



SCANIA BRASIL

JORNADA

[SOLUÇÕES DE TRANSPORTE SUSTENTÁVEL]



[DESTAQUE]

Bonito por fora, rentável por dentro

Os resultados, na prática, da Nova Geração de caminhões Scania mostram que os modelos impressionam não só pela beleza e pelo conforto, mas pela rentabilidade no dia a dia da operação.



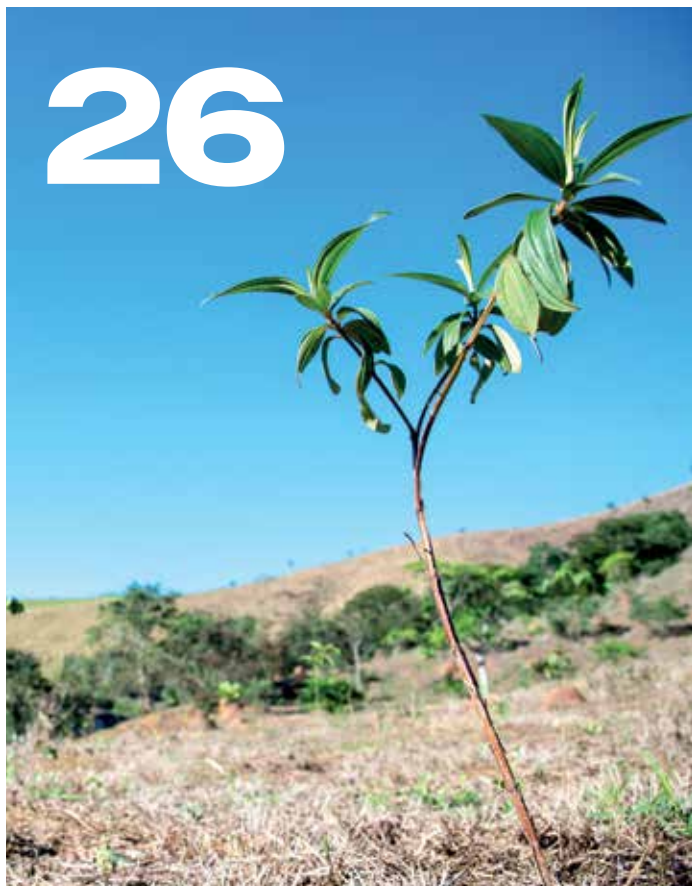
16



36



30



26



34



22

Dos sonhos aos resultados

Quando fizemos o lançamento da Nova Geração de caminhões Scania no Brasil, em 2018, já sabíamos da enorme expectativa com relação à boa performance dos nossos veículos. Os resultados eram promissores – até 12% de economia de combustível – e a tarefa de entender todo e qualquer detalhe da operação de cada um de nossos clientes era desafiadora. Nos preparamos para lidar com esse novo momento do mercado e da companhia e todas as áreas da Scania precisaram se reinventar. Fazer negócios de uma forma diferente não era somente um diferencial, era uma necessidade. Afinal de contas, estávamos lidando com a “máquina dos sonhos” dos nossos clientes, parceiros e motoristas.

E de sonhos nós entendemos muito bem. Foi por sonhar – e planejar – que chegamos aonde chegamos. Até aqui, a nossa jornada como líder na transição para um transporte mais sustentável foi de parceria e de muitos resultados positivos. Não só cumprimos o nosso propósito de oferecer mais do que um novo modelo de caminhão, ofertando soluções completas e individualizadas, como fomos além: entregamos o que prometemos quanto à rentabilidade e redução do custo operacional e ainda agregamos uma logística inteira de sustentabilidade para que o nosso cliente obtenha cada vez mais ganhos em todos os pilares do seu negócio.

Quem contabilizou esses benefícios não foi só a Scania. A matéria de capa desta edição deu voz a alguns dos clientes que comprovaram, na prática, o quanto a Nova Geração já gerou, em poucos meses, números generosos e muito próximos dos 12% de redução no consumo de combustível. A reportagem também traz o olhar de quem protagoniza essa estrada: o motorista, profissional que muito contribui para um fluxo de negócios equilibrado, econômico, eficiente e sustentável.

Por falar em sustentabilidade, o tema também é destaque nesta edição e na Jornada digital. Firmamos parceria com a Fundação SOS Mata Atlântica e mostramos os resultados de nossos motores a gás na cogeração de energia na fábrica de pellets de madeira da Koala Energy. Duas iniciativas que comprovam o quanto as nossas ações tanto contribuem com o meio ambiente como proporcionam ciclos sustentáveis e rentáveis às empresas que seguem sendo nossas parceiras nesta nossa trajetória por um mundo melhor.

E a nossa jornada continua neste segundo semestre de 2019. Ao propormos produtos personalizados e soluções customizadas para a necessidade de cada cliente, colocamos nossos serviços, valores, equipes, nossa missão e visão de mercado à disposição daqueles que querem trilhar, junto conosco, uma mudança verdadeira e de grande significado no setor de transportes.

Ótima leitura! ●



Roberto Barral – Vice-Presidente das Operações Comerciais da Scania no Brasil.

+ NOTÍCIAS

- Os 50 anos da Unidão **20**
- As entregas das Casas Scania **32**
- Um novo ponto de partida **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:
Arquivo Scania
Impressão:
Margraf

20 MIL VEÍCULOS CONECTADOS



A Scania atingiu, em junho de 2019, o marco de 20 mil veículos conectados no Brasil. Desse total, 18.800 são caminhões e 1.200 são ônibus, que circulam pelas estradas do País e mostram que a conectividade é a base da nova gestão do setor de transportes.

Nos Serviços Conectados Scania, os dados são enviados por um módulo (Communicator), instalado nos veículos desde maio de 2016. Os veículos mais antigos, a partir de 2012, também podem ser beneficiados. "Toda esta inteligência de dados nos proporciona resultados práticos fantásticos. Conseguimos ir bem no detalhe da operação do cliente

para economizar combustível e diminuir emissões de poluentes, aumentar a rentabilidade e disponibilidade da frota, além de ajudar a melhorar a condução do motorista e diminuir os acidentes", afirma Roberto Barral, Vice-Presidente das Operações Comerciais da Scania no Brasil.

E não para por aí. No Brasil, a expectativa é alcançar 28 mil veículos conectados até o fim de 2019. Vale lembrar que, ao redor do mundo, a Scania possui 400 mil veículos comerciais conectados, que geram dados que são utilizados para melhorias nas operações de transporte dos clientes.



Benefícios da conectividade:

- Economia de combustível
- Diminuição da emissão de gases
- Disponibilidade da frota



PEÇA SCANIA NA WEB

Os fãs e donos de veículos Scania agora podem contar com mais uma facilidade: comprar peças originais da marca pela internet. Pioneira na indústria de veículos comerciais a ter uma loja oficial no Mercado Livre, a Scania disponibiliza entrega no endereço do cliente ou retirada na concessionária. Os pedidos podem ser feitos de qualquer região do Brasil e parcelados em até 12 vezes sem juros. As ofertas estão no portal www.scaniaofertas.com.br ou no site do Mercado Livre: loja.mercadolivre.com.br/scania.

A novidade completa mais uma etapa da jornada da marca na transição para um sistema de transporte mais sustentável, em que a digitalização e a conectividade são essenciais para o moderno formato da gestão no transporte.



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

MOTORISTA SUPER PREMIUM

Eles transportam vidas, sempre com segurança, e isso já seria motivo suficiente para serem homenageados. Mas empresas que valorizam seus profissionais vão além. É o caso do Grupo JCA que, assim como a Scania, também possui iniciativas voltadas para os motoristas. Trata-se do Motorista Super Premium, um programa que avalia mensalmente esses profissionais da empresa, de acordo com critérios de segurança, direção econômica e conduta com foco no cliente, e reconhece aqueles que mais se destacaram. Este ano, a Scania foi palco da terceira edição do projeto, que contou com mais de 1.200 participantes e reuniu 50 homenageados da Viação Cometa e Expresso do Sul no evento realizado na fábrica, em São Bernardo do Campo, São Paulo. "Para nós, é importantíssimo fazer parte dessa jornada junto com eles e valorizar uma pessoa tão importante que é o motorista que transporta vidas pelo País", comentou, na ocasião, Roberto Barral, Vice-Presidente das Operações Comerciais da Scania no Brasil.



“ É o reflexo do engajamento dos motoristas com o programa. O benefício é para eles, mas é maior ainda para a empresa.”

Fernando Magalhães, Diretor Executivo da Unidade de Transportes de Passageiros do Grupo JCA.



« Quer saber mais e conhecer os premiados? Acesse a edição digital da Revista Jornada.



PARA MOSTRAR A QUE VEIO

[Texto: Simone Leticia Vieira / Fotos: Arquivo Scania, Nereu Jr., Arquivo Mevepi, Arquivo JR27, Arquivo RodoEverton, Arquivo AMAGGI, Cristiano Luis Rosa, Arquivo Futuro Cereais]

Promessa feita é promessa cumprida: clientes de diferentes portes e segmentos de atuação contam como a Nova Geração de caminhões da Scania tem gerado, na prática, resultados e rentabilidade no dia a dia de suas operações.



🔥 A Tora Transportes investiu em 180 veículos da Nova Geração Scania e com apenas cinco meses já notou uma economia de 10% no consumo de combustível.

Passarinho, disse o coordenador, por favor, essa moça quer entrevistar você para falar sobre o novo caminhão da Scania. Você

conversa com ela sobre a nossa frota?

– Opa, com o maior prazer! Falamos aqui mesmo?, respondeu ele, vindo em minha direção, com um sorriso tão feliz que seria capaz de contagiar até os menos bem-humorados do planeta.

– Tudo bem, Passarinho? Posso te chamar pelo apelido mesmo ou você vai me contar o segredo do seu nome?, brinqueei.

– Aqui todo mundo me chama assim, pode ficar tranquila!

E foi mesmo com tranquilidade que a conversa começou. Passarinho é, na verdade, Carlos Roberto Rosa, um dos motoristas mais experientes da Tora Transportes, uma companhia mineira com 47 anos de experiência no segmento logístico. Vestindo o uniforme da empresa – uma camisa verde, da cor da bandeira do Brasil – e devidamente paramentado com os equipamentos de segurança – fone de ouvido para proteção auricular, colete refletor e capacete amarelo – Carlos contou que sua história com a Tora começou em 1998, quando o local onde estávamos conversando ainda era somente

um terreno. “Conheci isso aqui quando os donos compraram essa área. Era de uma outra empresa, que fabricava vagões tanto cargueiros como de trem de passageiros”, explica.

Bastante à vontade com a própria trajetória e dono de uma alegria sem tamanho, Carlos não esconde sua paixão pela Scania. A admiração vem de longa data: “Em 1987, comecei a trabalhar como motorista. Meu sonho era ser carreteiro e de lá pra cá nunca mais parei. Trabalhei em uma outra empresa antes de vir para a Tora e lá vi os caminhões da Scania chegarem. Primeiro vieram os 112, depois chegou o modelo 113. Os motoristas

me deixavam entrar para ver a cabine. Eu sentava, olhava aquele painel e pensava: ‘eu tenho que estudar esse caminhão, preciso trabalhar em um desses’. Ali nasceu meu amor por Scania”, lembra.

Mas foi na Tora Transportes que veio a oportunidade de conduzir um caminhão da marca. “O primeiro foi um 113, de placa GSH 8564. Não me esqueço desse caminhão. Depois dele, pensei comigo: ‘duvido que eu volte para outro tipo de caminhão’. Dito e feito. Até hoje minha paixão é o Scania. É uma coisa que está no coração, no peito da gente. O Scania não muda. Podem renovar os modelos, podem modelar do jeito que for, ele

é sempre o mesmo Scania para o motorista que entende de caminhão”, relata Carlos, que hoje faz o transporte de contêineres a bordo de um R 500 da Nova Geração.

A máquina de resultados

Carlos, ou Passarinho, é o retrato de tantos outros motoristas apaixonados pelos caminhões da Scania. Com a chegada das novas cabines, o desejo de vivenciar uma nova experiência se intensificou, afinal não estamos falando de um veículo qualquer, mas da máquina dos sonhos.

Esse anseio também impulsionou os empresários do setor de transportes,

especialmente diante da promessa da conquista de resultados de até 12% de economia de combustível aliada à tecnologia do veículo e à sustentabilidade na logística da operação. A própria Tora Transportes foi uma das companhias a investir na Nova Geração de caminhões e na gama completa de soluções Scania, com serviços e conectividade para aumentar a rentabilidade e a disponibilidade da frota. Ao todo, foram 180 veículos – 130 unidades do modelo R 450 6x2 e 50 do R 500 6x4, todos com freio auxiliar Retarder.

O mais interessante é que tanto para motoristas quanto para empresários, o novo modelo já mostrou a que veio. A Tora, por

exemplo, já notou uma economia de 10% com apenas cinco meses de operação e imagina atingir outros 3% de redução de custos com a solução completa Scania.

“Em nossas contas, com os 10% de economia conseguidos até agora com a Nova Geração de caminhões Scania, mais 3% de otimização de custos vindos dos serviços com o programa de planos flexíveis, o pacote desempenho de conectividade e a presença nas nossas instalações do gestor de frotas, calculamos no mínimo reduzir os custos totais em 13% já em 2019”, revela Pedro Estrugiaki, Diretor de Operações da Tora Transportes.

“Saber que a Tora já chegou, em resultados preliminares, a 10% nos permite contribuir cada vez mais a oferecer o produto ideal customizado com base no menor custo total de operação por km rodado”, afirma Silvio Munhoz, Diretor Comercial da Scania no Brasil.

Do ponto de vista da escolha dos caminhões, Estrugiaki confirma que a opção pelos modelos R 450 e R 500 foi para manter o padrão de potência adequado para a operação. “O que também chamou a atenção da Nova Geração foi a sustentabilidade, pois percebemos a diminuição das emissões de CO₂. Outro ponto elogiado é o conforto e a ergonomia, pois valorizamos o bem-estar dos nossos motoristas.”

E para esses profissionais, que estão no dia a dia da operação, elogios não faltaram mesmo: “A cama é boa, não dói o corpo, o banco é bem acolchoado, de acordo com seus rins, com as costas e as costelas, para não doer. É um amor de caminhão. É muito econômico também. É um veículo que me deixa bem à vontade na estrada, não cansa”, pontua Carlos. 🔥



Calculamos no mínimo reduzir os custos totais em 13% já em 2019.”

Pedro Estrugiaki, Diretor de Operações da Tora Transportes

DEDICAÇÃO É PALAVRA DE ORDEM



A parceria da Tora Transportes com a Scania já ultrapassa 40 anos. À frente da execução desse trabalho está a Casa Scania Itaipu, que atende o cliente na sua matriz, em Contagem, em Minas Gerais. É da concessionária, inclusive, o profissional escolhido para acompanhar toda a frota conectada da empresa. Joubert Brito é o gestor de frotas que, de segunda a sexta-feira, fica alocado em um escritório dentro da sede da Tora. No dia a dia, ele monitora os veículos para entender a operação da empresa, além

de atuar junto aos motoristas, orientando um melhor estilo de condução. “Eu já trabalhava com a Tora desde 2013. Em 2018, conectamos os veículos e agora, com a Nova Geração de caminhões, conseguimos informações mais completas para atuar ainda mais na melhoria operacional e na manutenção”, explica Joubert.

A Tora contratou as principais soluções oferecidas: a conectividade por meio do Desempenho, o pacote mais completo, o

Programa de Manutenção com Planos Flexíveis, o recém-lançado PMS Fleet Care (com gestor de frota dedicado para a empresa, trabalho feito por Joubert), os Serviços Dedicados – estrutura da Casa Scania Itaipu dentro das instalações do cliente – e Driver Services (treinamento). “Ver o quanto estamos impactando positivamente na operação mais otimizada da Tora nos motiva todos os dias a inovar sempre”, afirma Gustavo Andrade, Gerente de Portfólio de Serviços da Scania no Brasil.

“Estamos muito satisfeitos com os serviços da Scania. Com a chegada da Nova Geração de caminhões, a marca nos convida a ir além, fazer um outro tipo de gestão do transporte. Os serviços também evoluíram. Por isso, resolvemos adquirir a solução mais completa, pois comprovamos a real eficiência e o aumento da disponibilidade da frota”, pontua Estrugiaki.



MAIS DE
10%

É o resultado da Betel em redução no consumo de combustível com três meses de uso dos caminhões da Nova Geração Scania.

DO PORTO AO PONTO

Saindo de Minas Gerais, pegamos estrada para Itajaí, no Sul do Brasil. Por um lado, a cidade é banhada pelo Oceano Atlântico e abriga algumas das mais belas praias do Sul do Brasil, e por outro conversa com a foz do rio Itajaí-Açu, o que permite ao município ser a sede do Porto de Itajaí.

Segundo dados da Superintendência do Porto de Itajaí, o mês de abril de 2019 foi o melhor do ano em movimentação de contêineres, em que se registrou um crescimento de 6% no total de toneladas de cargas movimentadas se comparado com o mesmo período de 2018.

Mas não foi só a movimentação do Porto de Itajaí que cresceu. A frota da Betel, uma das principais embarcadoras com atuação no transporte de contêiner da região, também foi ampliada: 12 caminhões da Nova Geração Scania – 10 modelos R 450 e dois S 450 – foram adquiridos pela empresa, que tem sede na cidade portuária.

Os novos caminhões chegaram para reforçar o trabalho e complementar a frota, que reúne um total de 28 veículos. Com apenas três meses de estrada, os resultados já apontam mais de 10% de redução no consumo de combustível. “Estamos gostando muito, os

novos veículos têm demonstrado quase 12% de economia. Mais de 10% de redução no consumo de combustível já posso afirmar que temos contabilizado. Mas a nossa expectativa, depois de treinar todos os motoristas para atuar com tanta tecnologia embarcada, é chegar aos 12% ou ultrapassar”, destaca Hélio da Silva Junior, sócio-proprietário da Betel.

Os números são promissores. O desempenho e a tecnologia do caminhão também. Isso sem falar na experiência ao volante. “A sensação de dirigir um caminhão desses da Nova Geração é melhor do que dirigir carro de luxo. É uma metamorfose do transporte”, compara Hélio.



Equipe Mevepi, responsável pelo atendimento da Betel Cargo, entrega os novos caminhões aos proprietários da empresa e celebra o primeiro NTG e a primeira cabine S entregues pelo Grupo.

Agora, além dos bons resultados, a Betel tem mantido o foco no treinamento da sua equipe de 30 motoristas, que se revezam para dirigir as novas máquinas dos sonhos. “Os motoristas estavam mais ansiosos para saber quem ia dirigir primeiro os novos modelos do que com a chegada dos caminhões em si. Por meio do Driver Coaching da Scania, vamos treinar os nossos condutores para que eles possam usar 100% de toda a tecnologia que o veículo traz. E, com isso, sabemos que teremos resultados ainda melhores”, conclui o proprietário.

BOAS HISTÓRIAS, BONS RESULTADOS

Continuamos no Sul do Brasil. Mais especificamente em Rio do Sul, cidade vizinha de Itajaí. Um pouco mais de duas horas de viagem e já estamos no município que é sede da Transportes JR27, uma empresa de transporte graneleiro que nasceu em 1997. Foram muitas estradas percorridas de meados de 1970, quando João de Oliveira Souza, pai de Rodrigo Souza, hoje proprietário da JR27, começou a carreira ao volante, até o ano em que ele abriu a empresa.

De lá pra cá, a frota cresceu e foi renovada: dos lendários 111, 142 e 113, passando pela família P, G e R até desembarcar na Nova Geração. Atualmente, a empresa, que já tem os modelos G e R da geração anterior, apostou no R 500 6x4 da Nova Geração que, diga-se de passagem, tem dado muitos motivos para comemorar. Um deles é o resultado de redução no consumo de combustível: entre 8 e 10% de economia em comparação ao R 440.

“O caminhão não tem defeito, só de olhar na estrada você já vê que ele é perfeito. Tem muita tecnologia embarcada e muito conforto. Sem falar na dirigibilidade, na segurança, na estética e na economia. Parece um caminhão europeu!”, comenta o proprietário.

O motorista Adalberto Roper concorda. “O caminhão é mesmo muito bom, além de econômico. É muito mais macio de dirigir, a posição do assento do motorista deixou o veículo mais confortável e o freio Retarder traz ainda mais segurança, especialmente nas descidas”, afirma o motorista do R 500 da JR27.

“O caminhão não tem defeito. Tem muita tecnologia embarcada e muito conforto. Parece um caminhão europeu!”

Rodrigo Souza, proprietário da Transportes JR27.

O profissional, que tem 24 anos de estrada e há sete está na transportadora, faz parte do time de motoristas que a JR27 passou a acompanhar junto com a Scania, por meio dos Serviços Conectados. “Eu já tinha uma boa noção de como o acompanhamento da Scania pode trazer bons resultados. E notamos isso na prática. As ferramentas nos dão condições de ensinar o motorista e de acompanhar todas as viagens, saber como cada profissional nosso está trabalhando. E não é que eles estejam dirigindo de maneira errada, mas temos a chance de mostrar para eles como podem ser ainda melhores naquilo que já fazem muito bem”, complementa Rodrigo.

O novo modelo, um bitrem, faz, junto com outros Scania da empresa, o transporte de arroz, feijão e insumos em geral de cooperativas de Santa Catarina para as regiões Sul, Sudeste, Norte e Nordeste do Brasil. Na rota de retorno, os caminhões voltam carregados de minério para empresas da região Sul do País. Esse time ainda vai ganhar outros dois R 500. “Estamos em fase de finalização da implementação e eles irão rodar no rodotrem, com capacidade para 50 toneladas”, pontua Rodrigo.

Um reforço e tanto para a Transportes JR27, que em 2018 realizou uma média de 2.300 viagens e alcançou a marca aproximada de 50 mil toneladas de mercadorias transportadas.

Os números superam em valor e resultado o tão memorável 27 presente no nome da transportadora, cujo JR está longe de significar uma empresa júnior: são 33 funcionários e 22 motoristas, um por caminhão da frota, que é 100% Scania. E, para ficar claro, J, a décima letra do alfabeto, é de João, fundador da empresa e R, a décima sétima letra, é de Rodrigo, atual proprietário – que, se somadas, também resultam em 27, embora pai e filho tenham se dado conta muito tempo depois. >>



>> Saiba mais sobre a história da Transportes JR27.



A Nova Geração é motivo de orgulho para o proprietário, Rodrigo Souza (à frente do caminhão), e para o motorista Adalberto Roper (foto acima).

ECONOMIA NA PONTA DO LÁPIS

A próxima história de sucesso com a Nova Geração de caminhões da Scania também é de Santa Catarina. A RodoEverton Transportes, uma das principais empresas de transporte de cerâmica da cidade de Treze de Maio, no interior do Estado, é parceira da Scania há mais de 20 anos e já colhe os resultados com os novos 10 R 450 da Nova Geração.

De acordo com o proprietário, Arilton Francisconi Candido, mais conhecido como Xela, os veículos são muito rentáveis. “Os caminhões são ótimos, muito bons mesmo. Já estou tendo economia de 8 a 10% no consumo de combustível com a Nova Geração. Contabilizando, são aproximadamente 300 a 400 litros por mês a menos na mesma rota se eu comparar com o R 440, que ainda tenho na frota”, afirma.

Ao todo, a frota é composta por 55 caminhões, dos quais 30 são Scania. Os veículos rodam 12 a 15 mil km por mês entre os estados de Santa Catarina, Paraná, Rio Grande do Sul, São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Bahia.

Arilton conta que os motoristas ficaram animados com a chegada da Nova Geração: “Dois motoristas que dirigiam um caminhão

do concorrente já foram para os da Scania. O mais importante é que eles são sempre treinados, especialmente para transportar o nosso tipo de carga. Eles cuidam dos caminhões e trabalham sempre com segurança.”

Atualmente, a RodoEverton possui em torno de 100 colaboradores, dos quais 60 são motoristas – um por caminhão e mais quatro folguistas –, e filiais no Rio de Janeiro, em Minas Gerais e na Bahia.



« [Veja a entrevista completa na edição digital da Revista Jornada.](#) »



“ Já estou tendo economia de 8 a 10% no consumo de combustível com a Nova Geração. São aproximadamente 300 a 400 litros por mês a menos se eu comparar com o R 440.”

Arilton Francisconi Cândido, mais conhecido como Xela, proprietário da RodoEverton Transportes.

COM A PALAVRA, O EMBARCADOR

“Um lançamento de uma marca consagrada como a Scania sempre desperta a curiosidade do motorista e as melhores expectativas, que foram atendidas ao subir a bordo do R 500.” A opinião é de Sérgio Pizzatto, Diretor de Logística e Operações da AMAGGI, empresa que comprou, assim que a Scania lançou sua Nova Geração de caminhões, 300 unidades do R 500 6x4. Foi a maior venda para um embarcador feita no Brasil – e que já está mostrando bons resultados para quem está por trás do volante e também para quem faz a gestão da operação.

De acordo com Sérgio, os benefícios são contabilizados tanto com os veículos como com o pacote de serviços. “Os resultados obtidos até o momento mostraram bom nível de confiabilidade e, conseqüentemente, uma boa produtividade dos veículos. A comodidade no atendimento junto à rede autorizada e o comprometimento com a disponibilidade, não onerando os custos além do orçamento, também se mostraram vantajosos”, pontua.



« [Leia mais sobre a nova frota da AMAGGI.](#) »

DE GERAÇÃO PARA GERAÇÃO

Pequena em tamanho, grande em resultado, a Transportes Gavazzoni é uma empresa familiar que, fundada em 1989, segue sendo gerida por pai e filho – Neori e Felipe Gavazzoni. Além dos dois sócios, a transportadora, que começou fazendo distribuição de produtos fracionados para uma grande transportadora, conta com mais um funcionário para cuidar das questões administrativas. Aos poucos, a demanda aumentou e a família deixou de representar a transportadora para levar os produtos usando a própria marca.

São 14 veículos pesados e desse total quatro foram substituídos por modelos R 450 6x2 da Nova Geração. Equipados com tanques, eles fazem o transporte de grãos líquidos como glicerina, sebo e outros produtos de origem animal e vegetal



“ Dez por cento de redução é um excelente resultado, mas sabemos que também teremos muitos outros benefícios.”

Felipe Gavazzoni, proprietário da Transportes Gavazzoni.

Encontro de gerações: à direita, o novo R 450, que atua lado a lado com o R 440 da frota; acima, Felipe Gavazzoni com o filho Augusto. »

[EM NÚMEROS]

10%

É o resultado, em economia de combustível, da Transportes Gavazzoni com os modelos da Nova Geração Scania.

da sede da empresa, em Concórdia, Santa Catarina, para fábricas de biodiesel, ração animal, linha pet e produtos de beleza. Em média, são 4 mil toneladas de produtos transportados por mês para os estados do Sul do Brasil, além de São Paulo, Goiás, Minas Gerais e Espírito Santo.

“Fizemos a renovação de parte da frota, indo para a linha nova. Pensamos no conforto do motorista, além da economia, é claro”, comenta Felipe Gavazzoni, proprietário da empresa. Os resultados já impressionam: em 40 dias, 10% de economia de combustível com os modelos da Nova Geração e uma média de 6 a 8% com os outros

veículos da frota, que foram conectados. “Dez por cento de redução é um excelente resultado, mas sabemos que também teremos, mais para frente, muitos outros benefícios, como a diminuição da necessidade de manutenção dos veículos”, lembra Felipe.

Mas a expectativa não é só da empresa. Os motoristas da transportadora também estão entusiasmados para dirigir os novos caminhões. “Até o nosso motorista reserva teve vontade de voltar a viajar quando conheceu a Nova Geração. É como criança quando ganha um carrinho novo”, brinca o empresário.

Aliás, são eles, os motoristas, o foco principal da Transportes Gavazzoni: todos os profissionais estão sendo treinados por meio do Driver Coaching. “Optamos por conectar toda a nossa frota e oferecer esses treinamentos aos nossos motoristas. Isso faz com que eles escolham um estilo de direção que impacta de forma positiva a economia de combustível e torna a operação sempre mais rentável”, conclui Felipe. »



DE OLHO NO FUTURO

Não é só o Sul do Brasil que coleciona bons resultados com a Nova Geração. No interior de São Paulo, a MV Futuro Cereais já contabiliza 12% de redução no consumo de combustível, comprovando que é real o que, a princípio, era só uma promessa. “Realmente investimos por conta da expectativa de um consumo melhor. Temos três R 500 6x4 e já estamos obtendo com eles 12% de economia de combustível”, revela o proprietário da empresa, Mario José de Carvalho Junior.

À frente da Futuro Cereais desde sua fundação, em 2011, Mario faz, ao lado da esposa Viviane, a gestão da empresa, hoje com 50 funcionários diretos e 40 indiretos; do transporte de milho, soja, trigo, sordo, entre outros cereais, que produz e compra de fazendas do interior paulista; e do próprio armazém, que mantém na cidade de Itaberá, interior de São Paulo.

É de lá e do município de Pilar do Sul,

[EM NÚMEROS]

12%
DE ECONOMIA

É o resultado de redução no consumo de combustível que a Futuro Cereais obteve, até o momento, com os três novos R 500 6x4.



também no interior paulista, que saem as carretas que transportam as mercadorias compradas em todo o estado de São Paulo. O destino é certo: Tietê e Porto de Santos, de onde a carga é escoada para outras regiões do Brasil. São 220 mil toneladas de cereais transportadas por ano pela empresa, das quais 110 mil são levadas pela frota própria da Futuro Cereais, hoje 100% Scania. “Tenho 13 caminhões da marca. Renovo minha frota a cada cinco anos. Mas se a tabela do frete melhorar, vou comprar mais 10 veículos”, conta Mario.

Otimismo é o que não falta para o empresário. Foi essa característica, inclusive, que o impulsionou a renovar parte da frota com os veículos da Nova Geração Scania. “Também apostamos nas soluções da Scania. Treinamos nossos motoristas, conectamos toda a nossa frota e monitoramos os veículos por meio do Fleet Care. Com esse trabalho feito em parceria com a Scania, até os caminhões da geração anterior melhoraram suas performances. Os nossos R 440, por exemplo, estão fazendo uma média de 2,2 km/litro, o que representa 9 a 10% de redução de consumo de combustível”, completa o proprietário.

Esse resultado é acompanhado de perto pelo gestor de frotas da Codema, que realiza o trabalho compartilhado com a equipe da Futuro Cereais. “Este é o meu primeiro cliente de gestão de frotas. E eu fico muito orgulhoso de saber que estou contribuindo para o negócio dele, com a segurança dos motoristas da empresa e com a disponibilidade da frota”, pontua o gestor de frotas Fabio Soares Pontes, que também é tecnólogo em logística.

“Quando penso em consumo, eu faço sempre a seguinte conta: são cerca de R\$ 50 mil a mais de diferença do preço do concorrente, mas esse valor eu recupero em um ano com economia no consumo de combustível. Então, realmente vale muito mais a pena. Sem dizer que é um caminhão sensacional, não dá problemas”, conclui o proprietário. »

« De olho no futuro, Mario José de Carvalho Junior renovou a frota com três Scania R 500 6x4, substituindo alguns R 440 da empresa.



Tora Transportes, Betel Cargo, Transportes Gavazzoni, Transportes JR27, Futuro Cereais, RodoEverton Transportes, AMAGGI... Não importa o porte da empresa, o segmento de atuação, o tamanho da frota. Todas elas – e tantas outras espalhadas pelo Brasil e pelo mundo – têm em comum grandes resultados em redução no consumo de combustível. As porcentagens de economia representam muito mais do que rentabilidade: mostram a nova realidade do setor de transportes, em que as operações se tornam mais sustentáveis tanto sob a ótica da logística como sob a vertente ambiental pela diminuição da emissão de CO₂.

Isso sem falar que profissionais como Passarinho, aquele motorista lá do início desta reportagem, passam a fazer, cada vez mais, parte de um sistema de transportes que alia o que há de mais novo em tecnologia com o que nunca perde o valor nas estradas: o olhar humano.

E, para deixar claro, Passarinho tem esse apelido porque sempre que lhe pediam alguma coisa na empresa, lá estava ele, voando à frente, para atender o cliente em primeiro lugar. Qualquer semelhança dessa história com o propósito da Scania (não) é mera coincidência. ●



Um novo jeito de transportar

[Texto: Carlos Eduardo Biagini / Fotos: Tiago Barella]

Em entrevista exclusiva à Revista Jornada, o Diretor Administrativo da Transpanorama e Diretor-Presidente do G10, uma das cinco maiores empresas no ramo de transporte rodoviário do Brasil, fala sobre a experiência do Grupo com a Nova Geração Scania e revela sua visão sobre o momento atual e o futuro do setor de transportes.

Claudio Adamuccio é um dos transportadores mais experientes do Brasil. Aos 59 anos, o empresário, que é natural de Osvaldo Cruz,

interior de São Paulo, acompanha e cuida de sua frota bem de perto, incentiva e valoriza seus motoristas e luta ativamente pelos direitos do setor em fóruns de entidades de classe e do poder público. Isso sem deixar de estar antenado com as tendências, as novas tecnologias e o futuro do transporte de cargas rodoviário.

À frente do G10 e da Transpanorama, empresas que são referências para a Scania quando o assunto é inovação e conectividade, Adamuccio investiu recentemente em 300 caminhões da Nova Geração, todos com o Programa de Manutenção com Planos Flexíveis, algo inédito no Grupo. Desse total, 73 já estão conectados por meio do pacote Desempenho dos Serviços Conectados da marca e a expectativa é de implementar essa tecnologia em toda a frota.

Quando foi o primeiro contato com a Nova Geração Scania?

Foi em 22 de agosto de 2016, em Paris, no lançamento mundial realizado pela matriz. Tive o privilégio de conhecer o engenheiro-chefe do projeto e ele me deu muitos detalhes do produto. Já imaginei o quanto seria bom quando chegasse ao Brasil.

Qual a sensação de entrar para a história da Scania com a maior compra até o momento, junto com a AMAGGI, de 300 modelos da Nova Geração?

Já tivemos outros momentos importantes com a Scania, dentre eles a parceria no lançamento da solução 8x2 rodoviária, mas agora a satisfação pessoal é muito maior. Estamos vivendo um período especial.

A frota adquirida atuará em novos segmentos?

Não, vamos manter e fortalecer os ramos de atuação. Hoje, temos um mix diversificado: grãos, postal/e-commerce, aço, combustíveis, fertilizantes, sementes, produtos de higiene e limpeza e alimentos. Atuamos com sider,

“Minha geração deixará sistemas inteligentes com motoristas mais bem treinados. Tenho orgulho de ser transportador.”

Claudio Adamuccio, Diretor-Presidente do G10 e Diretor Administrativo da Transpanorama.



⚡ Dos 300 novos caminhões, serão 190 produtos para a Transpanorama e outros 110 divididos entre as demais empresas (Transfalleiro, Cordiulli, Rodofaixa e VMH Transportes). Na foto, alguns dos executivos do Grupo G10.

baú, tanques e graneleiros. Hoje, a divisão do faturamento está em 35% para postal/e-commerce (entregas para os Correios), 35% nos grãos, combustíveis (10%), e os outros 20% divididos respectivamente.

Como foi a experiência de customização da Nova Geração?

Fizemos a personalização em parceria com a fábrica e a P.B.Lopes juntando nossa experiência e a realidade das rodovias. Seguimos as orientações da Scania e definimos em conjunto que os melhores produtos seriam o R 450 e o R 500 para substituir os antigos R 440 e R 480. Com a Nova Geração chegaram muito mais opções de cabines, altas e outros benefícios. Queremos sempre ter o melhor e o mais adequado para nossa operação.

Como é a escolha dos motoristas para dirigir a Nova Geração Scania?

Os melhores graduados (ouro, prata e bronze) são os primeiros a receber respectivamente. Mesmo assim, há uma grande ansiedade. Para estar nas categorias eles precisam respeitar legislação, velocidade, cumprir os intervalos da jornada de descanso, dirigir defensivamente, entre outros fatores somados. Fazemos de fato uma gestão exemplar com os motoristas, é um orgulho. O motorista ouro escolhe o implemento e a operação de atuação (grãos ou combustíveis, por exemplo) e define até a cor da cabine que ele vai querer.

Qual o desafio para atrair e reter motoristas?

Enorme. Na Transpanorama, por exemplo, temos alguns programas de incentivos. Todos os meses gratificamos os 15 melhores motoristas, no ‘Gestão na Boleia’. No ‘Motoristas no Podium’ os graduamos nas categorias ouro, prata e bronze, e premiamos com diversos benefícios e recompensas extras. As premiações são para que eles se sintam valorizados e permaneçam na empresa. A principal premiação é o recém-criado Rei da Boleia, que já reconheceu o vencedor de 2018. O melhor motorista será coroado e permanece assim durante o ano seguinte. Um dos prêmios é realizar um sonho da família. Ele já está dirigindo um Nova Geração Scania.

E a parceria com a Casa P.B.Lopes, a concessionária que atende o G10?

É maravilhosa. São 18 anos de relacionamento. Nos respeitam e dão assistência com agilidade. Lutam sempre para »



nos dar suporte com o volume de caminhões que precisamos. É uma verdadeira parceria.

Qual sua visão sobre os serviços?

É tradicional termos programas de manutenção e valorizo muito os serviços. Tenho uma filial da P.B.Lopes dentro do meu pátio. Tenho proximidade para diminuir qualquer problema da operação, isso ajuda muito no meu dia a dia.

E a conectividade?

É fundamental. Na frota Scania, começamos em 2017 com o pacote de entrada dos Serviços Conectados, o Análise, que veio gratuitamente com a frota anterior. Com a chegada da Nova Geração, contratamos o Programa de Manutenção Scania com Planos Flexíveis para

todos os 300 caminhões e estamos conectando todos os veículos com o pacote Desempenho de acordo com as entregas. Uma equipe, que conta com o apoio da concessionária P.B.Lopes, está analisando todos os benefícios e pensamos, sim, em implementar a solução mais completa em toda a frota.

Como é este novo jeito de transportar? Você é tão ligado na defesa do setor, de ir até Brasília, brigar pelos direitos. O que a sua geração deixará para os futuros transportadores?

Que a parte mais difícil estará feita. Quando começamos não existia celular e internet; a comunicação e a gestão do caminhão não eram como hoje temos na telemetria;

não haviam programas de conectividade inteligente e quem imaginaria que alguém numa sala iria acompanhar toda a trajetória do veículo em tempo real, analisando o que ele e o motorista estão desempenhando no trajeto. E, dessa forma, tomar as medidas certas para cada produto e treinar melhor o condutor. Minha geração deixará sistemas inteligentes com motoristas mais bem treinados. Tenho orgulho de ser transportador.

Quais as principais reivindicações que estão sendo pedidas para o setor?

Existem várias. Uma delas é o marco regulatório, pois não há uma regulamentação específica para o setor. Quando aprovado, vai mudar o jeito como é feito o transporte. A

segunda é o piso mínimo. O governo aprovou em lei, mas não está sendo cumprida. Ainda não sabemos como terminará este tema. Pedimos um preço mínimo do frete, para que não haja um canibalismo injusto. Esperamos por um consenso bom para todos.

Quem vai sobreviver no mercado de transportes de cargas?

Quem tiver a operação com muita tecnologia, custos extremamente enxutos e verdadeiras parcerias de negócio. Não vejo uma má gestão permanecendo no futuro. Em Paris, em 2016, no lançamento da Nova Geração da Scania, houve uma palestra com a federação local de transportes. Lá as empresas já não se sustentam apenas com o faturamento do frete ou com as margens do


transporte. Se a transportadora não tiver um Centro de Distribuição, acordos de coletas e distribuição e armazenagem para cuidar do ciclo completo não perdura. Tenho que antecipar tendências para continuar saudável no mercado.

É possível ter um sistema de transporte mais sustentável?

Sim. Em 2019, eliminaremos da frota os poucos caminhões de motor Euro 3, que são da legislação anterior de emissões. Manter toda a frota Euro 5 é primordial para contribuir com o meio ambiente. Mantemos a manutenção sempre em dia para diminuir as emissões. Treinamos os motoristas para dirigir na faixa econômica e assim também diminuir as emissões.

E o transporte do futuro?

Creio que não verei no Brasil, por questões – no momento – de legislação, a autonomia de nível 5. Acho que verei até o nível 4 dos caminhões autônomos. Acredito que deixarei a minha frota dentro deste conceito fazendo o comboio de caminhões conectados entre si (platooning). A autonomia chegará, porém, e se furar um pneu da composição? Vai precisar de uma pessoa para trocar. Por isso, acho que o nível 5, de automação total, não será possível no transporte rodoviário, apenas em operações confinadas, na mineração, por exemplo. ●



 Acesse a

 edição digital da

 Revista Jornada e leia

 mais sobre os 300 novos

 caminhões do G10.



AOS 50 EM PLENA FORMA

[Texto: Marina Frossard / Foto: Arquivo Unidão Transportes]

Em 2019, a Unidão Transportes e Logística faz 50 anos e celebra com um Scania S 620 customizado, dourado e com selo comemorativo.

O ano era 1963. Em São Leopoldo, interior do Rio Grande do Sul, nasceu o primeiro empreendimento da família constituída por Arlindo de Cesaro e Arcilda Verona de Cesaro, um armazém de secos e molhados chamado Santos Dumont. Naquela época, eles não podiam imaginar, mas os caminhões adquiridos para fazer o transporte dos produtos do comércio dariam início a uma das maiores empresas de transporte e logística do País, a Unidão, que celebra 50 anos em 2019.

A comemoração não poderia ser mais simbólica: a empresa acaba de adquirir um Scania S 620 6x4, que foi customizado com a cor dourada e a marca da empresa, tudo feito especialmente para o cinquentenário. “Queríamos algo para simbolizar a grandiosidade dos nossos 50 anos e nada mais apropriado do que um caminhão, afinal, ele é o nosso negócio. Grande e imponente, como nosso orgulho; dourado, como ouro, para representar o valor inestimável que esta comemoração representa”, descreve Ademir Dornelles, Diretor da Unidão Transportes e Logística.



« Família reunida para receber o S 620 dourado, customizado para celebrar os 50 anos da empresa.

“ Ter um parceiro que nos ajuda a colocar nossos sonhos em prática nos faz sonhar ainda mais alto.”

Ademir Dornelles, Diretor da Unidão Transportes e Logística.

Bodas de Ouro

A data marca também as “Bodas de Ouro” do relacionamento que a empresa tem com a Scania. Esse casamento surgiu antes mesmo de a Unidão ser formalizada, quando, ainda como comerciante, Arlindo comprou um Scania para o filho mais velho, Nestor de Cesaro, trabalhar nos negócios da família.

Só em 2018, foram adquiridos 55 caminhões: além do novo S 620 customizado, foram mais 10 R 400 3x2, 15 R 440 6x4 e 29 R 410 6x2. Dos veículos comprados no último ano, 30 foram entregues nos primeiros meses de 2019 e os outros 25 já se juntaram à frota de cerca de

200 – que, quase em totalidade, são Scania.

“A Scania entrega excelentes resultados para o nosso negócio. Atrelado a isso, o suporte fornecido nos permite trabalhar de forma tranquila e segura. Ter um parceiro que nos ajuda a colocar nossos sonhos em prática nos faz sonhar ainda mais alto”, conta Ademir.

Além da compra

O relacionamento entre a Unidão Transportes e Logística e a Scania não se limita às aquisições dos caminhões. A empresa também tem Programa de Manutenção Premium por cinco anos e

financia suas compras pelo Scania Banco. Este pacote de produtos e serviços faz com que o estreitamento da relação entre as empresas seja ainda maior.

“Somos muito felizes com os clientes que temos e a Unidão é aquele que, se pudéssemos clonar, seria perfeito, porque eles confiam no nosso produto e nas nossas soluções, nos dão a oportunidade de participarmos efetivamente do dia a dia da empresa e, com o seu crescimento, nos impulsionam a crescer também”, avalia Clóvis Brustolin, Gerente Regional da Suvesa, concessionária que atende a Unidão. ●



SEMPRE EM MOVIMENTO

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

Dois motores a gás, lixo como matéria-prima, um empresário visionário e um ciclo sustentável completo: economia e bons resultados de negócios, reaproveitamento de insumos, redução de emissão de poluentes e devolução de CO₂ natural para o meio ambiente.

O que parecia lixo virou matéria-prima. Dela, nascia um produto voltado para a exportação. Foi assim na Koala Energy, uma empresa de Rio Negrinho, cidade de Santa Catarina, no Sul do Brasil, que transforma resíduos em biomassa de madeira.

A Koala iniciou suas atividades em 2002 fabricando molduras de madeira para atender o mercado norte-americano e em 2005 passou a utilizar os resíduos dessas molduras para produzir a biomassa, que daria vida aos pellets de madeira. Para quem não conhece, os pellets são um combustível ecológico com emissão neutra de CO₂, sem adição de produtos químicos e de alta eficiência energética, que podem ser utilizados em diversas aplicações, como por exemplo como combustível em lareiras, trocadores de calor, fornos, entre outros, além de também servirem como granulado higiênico e ecológico para animais.

“Conheci esse produto na Suécia e na Dinamarca. E logo pensei em trazer a ideia para o Brasil. Quando começamos, o mercado americano passou por uma crise tão severa que eu parei de gerar resíduo. Como eu tinha pouca demanda, a empresa de pellets também não operava. Comecei a comprar resíduo, mas precisava encontrar consumidor para esse produto. Foi quando demos início ao desenvolvimento de máquinas, caldeiras, queimadores, fornos. Tudo isso tentando achar uma solução para o consumo dos pellets. E deu certo”, conta Sérgio Klaumann, proprietário da Koala Energy.

A Scania sempre esteve presente nessa trajetória. Mas foi em 2017 que a parceria com a marca se fortaleceu ainda mais. “Eu já conhecia os motores V8, inclusive em caminhões. Nós já tínhamos motores Scania



“O que eu gero na queima, eu consumo na minha floresta. A indústria entra no ciclo natural.”

Fabiano Castilho, Engenheiro de Projetos da Koala.

em geradores da empresa e eles iam muito bem. Mas os custos do óleo diesel ficaram elevados. Com o lançamento desses motores V8 totalmente movidos a gás natural da Scania na Fenatran, em 2017, entendemos que teríamos uma redução significativa do custo operacional e também ganharíamos em sustentabilidade para o negócio”, explica ele, que foi o primeiro cliente a comprar o novo motor V8 movido a gás da Scania no Brasil.

Os dois novos motores foram, então, instalados em fase de testes. “Fomos os pioneiros a colocar motor a gás em funcionamento. No início tivemos muitas dificuldades, primeiro por sermos pioneiros e segundo por uma característica de carga muito particular da Koala, que resultava na aplicação de uma carga instantânea acima do que os motores tinham capacidade de suportar. Com alguns ajustes na distribuição das cargas, a questão foi resolvida”, pontua »



« São 6 mil toneladas de pellets por mês exportadas para países como Reino Unido, Itália e Alemanha.



⤴ Nada é impossível para Sérgio Klaumann. Visionário, o empresário transformou o que era resíduo em matéria-prima para uma de suas empresas, a Koala Energy.

o Engenheiro de Projetos da Koala, Fabiano Castilho.

De lá pra cá, os resultados só comprovaram os grandes benefícios: redução de custo operacional, que chega a ser de 65% em comparação ao diesel, sustentabilidade e otimização da operação, pois os motores também são utilizados para cogeração de energia dentro da fábrica.

“Temos duas funções para esses motores para aproveitar o máximo da energia gerada: produzimos energia elétrica para a fábrica e utilizamos tanto os gases de escape como o sistema de ventilação dos radiadores para fazer a secagem da madeira no processo de produção dos pellets”, destaca Klaumann.

[EM NÚMEROS]

**40
MILHÕES**

É a quantidade de litros de óleo diesel que deixa de ser queimada ao se utilizar como matriz energética todo o volume de pellets produzido pela Koala em um ano.

anualmente tem capacidade para substituir, como matriz energética, 40 milhões de litros de óleo diesel. “Imagina o que isso teria gerado de resíduos no planeta?”, questiona Klaumann.

“Não é que o pellet não gere CO₂, ele gera. Só que essa quantidade é consumida pelas árvores, que precisam de sol e CO₂ para fazer fotossíntese. Então, o ciclo fecha. O que eu gero na queima, eu consumo na minha floresta. A indústria entra no ciclo natural”, complementa Fabiano.

E é esse resultado que faz com que o fluxo de produção da Koala seja cada vez mais sustentável, beneficiando o negócio em si, os clientes da empresa e o meio ambiente. São 24 horas por dia, sete dias por semana, 365 dias por ano de uma operação que entrega 200 contêineres de pellets por mês a países como Reino Unido, Itália e Alemanha – um total de 6 mil toneladas. “Hoje, nossa média de produção é de 70 a 72 mil toneladas por ano. Mas até meados de 2020, vamos alcançar 100 mil”, diz Klaumann. É a sustentabilidade do negócio, sempre em movimento. ●

“Hoje, nossa média de produção é de 70 a 72 mil toneladas por ano. Mas até meados de 2020, vamos alcançar 100 mil.”

Sérgio Klaumann, proprietário da Koala Energy.



⤴ Dos caminhões ao V8 movido a gás natural: a paixão de Sérgio por motores Scania é de longa data.

65%

É a redução de custo operacional, em comparação ao diesel, obtida pela Koala com os motores a gás natural da Scania em sua fábrica de pellets.

UMA FLORESTA PARA CHAMAR DE NOSSA

[Texto: Simone Leticia Vieira / Fotos: Wagner Menezes, Arquivo pessoal]

A Scania é a mais nova parceira da Fundação SOS Mata Atlântica. A iniciativa representa mais um passo na jornada rumo à sustentabilidade do setor, além de ser parte das metas globais da companhia para, até 2025, reduzir em 50% as emissões de CO₂ em suas operações e fluxos de logística.

Desde que assumiu seu novo propósito de ser a parceira líder do cliente na transição para um sistema de transportes mais sustentável, a Scania tem colocado em prática diversas iniciativas com foco real na sustentabilidade. A mais recente delas é a parceria da marca com a Fundação SOS Mata Atlântica.

Você pode até estar se perguntando o que isso tem a ver com o setor e como irá impactar o futuro do transporte, por exemplo. A explicação é simples: a cada caminhão, ônibus, motor, financiamento ou cota de consórcio vendidos pela Scania será plantada uma muda de árvore nativa da Mata Atlântica em uma reserva chamada “Floresta Scania”, localizada nas margens da rodovia Dutra em frente ao Santuário Nacional de Nossa Senhora Aparecida, na cidade de Aparecida, em São Paulo.

O objetivo da parceria é compensar uma parte do CO₂ gerado pelo processo produtivo da empresa em sua fábrica de São Bernardo do Campo (SP). Afinal, para assumir o desafio de mudar o mundo dos transportes não basta somente olhar “para fora de casa”.

Ao olhar para dentro, a empresa entendeu que poderia contabilizar a compensação em duas frentes: pela quantidade de caminhões, ônibus e motores industriais, marítimos e para grupos geradores de energia vendidos (na parte de produtos) e pelo número de financiamentos e cotas de consórcio comercializados (braços financeiros) em um ano. Para se ter uma ideia

do quanto isso representa no meio ambiente, a “Floresta Scania” recebeu 18 mil mudas no final de 2018, relativas a 15 mil produtos vendidos e 3 mil financiamentos do Scania Banco. Uma compensação de 3 mil toneladas de CO₂.

A Mestre e Doutoranda em Botânica do Instituto Nacional de Pesquisas da Amazônia (INPA), Priscila Figueira de Souza Costa, explica a eficácia de iniciativas como essa. “O reflorestamento por meio do plantio de espécies nativas e a conservação de áreas nativas de floresta de Mata Atlântica permitem que essas áreas atuem como ‘sumidouros’ de carbono, pois as plantas nessas florestas capturam o CO₂ da atmosfera liberando o oxigênio. Garantir o reflorestamento e a preservação das atuais florestas minimiza, ainda que não seja o suficiente, o efeito direto da emissão de gases tão nocivos para nosso planeta. Por isso, incentivar organizações como a SOS Mata Atlântica é ressaltar a importância de mantermos um meio ambiente em equilíbrio, e assim reconhecer que também fazemos parte e somos responsáveis por isso”, pontua.

E este é mesmo só o começo. Para 2019, o

“A Scania vem exercendo um papel importante nesse processo, com o desenvolvimento de motores mais econômicos, menos poluentes, além de atuar diretamente no reflorestamento.”

Priscila Figueira de Souza Costa, Mestre e Doutoranda em Botânica do Instituto Nacional de Pesquisas da Amazônia (INPA)

planejado é plantar 25 mil mudas, divididas em 17 mil alusivas aos produtos vendidos, 4.500 via financiamentos do Scania Banco, 3 mil de cotas de consórcio, que chega para reforçar o trabalho da parceria, além de outras 500 provenientes de uma expansão na fábrica de São Bernardo do Campo, São Paulo. Ou seja, em dois anos, serão 43 mil mudas plantadas (de mais de 100 espécies diferentes) e 7.200 toneladas de CO₂ compensadas. O plantio de 2019 deverá começar no último trimestre.

“É um grande passo iniciar uma parceria tão séria, e que irá crescer, pois temos planos ambiciosos. O trabalho da SOS Mata Atlântica é apaixonante. Estamos orgulhosos de compensar uma parte do CO₂ gerado no processo produtivo e de ter ao nosso lado nossos braços financeiros do Scania Banco e do Consórcio Scania. Nossa missão estabelecida em liderar a transição para um sistema de transporte mais sustentável ganha mais uma importante ramificação. Além disso, a Nova Geração já está economizando mais diesel (promessa de até 12%) e consequentemente diminuindo as emissões, na comparação com a linha anterior de caminhões”, afirma Roberto Barral, Vice-Presidente das Operações Comerciais da Scania no Brasil.

“Associar o desenvolvimento de tecnologias limpas a técnicas menos degradantes do meio ambiente nos possibilita ter transportes eficientes e que causem um menor impacto direto sobre o planeta. A Scania vem exercendo

Em 2018, foram plantadas 18 mil mudas e para 2019 a meta é chegar a 25 mil. ↗

“O trabalho da SOS Mata Atlântica é apaixonante. Estamos orgulhosos de compensar uma parte do CO₂ gerado no processo produtivo.”

Roberto Barral, Vice-Presidente das Operações Comerciais da Scania no Brasil.

um papel importante nesse processo, com o desenvolvimento de motores mais econômicos, consequentemente menos poluentes, além de estar atuando diretamente no reflorestamento. Aliar sistemas de produção ao uso eficiente dos recursos e também promover parcerias, como a da Scania com a SOS Mata Atlântica, contribui para a conservação da natureza, melhora a qualidade de vida dos envolvidos, gera valor para a empresa e proporciona crescimento econômico, garantindo um futuro de qualidade para as atuais e para as próximas gerações”, complementa Priscila.

Além da sustentabilidade

A parceria da Scania com a Fundação também tem gerado uma transformação social das comunidades próximas à “Floresta Scania”.

Isso porque todo o processo de plantio das mudas está contribuindo regionalmente para a geração de trabalho e renda na região de Aparecida. Na implantação das 18 mil mudas, a SOS Mata Atlântica articulou-se com três viveiros locais e um prestador de serviços para contribuir, diretamente, no envolvimento das comunidades do entorno.

“O entendimento das empresas sobre seu papel para o desenvolvimento sustentável é fundamental para a melhoria da qualidade de vida da sociedade a partir da conservação ambiental. Poder estar ao lado de uma empresa que também pensa assim é um orgulho para nós”, conclui Marcia Hirota, diretora-executiva da Fundação SOS Mata Atlântica. ●

Leia mais sobre as metas globais de sustentabilidade da Scania:



↗ A “Floresta Scania” está localizada em Aparecida (SP), em frente à basílica.

TRANSPORTANDO SONHOS E SAUDADES

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

Um avô que foi pai, um neto que foi filho e uma história de empreendedorismo, ensinamentos e aprendizados nos negócios da família, parceira da Scania há 30 anos.

Não há como negar que a tecnologia facilitou a aproximação das pessoas. Quando a saudade aperta, lançamos mão dos tablets e celulares e lá estamos nós, conectados por meio de vídeo-chamada com alguém do outro lado do mundo. Não há distância que a tecnologia não resolva. Mas, ainda assim, nada, nem a internet, consegue substituir a relação olho a olho, a presença física, o encontro tão esperado, aquele abraço apertado capaz de dissipar medos, angústias, saudades e preencher o coração com amor, alegria e tantos sorrisos.

Os estudiosos e especialistas da psicologia inclusive afirmam que as conexões têm muito mais poder sobre nossas vidas do que podemos imaginar. Então, se a felicidade verdadeira mora mesmo é nas relações, só há uma maneira de solucionar: planejar aquele encontro ou aquela viagem para rever os amigos distantes ou a família, abraçar o avô, o pai, o neto, o filho, a mãe, estar perto de quem se ama e aprofundar os laços com o outro e com a gente mesmo.

É essa a realidade diária da Guerino Seiscento, que desde 1946 transporta sonhos e saudades pelas estradas do Brasil. Naquela época, Guerino Seiscento, fundador da empresa, tinha apenas 20 anos e conquistou a primeira linha de ônibus para o transporte



Os irmãos Irani e João Carlos fazem, juntos, a gestão da Guerino Seiscento, mantendo vivo o legado e os sonhos do pai, Guerino.

“Temos na Scania uma verdadeira parceria. Nos sentimos protegidos e seguros com a marca.”

João Carlos Seiscento, Diretor da Guerino Seiscento.

de passageiros da cidade de Tupã, no interior de São Paulo. Visionário, Guerino colaborou com a expansão das estradas da região, já com o sonho de adquirir linhas que fizessem longos percursos. “No início, meu pai trabalhou até como empregado em outras empresas de ônibus. Começou com a sua primeira linha, ajudou a construir a ponte da cidade e assim foi expandindo os negócios. O sonho dele sempre foi ter linhas de grande percurso. E isso nós conseguimos: há 10 anos, aumentamos a nossa atuação e compramos as grandes linhas, fazendo ligações com Campinas, norte do Paraná, Londrina e Maringá”, conta João Carlos Seiscento, filho de

Guerino e Diretor da empresa.

Atualmente, a companhia, que segue com sua sede na cidade de Tupã, conta com uma frota de 300 ônibus, que atendem os estados de São Paulo, Paraná, Minas Gerais, Goiás e Mato Grosso do Sul.

De geração para geração

Guerino esteve à frente da gestão da empresa até falecer, em agosto de 2018. Os filhos Irani, Márcia e João Carlos receberam do pai o legado que vai muito além de uma empresa de transporte de passageiros: a dedicação e o cuidado com o outro, valor que permeia a administração da Guerino Seiscento, feita por Irani e João Carlos, e também o trabalho de Márcia, que optou pela medicina.

Esse foi também o ponto de partida para o fortalecimento da parceria com a Scania, que recentemente entregou novos 14 chassis para a empresa. “Temos na Scania uma verdadeira parceria. Nos sentimos protegidos e seguros com a marca. Recebemos um atendimento completo e um trabalho diferenciado”, afirma João Carlos.

Conectar e criar conexões

Além da renovação da frota, a Guerino investiu na solução completa da marca, implementando nos veículos o Plano de Manutenção Scania e os Serviços Conectados.

“O propósito de nossas soluções é sempre agregar valor ao cliente, reduzindo seus custos e contribuindo para o aumento de sua rentabilidade. Com especificação correta e boa manutenção, nosso cliente aumenta a disponibilidade do veículo e isto se traduz em mais resultado”, explica o Gerente Executivo de Vendas de Ônibus da Scania no Brasil, Fábio D’Angelo.

Para o diretor da Guerino, dar esse passo com a frota, hoje 90% Scania – dos quais 60%

já está conectada –, é motivo de tranquilidade. Além do controle dos veículos, a empresa tem a garantia de que os ônibus estarão bem assessorados em todo e qualquer canto do Brasil. “Conseguimos ter uma visão geral dos negócios, sabemos onde o ônibus está e qual a economia de combustível. Já o programa de manutenção eu vejo como um verdadeiro sossego. Operamos em 178 cidades e eu não teria condição de ter 178 garagens. Mas, desse total, praticamente em 100 cidades tem concessionária Scania. O atendimento é muito rápido, liberam o veículo dentro da faixa de duas horas”, explica João Carlos.

Um exemplo desse atendimento veio recentemente, quando um veículo deu problema na cidade de Araçatuba, interior de São Paulo. “Fiz o chamado no 0800 e com 45 minutos a equipe estava lá e já resolveu o problema. Sempre que a gente precisa, a Scania está ali, de bate-pronto para nos atender”, comenta Edson de Castro Carvalho, Gestor de Frotas da Guerino Seiscento.

Mais uma prova de que criar laços e estreitar as relações faz bem para alma, desta vez a dos negócios. “Quando falamos de venda de soluções customizadas às necessidades do cliente, um ponto-chave para o sucesso é o relacionamento. A confiança é crucial neste processo pois trocamos informações que muitas vezes são confidenciais. Ninguém fala de sua vida para quem não confia”, pontua Fábio.

E os resultados dessa parceria são percebidos na ponta do lápis. “Conseguimos mensurar com a conectividade da Scania uma média de 4 a 4,2% de economia”, afirma João Carlos. “Hoje temos o K 400 e o K 360 padrão. Acrescentamos alguns opcionais, como o freio Retarder. Com ele, estamos conseguindo uma economia muito grande nas trocas de faixa, além da segurança e do conforto para o motorista dirigir. Acho que o caminho é esse, a Scania nos dar essa retaguarda com toda essa conectividade. Que a parceria continue sempre assim.” ●



PARCERIA COM O SCANIA BANCO

São 30 anos de parceria da Guerino Seiscento com a Scania. E esse relacionamento continua crescendo, agora com a chegada de mais um recurso da marca para beneficiar o negócio dos irmãos Seiscento: as soluções financeiras do Scania Banco. “Não usávamos nenhum financiamento para comprar. A partir de 2010, conhecemos o financiamento da Scania e começamos a cotar as taxas que eles nos apresentavam. E, em todas elas, a Scania realmente nos surpreendia. Assim, fechamos com o Scania Banco a compra dos últimos 12 veículos que recebemos”, comenta Irani Seiscento Vellini, Diretora da Guerino Seiscento.

Segundo o Diretor de Vendas do Scania Banco, Alex Nucci, as soluções têm por objetivo reduzir o custo operacional e aumentar a lucratividade dos clientes. “O Scania Banco, por ser o braço financeiro da Scania, oferece produtos que se adequam ao fluxo de caixa dos nossos clientes, minimizando custos com taxas e spreads competitivos, além de processos ágeis de liberação de crédito e baixas documentais. Isso faz com que os veículos estejam em operação ou sejam liberados para comercialização no menor prazo possível”, explica Nucci. “Eu fiquei muito satisfeita e a empresa também. Eles nos proporcionaram os melhores juros e ainda uma novidade, que não existe nos outros bancos, que são as prestações fixas”, conclui Irani.



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
-  Driver Services

AC Transportes e Terraplenagem

📍 Limeira, São Paulo



Roberto Giacon e seus Filhos Alessandro e Ricardo ampliaram a frota com um **R 450 6x2** da Nova Geração Scania para o transporte de areia de Descalvado, interior de São Paulo, até a capital paulista. A entrega foi feita na concessionária Quinta Roda.



Sandra Regina Frederico

📍 Jaú, São Paulo



Sandra Regina Frederico e seu esposo Leonardo da Costa Marfin receberam, na concessionária Quinta Roda, seu primeiro caminhão Scania. O modelo escolhido foi um **R 500 6x4** da Nova Geração, com Retarder, que fará o transporte de açúcar, milho, soja e grãos.



Lucas Laba Silva

📍 Chapadão do Sul, Mato Grosso do Sul



Marcos Valença (esq.) e Sebastião C. de Souza (dir.) durante a entrega do novo **R 450 6x4** na P.B.Lopes Campo Grande.



Faraoni Transportes Rodoviários

📍 Marialva, Paraná



A Faraoni apostou em dois novos **R 450 6x2** para o transporte de grãos, óleo vegetal e bebidas. Na foto, Erickson Ramires Rozendo (esq.) e Jheisson Brambila (dir.), proprietário da empresa, durante a entrega dos veículos na P.B.Lopes Maringá.



Frutícola Maringá Comércio de Frutas

📍 Maringá, Paraná



Clair Antonio Rossi (esq.) recebe o novo **R 450 6x2** ao lado de Valdir Domingos Visentin (dir.), na P.B.Lopes Maringá.



GT Foods

📍 Indianópolis, Paraná



24 caminhões, modelos **R 450 6x2** e **R 500 6x4**, foram entregues pela P.B.Lopes Maringá à GT Foods, momento que contou com a presença de Hugo Eduardo Baptista Rosa, Rafael Tortolla, Nilton Cesar Theodoro e José Osiris Baglioli.



Kelson Antonio Ascencio Transportadora

📍 Pirapozinho, São Paulo



O proprietário Kelson Antonio Ascencio (centro) recebe seu novo **R 480** ao lado de Marcelo Luis Bozolan (esq.) e Fabio dos Santos Lima (dir.) na P.B.Lopes Regente Feijó.



Guilherme Lobato

📍 Belém, Pará



Edivan Cordovil, da Itaipu Norte (à esq.), entrega a Guilherme Lobato (à dir.) o novo ônibus Scania de sua empresa de turismo.



IC Transportes

📍 Sumaré, São Paulo



Cliente da Quinta Roda há mais de 30 anos, a IC Transportes é dona dos mais novos **R 450 6x2** da Nova Geração. Foram 10 unidades adquiridas para ampliação da frota e atuação nos segmentos de granel sólido, combustíveis e transporte de gases. Na foto, Roberto Mota e Ivan Camargo na entrega dos novos modelos.



Samotur Transportes

📍 Itupeva, São Paulo



Roberto Mota, da Quinta Roda, entrega a Marcelo Salles, proprietário da Samotur Transportes, o novo caminhão **R 450 6x2**. O veículo da Nova Geração Scania irá atuar no transporte de automóveis por todo o Brasil.



Gramado Turismo LTDA

📍 Gramado, Rio Grande do Sul



Jackson José Scopel Boch, Luis Antônio Araujo Lima, Gilnei Garcia e Adriano Nitzsche durante a entrega do novo **K 310 4x2**, que irá operar no turismo da serra gaúcha.



Transportadora Montemoreense

📍 Monte Mor, São Paulo



Os últimos caminhões da família PGR entregues pela Quinta Roda são da Transportadora Montemoreense. Foram sete unidades do **R 440 6x2** adquiridas pela empresa e recebidas por Dirceu Paviotti (à direita na foto) pelas mãos de Roberto Mota, da Quinta Roda.



L.F. Comércio de Madeiras LTDA

📍 Bariri, São Paulo



O motorista Reginaldo Cavalheri (à esq.); o proprietário da empresa, Luiz Foloni (ao centro); e Helder Barbosa, da área de Pós-Vendas da Quinta Roda, reunidos na entrega do novo **R 450 6x4** da L.F. Comércio de Madeiras.



Transportes Battirola LTDA

📍 São Luiz Gonzaga, Rio Grande do Sul



O novo **R 500 6x2**, entregue pela Brasdiesel Ijuí à Transportes Battirola fará o transporte de grãos da empresa gaúcha, que possui uma frota de 23 veículos, todos Scania. Na foto, Carlos Leite (esq.), Telmo Battirola (centro) e João Battirola (dir.) na entrega do caminhão.



Scapini Transportes e Logística LTDA

📍 Lajeado, Rio Grande do Sul



Os proprietários Ernani Scapini (esq.), Lucas Scapini (centro) e Diamantino Scapini (dir.) investiram em três **R 450 6x2** da Nova Geração Scania para complementar a frota rodoviária de longa distância da Scapini Transportes. A entrega aconteceu na Brasdiesel Lajeado.



LR Logística

📍 Sumaré, São Paulo



Da esquerda para a direita: Paulo Sampaio, gerente de vendas da Quinta Roda, entrega os novos **S 540 6x4** da LR Logística à família Rodrigues: Bryan, Adriana, Marcelo e Antônio.



Novas entregas

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

CARREGO UM SONHO EM MEU BRAÇO

[Texto: Simone Leticia Vieira / Fotos: Porto Poá]



A história de Allan Jones é inspiradora. O motorista cruzou o Brasil de motocicleta em busca de um objetivo profissional e hoje exibe no braço, com orgulho, a realização do seu sonho.

O ano era 2018. O mês, maio. Foi ali que teve início a trajetória de coragem, persistência e muita saudade guardada no peito de Allan Jones. A bordo de uma motocicleta, o motorista de 37 anos deixou a esposa e os dois filhos em sua cidade natal, Campina Grande, na Paraíba, em busca de emprego na região Sul do Brasil. Na garupa, um amigo com o mesmo objetivo. E na bagagem, apenas o necessário, além da experiência como motorista de caminhão truck e da enorme vontade de fazer dar certo o que parecia uma aventura.

Foram quatro dias de viagem e 3.300 km percorridos. Noites passadas em locais não tão agradáveis, dias de pé na estrada e foco no propósito da jornada. A cada quilômetro viajado, uma tonelada de sentimentos, dúvidas, incertezas. E a falta que sentia da família.

“A gente não sabia para qual cidade ir, se Cascavel ou Maringá. Fomos perguntando pelo caminho e decidimos por Maringá. Mas meu sonho sempre foi trabalhar em uma empresa do Grupo G10 e já tinha a Transpanorama em mente desde o dia em que sai de casa”, conta Allan.

No dia seguinte à chegada em Maringá, no Paraná, o motorista foi até a Transpanorama, uma das dez maiores transportadoras do Brasil, entregar um currículo. A recepção não foi exatamente como ele esperava. Apesar de ter sido muito bem atendido e recebido, não havia oportunidade de emprego nem contratações previstas para aquele momento. Mas desistir não faz parte do vocabulário desse paraibano determinado. Ele se inscreveu, então, em uma agência de empregos da cidade, aonde passava dia sim e outro também para verificar se havia surgido alguma vaga à qual pudesse se candidatar. “Até que a Transpanorama abriu oportunidade para motoristas que não tinham experiência em carretas e a agência me chamou para participar dos testes. Fiz a avaliação comportamental e passei. Fui para o teste prático e pensei que seria só com caminhões truck. Quando cheguei lá e vi que era uma carreta Scania, pensei: ‘meu Deus, e agora?’ Mas encarei com coragem, fiz o teste, dei o meu melhor e fui aprovado. E assim começou minha história com a empresa”, lembra.



“Todas as vezes que eu olho para o meu braço, vou ver ali o meu sonho realizado.”

Allan Jones, motorista da Transpanorama.

Mudança de vida

A vida, então, deu uma guinada. De motorista de caminhão truck e uma rotina diária de entrega de cerca de 20 toneladas de mercadoria, Allan passou de autônomo a colaborador de uma empresa que zela por seus motoristas e os desenvolve como pessoas e profissionais. “Na Transpanorama, nós buscamos nas pessoas paixão, entusiasmo e atitude. Só de ter saído do Estado dele para vir participar do processo seletivo sem mesmo saber se seria selecionado, ele já demonstrou atitude e coragem como ser humano. Durante o curso de formação de motoristas, ele mostrou que tem foco no negócio, comprometimento e amor por querer ser um motorista profissional, tanto que foi um dos principais alunos. E isso nós valorizamos muito”, comenta Jean Salgals, Gerente de Recursos Humanos da Transpanorama.

Depois da fase de treinamentos, era a hora de assumir o posto e enfrentar mais um desafio, tão esperado: conduzir uma carreta Scania. “Foi a primeira vez que dirigi um caminhão da Scania. E me apaixonei. O veículo é muito bom, estável e muito confortável”, diz Allan.

Daí em diante, a demanda de trabalho só foi aumentando. E a saudade de casa também. Lá se iam seis meses morando em Maringá. Foi quando Allan conversou com seu supervisor para saber sobre a possibilidade de uma transferência de cidade. “Dois meses depois de ter entrado na empresa, fui transferido. Peguei minha moto e voltei, feliz, para minha terra”, explica o motorista.

Sonho eternizado

Bastou chegar à Campina Grande para Allan fazer outra escolha importante: tatuar o braço com o desenho do Scania que dirigia. Decidir foi fácil: “Primeiro porque sempre quis trabalhar com um Scania e depois porque realizei o meu sonho de entrar na Transpanorama. Foram três horas para fazer a tatuagem, doeu muito, mas o resultado valeu a pena. Sei que vou carregá-la para o resto da vida e todas as vezes que eu olho para o meu braço, vou ver ali o meu sonho realizado”, conta, emocionado.

Hoje, é na cabine amarela de um R 440 que Allan se realiza. O trabalho, segundo ele, é tranquilo e prazeroso. São 250 km percorridos de segunda a sexta-feira, em uma rota de Campina Grande, na Paraíba, a Recife, capital do Pernambuco, para transportar carga dedicada para os Correios, o que explica a cor do caminhão. “A linha que faço tem dois motoristas: um no sertão da Paraíba, que me entrega a carga na cidade de Campina Grande, que é onde moro; e eu, que sigo para Recife com essa mercadoria, faço a entrega e a coleta do que precisa ser levado de volta, e retorno com outro carregamento para ele”, explica.

E sobre o futuro, Allan tem a mesma certeza que tinha quando saiu em busca da realização do seu sonho: “Não me vejo fazendo outra coisa que não seja dirigir caminhão. Eu trabalho muito satisfeito. Quero poder me aposentar na Transpanorama, se eu puder. E, quem sabe um dia, comprar um caminhão pra mim”, revela. Será que vem outra tatuagem por aí? Porque sonhos, certamente, não vão faltar. ●

▶ Para se emocionar e se inspirar:



UMA VOLTA AO MUNDO

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

Conheça as novas carretas de eventos da Scania, os bastidores das viagens que chegam ao marco de 40 mil quilômetros em um ano – praticamente uma volta ao mundo – e quem é que está por trás dos volantes, fazendo os caminhos da marca pelo Brasil.

Eles são os olhos, ouvidos, voz e presença da Scania em muitos lugares do Brasil. Basta ter uma feira ou um evento que envolva o segmento de transporte, lá estão eles estacionados – e haja sorriso para o sucesso! A bordo das carretas da Nova Geração, eles saem pelas estradas país a fora para levar aos clientes uma nova experiência quando se trata de soluções para um transporte sustentável. Também, pudera, os próprios veículos que dirigem já são as máquinas dos sonhos – um R 450, conduzido por Adenilson Alves e dois S 500, pilotados por Ivair Roberto Souza e Clauber Alves.

Mas, quem são essas feras do asfalto e quais caminhos esses astros do volante percorrem com os veículos Scania? O que será que acontece nos bastidores das cabines que levam a marca para os cantinhos mais escondidos desse Brasil tão gigante? Para desvendar essas perguntas e muitas outras, a Revista Jornada foi direto à fonte. Ouvimos os três Master Drivers e Promotores de Eventos da Scania Brasil, em uma entrevista exclusiva, que você confere a seguir e na edição digital da Jornada.

Seu lugar a bordo

O apelido dele é Binho, mas o nome completo é Clauber Alves. “Uma tia me chamava de Claubinho e o apelido no diminutivo acabou pegando”, diverte-se. Binho começou na Scania em 2003, como ajudante de promotor de eventos. Foram quatro anos ao lado de Ivair até ser chamado

para começar a atuar a bordo de seu próprio caminhão. “No começo, eu ajudava o Ivair em algumas tarefas da organização do evento, como paisagismo, acertar o lugar onde vamos estacionar o caminhão, enquanto ele ficava com a parte mais burocrática. Agora, faço tudo sozinho: contrato fornecedores, buffet e administro toda a estrutura do evento, além de apresentar as novas soluções em conectividade da Scania para os clientes junto com o time das concessionárias”, explica.

Aos 36 anos, Binho, que hoje é responsável pelas feiras regionais do Norte e do Nordeste do Brasil, conta que mesmo com toda a potência do seu S 500 azul, nem tudo são flores pelo caminho. “O deslocamento nem sempre é fácil. Às vezes, precisamos encarar alguns trajetos em que é necessário pegar uma balsa,

passamos por trechos de estrada de terra, cheios de buracos. Mas quando chega o dia do evento, a estrutura está motanda e o cliente entra no trailer e vê o espaço arrumado, com muitas luzes, é gratificante demais. Ver o brilho no olhar do cliente faz valer a pena todo o esforço para chegar até ali”, revela.

Paixão pelo que faz

Ivair também já passou por situações como essas. Mas o maior desafio veio quando ele foi convidado a levar a marca Scania para uma feira em Montevideo, no Uruguai. “A Scania participou de uma feira chamada Montevideo Motor Show, em 2008 e em 2010. Fui convidado para levar a carreta até lá e esse com certeza foi o meu maior desafio. Aqui, conhecemos todos os fornecedores, já temos alguns parceiros. Lá eu não tinha esses contatos. Fora que ainda não havia feito nenhuma viagem de caminhão para fora do Brasil”, lembra.

Mas, para quem trabalha com os veículos da Scania desde as horas de folga do serviço militar nos anos 90, não há desafio que não possa ser superado. Assim como a feira internacional, outros tantos eventos das regiões Centro-Oeste, Norte e alguns do Sul do Brasil são conduzidos por Ivair a bordo do S 500 6x2. Na agenda do segundo semestre, estão cidades dos estados de Rondônia e Acre.

A saudade às vezes aperta: “Já faz quase um mês que estou fora de casa e já cheguei a ficar 97 dias longe da família. No começo era mais complicado, mas agora os filhos já estão

crescidos e tudo fica mais fácil”, conta o paulista de 48 anos. E quando questionado se pensa em trocar de profissão, a resposta é enfática: “O dia mais triste da minha vida será quando eu parar de fazer o que eu faço.”

Fortalecendo as relações

Ficar parado também não é para Adenilson. O relógio já marcava quase sete horas da noite quando ele estacionou, na cidade de Carolina, no interior do Maranhão, para contar à equipe da Jornada a sua história com a Scania, que começou em 2003. Ele havia saído de São Bernardo do Campo, em São Paulo, com destino a Paragominas, no Pará. Depois de 28 dias fora de casa, pegou um avião e voltou para São Paulo, onde passou 15 dias para matar a saudade da esposa e dos filhos, um menino de oito anos e uma bebê de um ano e três meses.

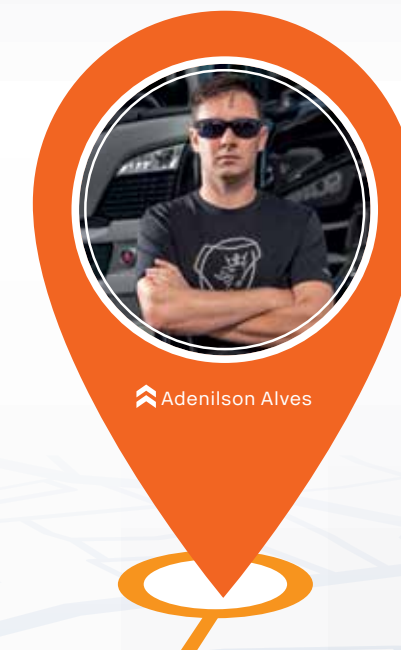
Emocionado, ele relembra a falta que sentia da família no início: “Quando comecei, meu filho mais velho tinha dois anos. A saudade de casa era tão grande que em um evento eu guardei toda a estrutura e peguei estrada um dia antes do previsto”, conta. Após a pausa para um respiro – e embora a saudade continue sendo um desafio diário –, ele prossegue dizendo que retornou a Sergipe, pegou o seu R 450 preto na concessionária e estava a caminho de Imperatriz, para mais uma feira regional que contará com a participação da Scania. “São quilômetros e dias de estrada, mas é muito gratificante fazer o que eu faço. A gente faz amizade com os clientes, com as equipes das

concessionárias. O laço é tão forte que, quando eu volto para alguma outra feira, as pessoas querem que eu me hospede na casa delas e não em um hotel”, relata.

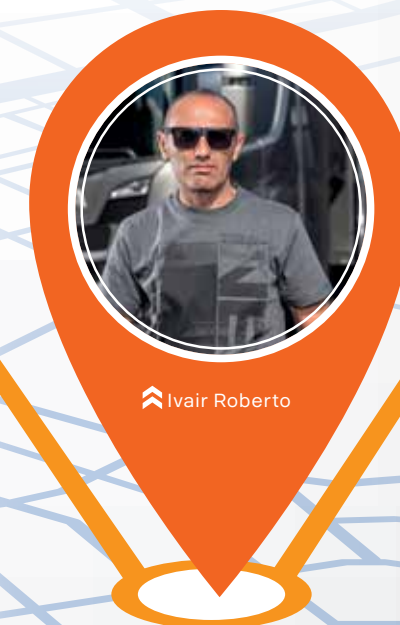
Adenilson atribui essa facilidade de se relacionar a um dos valores da Scania, o respeito ao indivíduo: “Nossas abordagens são sempre muito humanas. Colocamos em prática o respeito ao indivíduo, premissa da marca, em tudo que fazemos e em todas as nossas relações. Não medimos roupa, sapato, fisionomia de quem entra no nosso trailer. Enxergamos pessoas e simplesmente nos aproximamos. É o que cria laços e torna o nosso trabalho ainda mais especial.” ●



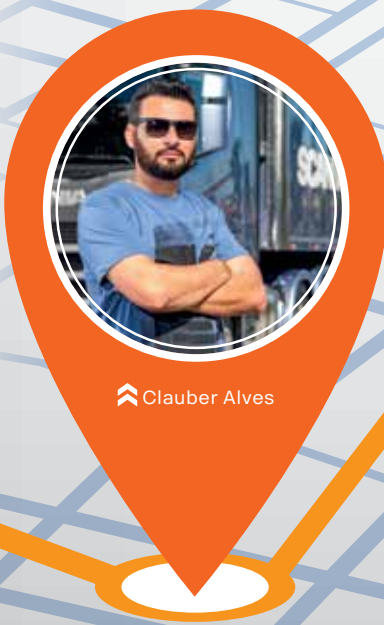
« Leia a entrevista completa.



Adenilson Alves



Ivair Roberto



Clauber Alves



O QUE É QUE ESSE TRAILER TEM?

A cada dois anos, a Scania renova os caminhões destinados aos eventos da marca. São, em média, 35 a 40 feiras regionais em todo o País. Com o lançamento da Nova Geração, as ações ganharam três novos veículos. “É uma das maneiras de nos relacionarmos com nossos públicos. Então precisamos estar representados à altura”, explica Rafael Cestari Meroti, Analista de Marketing da Área de Promoção e Eventos da Scania Brasil. Modernas por dentro e por fora, as novas carretas trazem consigo um pouco da tecnologia da Scania. No Espaço dos Serviços Conectados, dentro do trailer, é possível conhecer as soluções da marca de forma interativa. “Nosso intuito é levar ao cliente a solução completa da Scania e não apenas o caminhão. Queremos que ele tenha uma verdadeira experiência e sabemos que nenhuma outra marca proporciona essa vivência. Já estamos, inclusive, produzindo mais uma carreta, um trailer branco. Tudo para cumprir o compromisso da Scania de estar onde o cliente está”, finaliza Rafael.

UM NOVO PONTO DE PARTIDA

[Texto: Eugênio Costa / Foto: Nereu Jr.]

O mercado brasileiro de transportes passou, nos últimos anos, por situações extremamente desafiadoras. Para fazer frente a esses desafios, o setor se profissionalizou e se especializou, fazendo uso de variadas tecnologias. A venda de caminhões, que caiu mais de 70% entre 2011 e 2016, vem se recuperando, com crescimento modesto, mas sustentável, e já alcançou no primeiro semestre de 2019 volume 50% superior em comparação ao mesmo período do ano anterior. Com a aprovação das reformas necessárias, acreditamos no aumento da confiança, o que deve refletir positivamente nos investimentos necessários para o crescimento da nossa nação.



Em um mundo em que a conectividade é parte integrante do dia a dia das pessoas, possibilitando interação e acesso imediato às ideias, produtos e serviços, terá mais sucesso quem melhor se aproveitar disso e proporcionar atendimento personalizado e adequado ao desejo e à necessidade do cliente. Pioneira no seu segmento de atuação e sempre lançando tendências, a Scania, aliada à sua rede de concessionárias, vem, ao longo da sua história, disponibilizando produtos e serviços sob medida para seus públicos. Alguns mais “experientes” como eu se recordarão, por exemplo, de uma reportagem publicada há cerca de 20 anos chamando nosso produto de “o Lego dos caminhões”. De fato, com uma equipe de consultores altamente qualificada e tendo como base as informações e os dados obtidos na operação, conseguimos definir o veículo mais apropriado e o melhor pacote de serviços para o cliente. Este é o conceito básico do TMA (Taylor Made for Application) que, a partir

de agora, é o ponto de partida para todos os negócios da nossa organização.

Ofertamos programas de manutenção flexíveis, serviços conectados, treinamento e monitoramento de motoristas, gestão de frotas, atendimento “on site”, entre outras soluções. Em suma, atendemos nosso cliente de maneira diferenciada para que ele possa obter os melhores resultados.

Para tal, a rede de concessionárias Scania e, em particular, a WLM, empresa que a partir de julho de 2019 consolidou suas tradicionais casas Equipo (RJ), Itaipu (MG), Itaipu Norte (PA/AP) e Quinta Roda (SP), está plenamente preparada - por meio de investimentos em tecnologia e, principalmente, em pessoas - para acompanhar este salto rumo ao futuro iniciado pela Scania, visando proporcionar ao nosso parceiro sucesso e perpetuidade. ●

O conceito básico do TMA (Taylor Made for Application) a partir de agora é o ponto de partida para todos os negócios da nossa organização.

Eugênio Costa, Presidente da WLM e do Conselho de Administração – Biênios 2016/2017 e 2018/2019 - da Associação Brasileira dos Concessionários Scania (ASSOBRASC).

TMA

VOCÊ SABE O QUE É?

TMA (Taylor Made for Application) é o conceito que a Scania tem para oferecer soluções adequadas para as necessidades da operação de cada cliente. Isso significa que não são somente as especificações do caminhão que são ajustadas para atender o que o cliente Scania precisa, mas também os serviços e soluções da marca, a exemplo do que foi feito para a Tora Transportes, cuja história você conheceu na matéria de capa desta edição. Na próxima Jornada, você vai saber mais detalhes sobre como isso acontece dentro da Scania. Não perca!

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)
WLM - 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
vincio.cordeiro@movesa.com.br

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

DISTRITO FEDERAL
Brasília (Matriz)
Varela - Tel. + 55 (61) 2104-5000
robson.coeelho@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
sac@varellapesados.com.br
Rio Verde (Filial)
Varela - Tel. + 55 (64) 3611-5500
sac@varellapesados.com.br
Itumbiara (Posto de Serviço)
Varela - Tel. + 55 (64) 2103-1050
sergio.mattias@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.slz@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
cuiba@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
cleynr.mara@covepe.com.br

Muriae (Matriz)
Covepe - Tel. + 55 (32) 3729-3444
covepe@covepe.com.br
Uberaba (Loja de Peça)
Escandinávia - Tel. + 55 (34) 3521-9955
escandinavia.ura@escandinavia.com.br
Uberlândia (Filial)
Escandinávia - Tel. + 55 (34) 3233-9000
escandinavia.udi@escandinavia.com.br
Contagem - (Matriz)
WLM - Itaipu - Tel. + 55 (31) 3399-1000
itaipu@itaipumg.com.br
Contagem - (Reformadora)
WLM - Itaipu - Tel. + 55 (31) 3398-0440
itaipuin@itaipumg.com.br
Montes Claros (Filial)
WLM - Itaipu - Tel. + 55 (38) 3213-2200
itaipumcg@itaipumg.com.br
Patos de Minas (Loja de Peça)
WLM - Itaipu - Tel. + 55 (34) 3822-5555
itaipupm@itaipumg.com.br
Perdões (Loja de Peça)
WLM - Itaipu - Tel. + 55 (35) 3864-4228
itaipupe@itaipumg.com.br
Juiz de Fora (Filial)
WLM - Itaipu - Tel. + 55 (32) 3223-4455
itaipujf@itaipumg.com.br
São Gonçalo do Rio Abaixo (Posto de Serviço)
WLM - Itaipu - Tel. + 55 (31) 3380-1491
itaipusg@itaipumg.com.br

PARÁ
Marabá (Filial)
WLM - Itaipu Norte - Tel. + 55 (94) 2103-8050
itaipunorte@itaipunorte.com.br
Marituba (Filial)
WLM - Itaipu Norte - Tel. + 55 (91) 4005-2222
itaipunorte@itaipunorte.com.br
Paragominas (Loja de Peça)
WLM - Itaipu Norte - Tel. + 55 (91) 3738-1683
itaipunorte@itaipunorte.com.br

PARÁIBA
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)
Cotrassa - Tel. + 55 (41) 3299-7272
lg-cot-sjp@cotrassa.com.br
Cascavel (Filial)
Cotrassa - Tel. + 55 (45) 3333-2300
lg-cot-csv@cotrassa.com.br
Guarapuava (Filial)
Cotrassa - Tel. + 55 (42) 3629-7100
lg-cot-gva@cotrassa.com.br
Pato Branco (Filial)
Cotrassa - Tel. + 55 (46) 3220-8400
lg-cot-ptb@cotrassa.com.br
Ponta Grossa (Filial)
Cotrassa - Tel. + 55 (42) 3239-6600
lg-cot-pgo@cotrassa.com.br
União da Vitória (Filial)
Cotrassa - Tel. + 55 (42) 3524-6675
lg-cot-uvv@cotrassa.com.br

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

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

RIO DE JANEIRO
Rio de Janeiro (Matriz)
WLM - Tel. + 55 (21) 3974-6550
wlm@wlm.com.br
Rio de Janeiro (Filial)
WLM - Equipe - Tel. + 55 (21) 3452-9600
equipo@equiporj.com.br
Barra Mansa (Posto de Serviço)
WLM - Equipe - Tel. + 55 (24) 3348-3332
equipo.bm@equiporj.com.br

RIO GRANDE DO NORTE
Mossoró (Posto de Serviço)
Conterrânea - Tel. + 55 (84) 3422-2400
marcos.dantas@carmais.com.br
Macaíba (Filial)
Conterrânea - 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 - Tel. + 55 (54) 3318-7600
passofundo@brasdieisel.com.br

RODONIA
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
Pitangueiras (Matriz)
Mevepi - Tel. + 55 (47) 3267-7200
atendimento@mevepi.com.br
Itajaí (Filial)
Mevepi - Tel. + 55 (47) 3451-0800
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
Concordia (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.caçapava@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
Santos (Filial)
Codema - Tel. + 55 (13) 2102-2980
codema.santos@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 (Filial)
WLM - Quinta Roda - Tel. + 55 (19) 3854-8900
quintaroda@quintaroda.com.br
Araçatuba (Filial)
WLM - Quinta Roda - Tel. + 55 (18) 3631-1010
qroda.ata@quintaroda.com.br
Baurur (Filial)
WLM - Quinta Roda - Tel. + 55 (14) 2109-3150
quintaroda.brug@quintaroda.com.br
Porto Ferreira (Posto de Serviço)
WLM - Quinta Roda - Tel. + 55 (19) 3581-4144
qroda.pf@quintaroda.com.br

Ribeirão Preto (Matriz)
Escandinávia - Tel. + 55 (16) 3969-9900
escandinavia.rp@escandinavia.com.br
Araraquara (Filial)
Escandinávia - Tel. + 55 (16) 2109-1000
araraquara@escandinavia.com.br
São José do Rio Preto (Filial)
Escandinávia - 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

SERGEIPE
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@mcmtocontins.com
Araguaína (Filial)
MCM - Tel. + 55 (63) 3421-3433
marketing@mcmtocontins.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
Guarujá
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. (00506) 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
Asunción
Tel. (0059521) 50-391 A 50-3928 / 50-3720

PERU
Lima
Tel. (00511) 612-1800

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

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

VENEZUELA
Valencia
Tel. (0058241) 871-8090

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



SOLUÇÕES FINANCEIRAS SCANIA IDEAIS PARA O SEU NEGÓCIO.

Seja qual for o desafio do seu negócio, conte com as Soluções Financeiras Scania. Desde a compra de um único veículo até a ampliação da sua frota ou a sua proteção através de coberturas ideais de seguros, disponibilizamos uma equipe de profissionais altamente capacitada no setor de transportes para oferecer soluções adequadas para a sua operação.



SCANIA BANCO

Serviços financeiros flexíveis para atender às necessidades do seu negócio.



SCANIA CORRETORA DE SEGUROS

Soluções ideais que garantem tranquilidade e proteção para o seu negócio e a sua família.

make.



Trânsito seguro: eu faço a diferença.

ACESSE NOSSO SITE E CONHEÇA O QUE
PODEMOS FAZER PELO SEU NEGÓCIO:
SOLUCOESSCANIA.COM.BR

SCANIA