana, Cartagena, já conta com um sistema de transporte público composto por ônibus Scania com motores a gás Euro 6, apresentando êxito operacional.

Se no passado esse combustível não teve sucesso no mercado brasileiro, em função de muitos pontos negativos, hoje o cenário é outro, pois houve avanços que tornaram o gás um energético factível para as frotas de ônibus. A tecnologia dos propulsores evoluiu, há grande disponibilidade do insumo, o processo de abastecimento é mais rápido e a questão ambiental reflete uma necessidade por seu uso. A própria Scania é um exemplo nessa área, com veículos e tecnologia de última geração à disposição do mercado brasileiro.

Enquanto a eletromobilidade não tiver seu espaço definido no segmento de transportes, o GNV é a alternativa real de transição para aquelas regiões abundantes do combustível, objetivando rentabilidade e metas ambientais para uma mobilidade urbana eficiente. ●



“Enquanto a eletromobilidade não tiver seu espaço definido no segmento de transportes, o GNV é a alternativa real de transição.”

Antonio Ferro, Editor da Revista AutoBus.

VEÍCULOS, SERVIÇOS E MOTORES

ACRE
Rio Branco (Posto de Serviço)
Rovema - Tel. + 55 (68) 3221-6433
rovema@riobranco.com.br

ALAGOAS
Rio Largo (Filial)
Movesa - Tel. + 55 (82) 2126-9100
movesa.alagoas@movesa.com.br

AMAZONAS
Manaus (Matriz)
Supermac - Tel. + 55 (92) 2101-4043
supermac@supermac-am.com.br

AMAPÁ
Macapá (Loja de Peça)
Itaipu Norte - Tel. + 55 (96) 3251-4899
itaipunorte@itaipunorte.com.br

BAHIA
Salvador (Matriz)
Movesa - Tel. + 55 (71) 2103-9100
movesa.salvador@movesa.com.br

Barreiras (Filial)
Movesa - Tel. + 55 (77) 3611-4361
movesa.barreiras@movesa.com.br

Feira de Santana (Filial)
Movesa - Tel. + 55 (75) 3321-9100
movesa.feira@movesa.com.br

Teixeira de Freitas (Filial)
Movesa - Tel. + 55 (73) 3311-3900
movesa.teixeira@movesa.com.br

Vitória da Conquista (Filial)
Movesa - Tel. + 55 (77) 4009-9100
movesa.conquista@movesa.com.br

Luis Eduardo Magalhães (Posto de Serviço)
Movesa - Tel. + 55 (77) 3628-3341
vinicio.cordeiro@movesa.com.br

CEARÁ
Fortaleza (Matriz)
Contrerranea - Tel. + 55 (85) 3307-2222
mykael@carmais.com.br

DISTRITO FEDERAL
Brasília (Matriz)
Varela - Tel. + 55 (61) 2104-5000
robson.coelho@varellaveiculos.com.br

ESPIRITO SANTO
Viana (Matriz)
Venac - Tel. + 55 (27) 2123-7900
sac@venac.com.br

Linhares (Posto de Serviço)
Venac - Tel. + 55 (27) 3264-8700
sac@venac.com.br

GOIÁS
Aparecida de Goiânia (Matriz)
Varela - Tel. + 55 (62) 4006-4000
luiz.maia@varellapesados.com.br

Rio Verde (Filial)
Varela - Tel. + 55 (64) 3611-5500
fabricio.matos@varellapesados.com.br

Itumbiara (Posto de Serviço)
Varela - Tel. + 55 (64) 2103-1050
sergio.matias@varellapesados.com.br

MARANHÃO
São Luís (Matriz)
Alpha - Tel. + 55 (98) 3214-1919
alpha.slz@alphamaquinas.com.br

Balsas (Filial)
Alpha - Tel. + 55 (99) 3542-9494
alpha.blz@alphamaquinas.com.br

Imperatriz (Filial)
Alpha - Tel. + 55 (99) 3529-9400
alpha.imp@alphamaquinas.com.br

MATO GROSSO
Cuiabá (Matriz)
Rota-Oeste - Tel. + 55 (65) 3611-5000
cuiaba@rotaoeste.com.br

Rondonópolis (Filial)
Rota-Oeste - Tel. + 55 (66) 3411-5555
rondonopolis@rotaoeste.com.br

Sinop (Filial)
Rota-Oeste - Tel. + 55 (66) 3511-1500
sinop@rotaoeste.com.br

MATO GROSSO DO SUL
Campo Grande (Filial)
P.B. Lopes - Tel. + 55 (67) 3326-5080
pbl@sercomtel.com.br

Dourados (Filial)
P.B. Lopes - Tel. + 55 (67) 3424-0015
pbl@sercomtel.com.br

Ladário (Posto de Serviço)
P.B. Lopes - Tel. + 55 (67) 3234-6400
pbl@sercomtel.com.br

MINAS GERAIS
Pouso Alegre (Filial)
Codema - Tel. + 55 (35) 2102-5600
codema.pousoalegre@scania.com

Governador Valadares (Filial)
Covepe - Tel. + 55 (33) 2101-9700
covepe.gv@covepe.com.br

Muriae (Matriz)
Covepe - Tel. + 55 (32) 3729-3444
covepe@covepe.com.br

Uberaba (Loja de Peça)
Escandinavia - Tel. + 55 (34) 3521-9955
escandinavia.ura@escandinavia.com.br

Uberlândia (Filial)
Escandinavia - Tel. + 55 (34) 3233-9000
escandinavia.udi@escandinavia.com.br

Contagem - (Matriz)
Itaipu - Tel. + 55 (31) 3399-1000
itaipu@itaipumg.com.br

Contagem - (Reformadora)
Itaipu - Tel. + 55 (31) 3398-0440
itaipuin@itaipumg.com.br

Montes Claros (Filial)
Itaipu - Tel. + 55 (38) 3213-2200
itaipumc@itaipumg.com.br

Patos de Minas (Loja de Peça)
Itaipu - Tel. + 55 (34) 3822-5555
itaipupm@itaipumg.com.br

Perdões (Loja de Peça)
Itaipu - Tel. + 55 (35) 3864-4228
itaipupe@itaipumg.com.br

Juiz de Fora (Filial)
Itaipu - Tel. + 55 (32) 3223-4455
itaipujf@itaipumg.com.br

São Gonçalo do Rio Abaixo (Posto de Serviço)
Itaipu - Tel. + 55 (31) 3380-1491
itaipusg@itaipumg.com.br

PARÁ
Marabá (Filial)
Itaipu Norte - Tel. + 55 (94) 2103-8050
itaipunorte@itaipunorte.com.br

Marituba (Matriz)
Itaipu Norte - Tel. + 55 (91) 4005-2222
itaipunorte@itaipunorte.com.br

Paragominas (Loja de Peça)
Itaipu Norte - Tel. + 55 (91) 3738-1683
itaipunorte@itaipunorte.com.br

Novo Progresso (Posto de Serviço)
Itaipu Norte - Tel. + 55 (93) 3528-0256
itaipunorte@itaipunorte.com.br

PARAÍBA
Campina Grande (Filial)
Movesa - Tel. + 55 (83) 2102-9100
movesa.paraiba@movesa.com.br

PARANÁ
Campo Mourão (Posto de Serviço)
P.B. Lopes - Tel. + 55 (44) 3518-0101
pbl@sercomtel.com.br

Londrina (Matriz)
P.B. Lopes - Tel. + 55 (43) 4009-0780
pbl@sercomtel.com.br

Maringá (Filial)
P.B. Lopes - Tel. + 55 (44) 3228-5757
pbl@sercomtel.com.br

São José dos Pinhais (Matriz)
Cotrasa - Tel. + 55 (41) 3299-7272
lg-cot-sjp@cotrasa.com.br

Cascavel (Filial)
Cotrasa - Tel. + 55 (45) 3333-2300
lg-cot-csv@cotrasa.com.br

Guarapuava (Filial)
Cotrasa - Tel. + 55 (42) 3629-7100
lg-cot-gva@cotrasa.com.br

Pato Branco (Filial)
Cotrasa - Tel. + 55 (46) 3220-8400
lg-cot-ptb@cotrasa.com.br

Ponta Grossa (Filial)
Cotrasa - Tel. + 55 (42) 3239-6600
lg-cot-pgo@cotrasa.com.br

União da Vitória (Filial)
Cotrasa - Tel. + 55 (42) 3524-6675
lg-cot-uvv@cotrasa.com.br

PERNAMBUCO
Jaboatão dos Guararapes (Matriz)
Movesa - Tel. + 55 (81) 2101- 9100
administracao.recife@movesa.com.br

PIAUÍ
Teresina (Filial)
Alpha - Tel. + 55 (86) 3220-6700
alpha.the@alphamaquinas.com.br

RIO DE JANEIRO
Rio de Janeiro (Matriz)
Equipo - Tel. + 55 (21) 3452-9600
equipo@equiporj.com.br

Barra Mansa (Posto de Serviço)
Equipo - Tel. + 55 (24) 3348-3332
equipo.bm@equiporj.com.br

RIO GRANDE DO NORTE
Mossoró (Posto de Serviço)
Contrerranea - Tel. + 55 (84) 3422-2400
marcos.dantas@carmais.com.br

Macaíba (Filial)
Contrerranea - Tel. + 55 (84) 3343-7000
rivaldo.rodrigues@carmais.com.br

RIO GRANDE DO SUL
Eldorado do Sul (Matriz)
Suvesa - Tel. + 55 (51) 3481-5050
eldorado@scania.com

Pelotas (Filial)
Suvesa - Tel. + 55 (53) 3274-3535
pelotas@scania.com

Portão (Filial)
Suvesa - Tel. + 55 (51) 3562-8200
portao@scania.com

Santa Maria (Posto de Serviço)
Suvesa - Tel. + 55 (55) 3211-1909
santamaria@scania.com

Três Cachoeiras (Posto de Serviço)
Suvesa - Tel. + 55 (51) 3667-1030
trescachoeiras@scania.com

Caxias do Sul (Matriz)
Brasdieisel - Tel. + 55 (54) 3238-0900
brasdieisel@brasdieisel.com.br

Ijuí (Filial)
Brasdieisel - Tel. + 55 (55) 3331-0500
iju@brasdieisel.com.br

Lajeado (Filial)
Brasdieisel - Tel. + 55 (51) 3714-7700
lajeado@brasdieisel.com.br

Garibaldi (Posto de Serviço)
Brasdieisel - Tel. + 55 (54) 3463-8800
garibaldi@brasdieisel.com.br

Vacaria (Filial)
Brasdieisel - Tel. + 55 (54) 3231-4600
vacaria@brasdieisel.com.br

Passo Fundo (Filial)
Brasdieisel
passofundo@brasdieisel.com.br

RONDÔNIA
Porto Velho (Matriz)
Rovema - Tel. + 55 (69) 3218-7200
rovema@rovema.com.br

Ji-Paraná (Filial)
Rovema - Tel. + 55 (69) 3411-3150
rovemaji-parana@rovema.com.br

Vilhena (Filial)
Rovema - Tel. + 55 (69) 3316-4080
rovemavilhena@rovema.com.br

RORAIMA
Boa Vista (Posto de Serviço)
Supermac - Tel. + 55 (95) 3198-3400
supermac@supermac-am.com.br

SANTA CATARINA
Piçarras (Matriz)
Mevepi - Tel. + 55 (47) 3267-7200
atendimento@mevepi.com.br

Itajaí (Filial)
Mevepi - Tel. + 55 (47) 3341-0800
atendimento@mevepi.com.br

Joinville (Filial)
Mevepi - Tel. + 55 (47) 3451-0300
atendimento@mevepi.com.br

Rio do Sul (Posto de Serviço)
Mevepi - Tel. + 55 (47) 3520-3500
atendimento@mevepi.com.br

Palmitos (Posto de Serviço)
Cavese - Tel. + 55 (49) 3199-5365
palmitos@scania.com

Biguaçu (Matriz)
Cavese - Tel. + 55 (48) 3279-7500
biguacu@scania.com

Concórdia (Filial)
Cavese - Tel. + 55 (49) 3904-5000
concordia@scania.com

Cordilheira Alta (Filial)
Cavese - Tel. + 55 (49) 3358-6100
cordilheira@scania.com

Lages (Filial)
Cavese - Tel. + 55 (49) 3221-3411
lages@scania.com

Tubarão (Filial)
Cavese - Tel. + 55 (48) 3631-6200
tubarao@scania.com

Videira (Filial)
Cavese - Tel. + 55 (49) 3531-3211
videira@scania.com

SÃO PAULO
Guarulhos (Matriz)
Codema - Tel. + 55 (11) 2199-5000
codema.guarulhos@scania.com

Caçapava (Filial)
Codema - Tel. + 55 (12) 3653-1611
codema.cacapava@scania.com

Jundiaí (Filial)
Codema - Tel. + 55 (11) 2136-8750
codema.jundiai@scania.com

Registro (Filial)
Codema - Tel. + 55 (13) 3821-6711
codema.registro@scania.com

PERU
Lima
Codema - Tel. + 55 (13) 2102-2980
codema.santos@scania.com

Santos (Filial)
Codema - Tel. + 55 (11) 2176-0000
codema.saobernardo@scania.com

São Bernardo do Campo (Filial)
Codema - Tel. + 55 (11) 2176-0000
codema.saobernardo@scania.com

Sorocaba (Filial)
Codema - Tel. + 55 (15) 2102-7850
codema.sorocaba@scania.com

Sumaré (Matriz)
Quinta Roda - Tel. + 55 (19) 3854-8900
quintaroda@quintaroda.com.br

Araçatuba (Filial)
Quinta Roda - Tel. + 55 (18) 3631-1010
qroda.ata@quintaroda.com.br

Bauru (Filial)
Quinta Roda - Tel. + 55 (14) 2109-3150
quintaroda.br@quintaroda.com.br

Porto Ferreira (Posto de Serviço)
Quinta Roda - Tel. + 55 (19) 3581-4144
qroda.pf@quintaroda.com.br

Ribeirão Preto (Matriz)
Escandinavia - Tel. + 55 (16) 3969-9900
escandinavia.rp@escandinavia.com.br

Araraquara (Filial)
Escandinavia - Tel. + 55 (16) 3301-1000
araraquara@escandinavia.com.br

São José do Rio Preto (Filial)
Escandinavia - Tel. + 55 (17) 3215-9770
escandinavia.sj@escandinavia.com.br

Regente Feijó (Filial)
P.B. Lopes - Tel. + 55 (18) 3941-1030
pbl@sercomtel.com.br

Salto Grande (Filial)
P.B. Lopes - Tel. + 55 (14) 3378-4115
pbl@sercomtel.com.br

SERGIPE
Nossa Sra. do Socorro (Filial)
Movesa - Tel. + 55 (79) 2104-9100
movesa.sergipe@movesa.com.br

TOCANTINS
Gurupi (Matriz)
MCM - Tel. + 55 (63) 3311-4000
marketing@mcmtocantins.com

Araguaína (Filial)
MCM - Tel. + 55 (63) 3421-3433
marketing@mcmtocantins.com

+ EXCLUSIVOS MOTORES E SERVIÇOS

AMAPÁ
Santana
MOTOMAP - Tel. (96) 3281-3578
motomapsz@netsan.com.br

PARÁ
Santarém
MOTOMAP - Tel. (93) 3523-1109
motomapsz@netsan.com.br

SÃO PAULO
Guaruja
MECMARINE - Tel. (13) 3355-4782
mecmarine@mecmarine.com.br

+ SCANIA NA AMÉRICA LATINA

ARGENTINA
Buenos Aires
Tel. (00543327) 451000

BOLÍVIA
Santa Cruz de La Sierra
Tel. (005913) 341-1111

CHILE
Santiago
Tel. (00562) 3940-400

COLÔMBIA
Santafé de Bogotá
Tel. (00571) 292-8200

COSTA RICA
San José
Tel. (00560) 290-2255

EQUADOR
Quito
Tel. (00593) 2307-0553

GUATEMALA
Guatemala
Tel. (00502) 2420-4466

MÉXICO
México Querétaro
Tel. (0052442) 227-3000

NICARÁGUA
Manágua
Tel. (005052) 631151/331152 A 331159

PARAGUAI
Assunção
Tel. (0059521) 50-391 A 50-3928 / 50-3720

PERU
Lima
Tel. (00511) 512-1800

REPÚBLICA DOMINICANA
Santo Domingo
Tel. (001809) 372-0455

URUGUAI
Montevideu
Tel. (005982) 924-0433/0435

VENEZUELA
Valecia
Tel. (0058241) 871-8090

Scania Assistance 0800 019 4224
O serviço que cuida do seu Scania 24 horas, 365 dias por ano



TODA EVOLUÇÃO VEM ACOMPANHADA DE UMA REVOLUÇÃO.

NOVA GERAÇÃO DE CAMINHÕES SCANIA.

A Scania fez uma revolução completa em sua linha de caminhões, com novos veículos sob medida que permitem até 12% de economia de combustível e serviços conectados que otimizam a disponibilidade dos veículos e reduzem os custos de manutenção.

São soluções que aumentam a rentabilidade da sua operação e contribuem para nossa missão de transformar o sistema de transporte em um modelo mais sustentável para os negócios, as pessoas e o meio ambiente.

Você é nosso convidado para participar dessa grande mudança no mundo do transporte, feita para o único negócio que importa: o seu.

make.



EFICIÊNCIA ENERGÉTICA

Economia pensada
em cada detalhe



SERVIÇOS SCANIA

Conectados com sua
operação para maior
disponibilidade



SOLUÇÕES SCANIA

Pensadas de acordo
com o seu negócio

Saiba mais no site www.solucoesSCANIA.com.br

Trânsito seguro: eu faço a diferença.



SCANIA