

SCANIA

REI DA ESTRADA



Semipesados
a todo vapor

Ascensão da Scania na categoria é reflexo do reconhecimento da marca e de resultados obtidos por clientes de todo o país



HISTÓRIA
**GUERINO MOSTRA
LONGEVIDADE EM
LINHA DE ÔNIBUS**
pág. 14



BRF
**TRANSPORTADORAS
RENOVAM SUAS
FROTAS COM SCANIA**
pág. 16

ÍNDICE

Scania Rei da Estrada Nº 160

4 Espaço do Leitor

5 Notícias da Scania

6 Reportagem de Capa

Soluções Scania para segmento de semipesados conquistam novos clientes

10 Perfil

Meio século de desafios marcam a história da *Transardo*, fundada por um holandês no Paraná

12 Ônibus

Com 60 anos de trajetória, a *Sogil* firma parceria com a Scania visando à expansão e renovação de frota

14 Longevidade

Aos 88 anos, Guerino comanda a empresa ao lado da família, confirmando longa vida à aliança com a Scania

16 Negócios

Uma das maiores indústrias de alimentos do país, a *BRF* programa renovação da frota de caminhões até o final de 2014

20 Motores

Embarcação *Kasato Maru 100* apresenta bons resultados com motor marítimo Scania

22 História

Irmãos empreendedores contam como a história da *Asa Express* se entrelaça com episódios da Scania no Brasil

24 Serviços

Trabalho em equipe gera produtividade na concessionária *Codema*, em Santos

26 Paixão por Scania

Motorista carioca registra na pele admiração pela marca que proporcionou realizações profissionais e pessoais



28 Parcerias

30 Opinião

A economista Marcela Kawauti fala sobre a relação entre o poder de consumo e o transporte

31 Casas Scania

Scania Rei da Estrada

É uma publicação sobre veículos, serviços e soluções dirigida ao transportador.

Scania Commercial Operations Brazil

Telefone 11 4344-9666 **E-mail** marketing.br@scania.com **Site** www.scania.com.br

Jornalista Responsável
Renata Nascimento (Mtb 45640)

Assistente
Hérica Souza

Gerência de Marketing e Comunicação
Márcio Furlan

Conselho Editorial
Mathias Carlbaum, Eronildo de Barros Santos e Fabio Souza

Twitter @scaniabrasil **Edição** In Press Porter Novelli: Bárbara Veríssimo **Facebook** www.facebook.com/scaniabrasil

Sub-Edição
In Press Porter Novelli: Maria Júlia Lledó

Atendimento
In Press Porter Novelli: Samantha Parreira

Revisão
In Press Porter Novelli

Capa
Foto de capa: Sabrina Schuster

Design Gráfico / Diagramação
In Press Porter Novelli: Maria Clara Stoqui

Impressão / Tiragem
Mattavelli Gráfica e Editora / 35.220 unidades



A Rei da Estrada é uma revista para fins informativos. As opiniões expressas em seu conteúdo não são necessariamente as mesmas da Scania Brasil. É autorizada a publicação de qualquer material editorial, desde que citada a fonte. Filhada à ABERJE (Associação Brasileira de Comunicação Empresarial).
Correspondências: Av. José Odorizzi, 151 - 09810-902 - São Bernardo do Campo (SP)



COMPROMISSO COM A SOLUÇÃO FORTALECE A RELAÇÃO COM OS CLIENTES

O Brasil é um dos mercados mais dinâmicos do mundo e, por isso, uma empresa que deseja obter sucesso no país, independentemente do setor, precisa estar preparada para atender as necessidades de seus clientes com agilidade e eficiência. A sinergia entre produtos e serviços é cada vez mais fundamental para atingir essa meta, e a Scania se orgulha em oferecer soluções com essas características para o transporte.

Prova disso é o crescimento da participação da marca no exigente segmento de semipesados, tema da reportagem de capa desta edição de Rei da Estrada. Com uma linha de produtos e serviços que se tornou referência em economia de combustível e conforto, a Scania tem contribuído de maneira positiva com a operação de seus clientes e a oferta da solução completa.

A relevância da marca também fica clara quando analisamos os casos de clientes do segmento rodoviário de longas distâncias. A venda de 300 caminhões para transportadoras que prestam serviços à gigante da indústria alimentícia *BRF* evidencia os bons resultados, assim como as relações de longa data, como a que foi estabelecida nos anos 1980 com a *Transardo*, no sul do país.

No transporte de carga e de passageiros, a Scania também tem reforçado sua presença ao longo dos anos. Bons exemplos disso são as longas parcerias com empresas como *Guerino Seiscento*, *Sogil* e *Asa Express*. Enquanto isso, a Scania tem expandido sua atuação junto a clientes do segmento de motores – falamos nesta edição sobre as embarcações usadas na extração de areia pela mineradora *Pirâmide*.

A reputação construída sobre os pilares desses relacionamentos resulta também no aumento de fãs da marca Scania em todo o Brasil – alguns tão apaixonados que gravam sua devoção na própria pele. Conheça essa história na seção Paixão Scania.

Como responsável por tantas relações, tanto de negócios quanto de afeto, a Scania tem o compromisso de seguir oferecendo as melhores soluções para seus clientes em todos os segmentos. Esse é o grande objetivo da marca.

Boa leitura.

Mathias Carlbaum
Diretor-Geral da Scania no Brasil



“Melhor caminhão do mundo se chama Scania...”

**Jairo Ferreira,
Miranda do Norte (MA)**

“Show, Scania, muita adrenalina e muito gratificante. Parabéns Luiz Artur, forte abraço. Scania obrigado por esses momentos únicos em nossas vidas, só quem participa sabe como é maravilhoso para nós motoristas e nossas famílias. Obrigado sempre.”

**Jean Marcelo,
via Facebook sobre o MMCB**

“Força, conforto, beleza, acabamento, detalhes etc.... os caminhões Scania parecem ser feitos por artesãos sob encomenda e ao gosto do cliente. Já trabalhei com alguns mais velhos, tipo 111S, 112, 113, não tive o prazer de trabalhar com os mais novos, mas quando tenho a oportunidade não me canso de observar cada pedacinho.”

Ademir Carmo, via Facebook



Marco Antônio Lonardon, de Jardinópolis (SP)



Ricardo Cordeiro Filho, 6 anos, de Lapa (PR)



Lucas Benzo, 12 anos, de Esteio (RS)



Antônio Emílio Costa, de João Pinheiro (MG)

ERRATA: O autor do desenho do ônibus marrom, um Scania K440, publicado na edição 159, é Luis Alberto da Silva, de Atibaia (SP).

Participe do Espaço do Leitor enviando seus comentários ou desenhos para:

Scania Brasil - Scania Rei da Estrada - Avenida José Odorizzi, 151 -
Vila Euro - CEP: 09810-902 - São Bernardo do Campo (SP).

Você também pode postar seus desenhos no álbum

“Esse é meu Scania” na página www.facebook.com/scaniabrasil 

A cada semestre, o melhor desenho será premiado com uma miniatura Scania.



V8 Sensations promove venda e nova experiência aos clientes

Com o objetivo de apresentar a linha Scania V8 aos clientes, a Scania organizou, em junho, no Rio Grande do Sul, o “V8 Sensations”. Como o próprio nome diz, o evento trabalhou sensações por meio de um encontro que, além de proporcionar a experiência de dirigir um Scania V8 e conhecer o pacote de soluções Scania para o segmento, levou aos clientes a gastronomia e enocultura do Rio Grande do Sul. Ao todo, 150 clientes participaram da ação. ●



Clientes e equipe Scania em sinergia no evento



Itaipu inaugura nova Casa em Montes Claros

A Itaipu inaugurou em setembro uma moderna filial em Montes Claros, norte de Minas Gerais. Presente no mercado de transportes há mais de 40 anos, a concessionária pretende expandir os negócios e atender ao fluxo de clientes da região. Na nova casa, 17 boxes de atendimentos duplos são capazes de receber 34 veículos de uma só vez. Além dos serviços de manutenção, o novo espaço conta com uma estrutura para vendas de peças, caminhões, chassis de ônibus, motores industriais e marítimos, consórcio Scania e financiamento para veículos, englobando todo o portfólio de produtos e serviços da montadora. “A Casa Scania possui também um grande potencial para o segmento semipesado”, garante Marcelo Mendes, diretor da Itaipu. ●



Eugênio Costa e Wilson Lemos (Grupo Lemos de Moraes), Marcelo Mendes (Diretor da Casa Itaipu) e Mathias Carlbau (Diretor Geral da Scania Brasil)

Rápidas

Bombeiros. De 3 a 5 de setembro, a Scania participou da 14ª edição do Seminário Nacional de Bombeiros em Goiânia (GO), um dos principais eventos do segmento, expondo um autobomba-tanque P 360 4x2 de cabine dupla e transmissão automática e um modelo P 360 4x4.

Recorde no MMCB. Com a participação recorde de 65 mil inscritos, a competição consolida-se como atração para a família dos motoristas e comunidades por onde passa. Nas últimas etapas regionais, 1.500 visitantes participaram de atividades de lazer e saúde, além disso, a caravana MMCB já arrecadou 9 toneladas de alimentos para doações.

Responsabilidade social. No dia 23 de agosto, o projeto Cores do Presente promoveu a grafiteagem de 450 metros do muro da montadora em São Bernardo do Campo (SP). Trabalho realizado por 270 crianças e adolescentes da Fundação Criança, de São Bernardo do Campo, e Programa Bombeiro Mirim, de Mauá.

ERRATA: Na matéria “A releitura de um clássico” (nº 159, p. 19) o PBTC correto é de 74 toneladas, e não 71 toneladas como foi publicado.

SEMIPESADOS EM ASCENSÃO

Crescimento da Scania no segmento reflete reconhecimento do produto que já se tornou referência no mercado

A Scania é a fabricante que mais cresce no segmento de caminhões semipesados. De janeiro a agosto de 2014, a empresa emplacou 730 unidades. No mesmo período, em 2013, o total de registros chegou a 502 produtos, uma alta de 45,4%, alcançando 4,1% de participação de mercado. Esse índice reflete maior reconhecimento da marca no segmento, assim como os resultados positivos já obtidos por clientes em todo o país – razões pelas quais empresas do Sul do Brasil fecham novas parcerias e renovam frotas com semipesados Scania.

Comprada por Luciano Casagrande, em 2003, e administrada por seus filhos Carlos Alberto e Marcos, a *Gula Alimentos* acumula experiência desde 1996, quando entrou no mercado com a proposta de oferecer produtos congelados. Desde o começo, em Nova Petrópolis (RS), ela se firmou em um segmento competitivo. Atualmente, produz e distribui seus produtos para supermercados, padarias, lanchonetes, hotéis e restaurantes nos estados do Rio Grande do Sul, Paraná e Santa Catarina. Entre os principais produtos, o pão francês congelado é responsável por 60% das vendas. Para atender a essa demanda, a empresa conta com uma frota de 20 caminhões. Desse total, sete são semipesados Scania.



Carlos Alberto, Luciano e Marcos Casagrande, donos da Gula Alimentos

ECONOMIA E DURABILIDADE

Com a compra de três P 310 6x2 e quatro P 310 8x2 da Scania, Carlos Alberto Casagrande destaca que houve uma economia de 20% no combustível. Beto, como também é conhecido, ainda conta que a caixa automatizada Scania Opticruise e o motor de 9 litros proporcionaram mais durabilidade e resistência ao semipesado. “Tudo isso proporciona uma condição melhor para o motorista. Dessa forma, ele trabalha feliz com o veículo que está dirigindo, e essa é uma preocupação nossa, já que, no mercado, há poucos profissionais disponíveis”, acrescenta Beto.

Os primeiros modelos foram comprados em 2013. Fortalecidos pelo conhecimento da história da marca no Brasil, o segundo passo para selar a compra foi dado pela Casa Scania Brasdiesel, em Caxias do Sul (RS). Gerente de Vendas de Caminhões Semipesados e Ônibus da concessionária, Rafael Orlando Marcarini se orgulha da escolha feita pela empresa e acredita: “Em breve, ela deve renovar a frota com outros semipesados Scania”.

Quem reforça essa perspectiva é o próprio Carlos Alberto Casagrande. “Para o futuro queremos continuar comprando Scania. Não só pela diferença de qualidade em relação aos concorrentes, mas também pelo pós-venda. Podemos dizer que estamos fidelizados com a marca”, diz.

DIFERENCIAIS DOS SEMIPESADOS SCANIA

▪ Caixa de câmbio automatizada

O Scania Opticruise, que está na quarta geração, traz como novidades a função econômica e o novo sistema de lubrificação.

▪ Configurações de tração 4x2, 6x2 e 8x2

A oferta de produtos semipesados de cabine P da Scania contempla opções nas configurações de tração 4x2, 6x2 e 8x2, com diferentes distâncias entre eixos, que podem receber implementos dos tipos caçamba, unidade frigorífica, tanque, sider/bauú, carga seca e carga viva.

▪ Potências nas faixas de 250, 270 e 310cv, todos com motores 9 litros

▪ Cabine leito: maior ergonomia e confortabilidade da categoria

▪ Balança digital

Os caminhões semipesados da Scania também são os únicos a disponibilizar balança digital no painel, para medir o peso nos eixos traseiros e ajudar o motorista a se manter dentro das exigências da Lei da Balança.

▪ Suspensão a ar

A suspensão pneumática agrega maior capacidade e preservação da carga e do implemento, além de mais agilidade no carregamento e descarregamento.

▪ A linha P 270 é a única do mercado a oferecer caminhão movido a etanol.

VOCÊ SABIA?

“A Brasdiesel foi a primeira concessionária Scania a investir em uma equipe dedicada à comercialização dos produtos semipesados, na metade de 2011. Tivemos que nos adaptar, pois esse segmento é bem diferente dos pesados.

A diversidade de configurações dos produtos desse segmento é grande e, portanto, tivemos que nos planejar para iniciar o trabalho de maneira correta. Então, iniciamos um novo departamento, com gerente e vendedores. Criamos a Caravana Semipesado Brasdiesel e, com ela, passamos pelas principais cidades de atendimento da Brasdiesel Caxias do Sul. Desde 2011, estamos crescendo cada vez mais no market share regional. Saímos do zero para 15% até o momento. A Scania já está virando referência nesse segmento, pois trouxe conforto e tecnologia para clientes que não contavam com produtos tão sofisticados. Exemplos disso são a suspensão a ar, caixa de câmbio automatizada, balança eletrônica e o primeiro veículo com configuração 8x2 de fábrica.”

Rafael Orlando Marcarini,
Gerente de Vendas de Caminhões
Semipesados da *Brasdiesel*



Caminhão para test drive em frente à concessionária Brasdiesel



SEGURANÇA E CONFORTO PARA O MOTORISTA

O desempenho do veículo e a certeza de que a carga será entregue com segurança foram fatores essenciais para que a transportadora catarinense *LMK* também adquirisse os semipesados Scania: três modelos P 310 B 6x2 e duas unidades do P 310 B 8x2. Pioneira no sistema “cabideiro” em Blumenau (SC), a empresa foi fundada pelo pai de Evandro e Leandro Klein, em 2002.

Empreendedor aos 50 anos, o patriarca da família já havia comprado o primeiro Scania em 2008 – na ocasião, um P 310 4x2. A partir daí, a família reconheceu a oportunidade de fazer negócios com a Casa Scania Mevepi para adquirir novos modelos Scania. “Conhecer a aplicação de uma transportadora é primordial para poder indicar o veículo ideal. Trabalhamos voltados a atender a necessidade do cliente, visando oferecer um veículo com excelente desempenho em relação à disponibilidade, consumo de combustível, custo de manutenção e também segurança e conforto ao motorista”, explica Ismael de Souza, representante de Vendas do grupo Mevepi, responsável pela venda de semipesados para a *LMK*.

Satisfeito com os veículos Scania que compõem uma frota de 17 caminhões, Evandro Klein constata que os negócios da sua transportadora continuam crescendo. Por isso, ele adianta que é uma questão de tempo para que outros modelos sejam trocados por semipesados Scania. “Falando com concorrentes e outros transportadores do nosso segmento, estamos indo cada vez melhor. E a perspectiva é, para o início de 2015, trocar os concorrentes da frota por Scania, aos poucos”, adianta.



Nova frota de semipesados Scania da transportadora catarinense *LMK*



Investimento em caminhões Scania resulta em benefícios para a *Gula Alimentos*

CIRCUITO SEMIPESADO

Entre junho e setembro, foi realizada a terceira edição do Circuito Semipesado Scania, que teve 11 etapas e promoveu por todo o país os veículos e serviços Scania para o segmento. Os eventos foram realizados em unidades do Ceasa, Casas Scania e outros pontos de contato com o cliente.

“A Scania é a marca que mais cresce nos semipesados e a que oferece a melhor solução de transporte. Cada vez mais clientes novos e tradicionais dessa categoria estão descobrindo as vantagens de nossa linha”, diz Wagner Tillmann, gerente de Negócios para Caminhões Semipesados da Scania no Brasil.

Por isso, o Circuito Semipesado 2014 chegou para reforçar os benefícios da solução Scania nesta operação. “Neste ano, aumentamos o alcance da ação para englobar o cenário e o ambiente onde o cliente compra o veículo, faz suas manutenções e adquire nossos serviços. Além disso, promovemos o test drive, que aproxima o motorista das qualidades práticas da linha”, acrescenta Tillmann. ●

DA HOLANDA PARA O BRASIL

Conquistas e desafios marcaram meio século da Transardo fundada pela família Aardoom no interior do Paraná

Após a 2ª Guerra Mundial, o Brasil se tornou uma espécie de porto seguro para muitos imigrantes europeus. Eles viram aqui a possibilidade de se reestabelecer, trazer a família e crescer profissionalmente depois de um período marcado por dificuldades na reconstrução do Velho Continente. Esse foi o caso do holandês Leendert Adriaan Aardoom, empresário que chegou ao Brasil na década de 1950 na cidade de Carambeí (PR), onde já havia forte imigração holandesa, para fundar a Transardo, cuja história de sucesso celebra 50 anos.

Passando de geração para geração, a empresa tem hoje como um dos diretores Leendert Ferdinand Aardoom, 52 anos, filho do fundador. Também conhecido como Leio pelos colaboradores da empresa, ele recorda o empreendedorismo do pai. “Antes de vir ao Brasil, ele já tinha um caminhão leve em sociedade com um dos seus irmãos. Eles faziam transporte na Holanda na década de 1930, só que era com barco, pois lá havia muitos canais.”

Quando chegou ao Paraná, a família Aardoom ajustou seu negócio às características da economia local, em que a produção de laticínios galopava e fortalecia grandes empresas como a BRF – na época, Batavo. Foi com essa empresa que a transportadora firmou a primeira parceria, que perdura até hoje. Em dezembro de 1964, com 14 funcionários e nove caminhões trucados com furgão, a Transardo foi oficialmente constituída e, assim, se especializou no segmento de transporte refrigerado.

Sempre atenta a novidades e investimentos na melhoria da frota, a transportadora adquiriu seu primeiro Scania

em 1986. “Por causa do Plano Cruzado não era possível comprar veículos nem com ágio. Até então, nossa frota de caminhões era de outras marcas. Mas conseguimos adquirir uma cota de consórcio Scania quando quitamos a última parcela, em meados de 1990. Foi um modelo T 112 HW e, com esse caminhão, demos início a essa parceria, que a cada ano foi crescendo”, recorda Leio.

Em 1997, a Transardo fechou novas parcerias, na mesma época em que transferiu a direção da transportadora para a segunda geração da família Aardoom: Leio e seu irmão, Fernando Arthur, também sócio. Após as dificuldades iniciais pelas quais a transportadora passou, como o acesso à tecnologia, hoje os desafios são outros: “Falta de mão de obra qualificada e muitas vezes uma competitividade desleal no mercado”, explica Leio. Essas dificuldades, rapidamente, foram resolvidas pela família de origem holandesa que se estabeleceu tão bem no país e nem pensa em voltar para a Europa.

De lá para cá, a transportadora ganhou as estradas e uma fatia do mercado e passou a atuar nas regiões Sul, Sudeste e Nordeste, tendo sempre Carambeí como matriz. Com filiais nos estados de São Paulo, Minas Gerais, Bahia e Pernambuco, a companhia soma 200 colaboradores diretos. Para dar conta do atendimento, a Transardo tem 118 veículos à disposição, sendo 53 da marca Scania.

“Nos anos de 2012 e 2013, todos os veículos adquiridos pela Transardo incluíram programa de manutenção de dois anos.” adianta Sandro Rosa Camargo, gerente regional de Veículos da concessionária Battistella. ●



SOGIL 60 ANOS

Empresa gaúcha de transporte coletivo de passageiros destaca importância da parceria com a Scania em sua história



Registro dos primeiros modelos de ônibus na década de 1950, antes da empresa ser batizada de de Sogil



Fundada em maio de 1954, a *Sogil* tem uma trajetória marcada por desafios. Para começar, foram 16 empreendedores que decidiram desenvolver um serviço eficaz de transporte coletivo de passageiros, capaz de ligar Gravataí a Porto Alegre, no Rio Grande do Sul. Até que, no início da década de 1960, a empresa cresceu e, com a fusão do patrimônio dos sócios, passou a se chamar *Sogil*: Sociedade de Ônibus Gigante Ltda.

O próximo passo foi a mudança de localização do negócio. Do centro de Gravataí para a Rodovia RS 030, no Parque dos Anjos. No novo endereço, foram criados serviços e estruturas de apoio, como oficina e posto de abastecimento, além de garagem e área administrativa. Atualmente, a empresa tem quatro garagens, dois estacionamentos, uma central de atendimento ao cliente, além de, aproximadamente, 1.400 colaboradores.

Com o desenvolvimento da região, a *Sogil* criou novas linhas que passaram a englobar o eixo Gravataí -Cachoeirinha e municípios como Glorinha, Alvorada, Canoas, Viamão e São Leopoldo. Até que, a partir de 1980, decidiu intensificar o foco no transporte do eixo Gravataí -Porto Alegre, abdicando das linhas de Cachoeirinha.

Novas conquistas e aquisições foram feitas desde então, visando a atuação baseada em análises de cenário interno e externo, embasadas por pesquisas de satisfação e imagem da *Sogil*, conta o diretor geral da empresa, Fabiano Rocha Izabel. Também são feitas,

continuamente, pesquisas de mercado, em que são identificadas as necessidades e expectativas dos clientes sobre o serviço oferecido.

“A cada ano, renovamos o nosso Planejamento Estratégico, renovando também o olhar sobre essas questões e adaptando a nossa prestação de serviços às exigências do mercado. Criamos novas linhas, estruturamos pontos logísticos para um transporte mais ágil, diferenciamos nossos serviços com tecnologia embarcada. Esses são alguns dos exemplos de como atuamos para fidelizar os nossos clientes”, acrescenta o diretor geral da *Sogil*.

PARCERIA DE LONGA DATA

“A parceria entre *Sogil* e Scania é de longa data. Mas, nos últimos anos, tem sido fortemente influenciada pelos investimentos da fabricante de chassi no segmento de transporte coletivo, apresentando produtos de alta qualidade, dos quais temos usufruído de ótimos resultados. Tanto em relação à média de combustível, quanto no que se refere ao custo de manutenção por quilômetro”, declara o Gestor de Manutenção da *Sogil*, Rodrigo Barcellos Machado.

A Scania endossa a necessidade de continuar investindo nessa parceria de sucesso. “A *Sogil* é um cliente em potencial expansão. Continuar caminhando juntos, oferecendo a melhor solução para sua operação, é nosso principal objetivo”, antecipa João Mathias Baptista, vendedor de ônibus da Suvesa – Scania em Eldorado do Sul (RS). ●



“A parceria entre Sogil e Scania é de longa data. Temos obtido ótimos resultados.”

Rodrigo Barcellos Machado,
gestor de manutenção da Sogil



Passado e presente: Seu Guerino mantém viva a paixão pela linha de ônibus criada por ele em 1946

LONGA VIDA NAS ESTRADAS

Família Guerino conta fatos que marcaram história de sucesso da linha de ônibus e reafirma longevidade com a Scania





O empreendedor Guerino Seiscento nunca sonhou pequeno. Passou por dificuldades e criou a viação de ônibus que leva seu próprio nome com o pai, João Seiscento, em 1946. Na época, o percurso entre Tupã (SP) e as cidades vizinhas era feito por meio de estradas de terra esburacadas. Posteriormente, Guerino construiu pontes e melhorou as condições do trajeto, visando ao crescimento e a qualidade das suas linhas de ônibus. Um dos objetivos concretizados na década de 1980 foi a primeira compra de um Scania – mais precisamente, de um modelo BR 116.

Atualmente, a frota da empresa é formada por 95 ônibus rodoviários da Scania. A última aquisição foi de dez unidades do modelo K 360 4x2, com freios EBS, câmbio automatizado Scania Opticruise e carroceria Neobus N10. “Hoje, não consigo mais ter um ônibus que não seja Scania e que não seja automatizado. O resto é passado”, afirma Guerino, aos 88 anos. Para o empresário, a qualidade e a manutenção dos veículos só confirmaram a ideia que tinha, de que a tecnologia driblaria as dificuldades do passado. Na época em que era motorista, ele pedia ajuda aos passageiros caso o ônibus atolasse – e as dificuldades não eram poucas.

Ex-cobrador e motorista de ônibus, o patriarca da família Guerino compartilha com a esposa Olga, de 90 anos, e com os três filhos, Irani, Márcia e João Carlos, a administração dos negócios. A primogênita é quem cuida, assim como a mãe cuidou desde o começo, das finanças. “Meu pai sempre quis o que há de melhor e mais moderno”, recorda Irani, que aos 15 anos já se revezava entre a escola e a empresa da família.

Márcia, a filha do meio, optou pela medicina, enquanto o caçula, João Carlos, administra a empresa em todos os seus segmentos – além de se dedicar, também, à pecuária, que se tornou um segmento do grupo *Guerino*. Igualmente apaixonado por ônibus, ele aprendeu a dirigir alguns modelos e, assim como o pai, apaixonou-se por um Scania desde os tempos do BR 116.

Eleita pela transportadora em detrimento das concorrentes por conta da relação custo-benefício, a Scania foi escolhida também

por outras vantagens. “Muitas das regiões onde trabalhamos não são atendidas por avião. Por isso, fazemos o transporte de encomendas. Somente esse tipo de ônibus aguenta bem em termos de espaço e peso”, explica João Carlos.

TUDO EM FAMÍLIA

Com a renovação contínua da frota e a criação de linhas federais, há cinco anos, além do serviço de fretamento e turismo, a *Guerino* está em plena expansão. Para seguir crescendo, João aposta na próxima geração por vir, e antecipa: “São meus filhos e os filhos das minhas irmãs que podem continuar o negócio. Nosso legado não pode acabar, por isso vamos criar um projeto para que eles trabalhem na empresa”.

Para Olga Guerino, ainda é estranho ver como o tempo passou rápido e trouxe novos frutos para a companhia, que completou 78 anos. “Quando eu olho para trás, acho que fiz tudo o que podia ter feito. Agora virão os netos”, diz. Com a cabeça no presente, o patriarca da família comparece diariamente à empresa, junto com a esposa. Usando um chapéu – “marca registrada” para todos que o conhecem em Tupã –, o empreendedor só pensa em comprar novos e melhores modelos de ônibus.

Sobre o destaque da Scania na história da viação, Ciro Galluzzi Pastore, executivo responsável por Vendas de Ônibus no Brasil, afirma: “A afinidade entre a marca e a *Guerino* reflete o relacionamento de longo prazo construído ao longo dessa caminhada conjunta, e não apenas algo pontual e passageiro”. ●

“Hoje não consigo mais ter um ônibus que não seja Scania.”

Guerino Seiscento,
fundador da companhia

INVESTIMENTO CONTÍNUO

Atualmente, a *Guerino Seiscento* conta com mais de 350 veículos operando nos segmentos interestadual, intermunicipal, urbano e suburbano. As linhas federais ligam o norte do Paraná ao estado de São Paulo, partindo de Londrina (PR). Segundo o Departamento de Estradas e Rodagens (DER/SP), a companhia possui a frota com menor idade média operando no transporte coletivo de passageiros no estado de São Paulo. Para manter as linhas de ônibus, a família também diversificou os negócios ao longo dos anos, investindo no setor agropecuário e no transporte da colheita de cafezais e seringais.

DE OLHO NO FUTURO

Transportadoras que prestam serviços à BRF ampliam suas frotas com caminhões Scania





Uma das maiores indústrias de alimentos do país renova sua frota com 300 caminhões Scania até o final deste ano. Nascida da fusão das marcas Sadia e Perdigão, a *BRF* tem seu centro logístico em Curitiba (PR) e, por meio de uma concorrência que visava à renovação de frota das transportadoras contratadas pela companhia, optou pela solução da marca. “Como produto, a Scania tem o melhor valor agregado. O veículo não tem versão intermediária: ele é completo. Outra vantagem é o pós-venda junto ao balcão das concessionárias”, explica Rodrigo Ferreira dos Santos, negociador de Suprimentos da *BRF*.

Como não é a *BRF* quem compra os veículos, mas as empresas contratadas, anualmente a companhia passa por um processo de pesquisa até chegar à decisão de qual montadora terá preferência de compra pelo transportador por um período de doze meses. “Estamos buscando os melhores equipamentos, os mais recomendados. Depois disso, esse processo segue para a área de Suprimentos, que faz a cotação com os fabricantes desde veículos urbanos até pesados”, explica Luciano Farago, gerente do Centro de Inovação e Excelência em Logística (Ciex) da *BRF*.

Ainda segundo Rodrigo, o objetivo da *BRF* é que as empresas de transportes contratadas tenham condições de renovar sua frota para melhor atender às necessidades da indústria de alimentos. “Temos desde transportadoras que carregam ovos até aquelas que levam os produtos acabados e as que transportam funcionários. Sendo assim, nosso intuito é proporcionar benefícios para nossos parceiros, uma vez que muitos são médias e pequenas empresas que não teriam como negociar essa compra. Dessa forma, unem-se forças”, acrescenta o negociador de Suprimentos.

Para que isso se tornasse viável, cada segmento da montadora contribuiu com suas respectivas experiências, a fim de obter uma proposta alinhada com os padrões técnicos e de sustentabilidade da *BRF*. “Era preciso conscientizar a *BRF* de que nós tínhamos a melhor solução de vendas e atrair os transportadores para a marca. Conhecemos as necessidades deles e, a partir daí, procuramos oferecer os melhores diferenciais de valor agregado da marca”, explica Alex Nucci, gerente de Frotistas da Scania no Brasil.

Até o final do ano, a *BRF* organizará uma ação para mensurar o desempenho dos caminhões Scania. No entanto, para o gerente do Centro de Inovação e Excelência em Logística da *BRF*, não há dúvidas: “A Scania larga na frente dos concorrentes no segmento”, conclui Luciano.

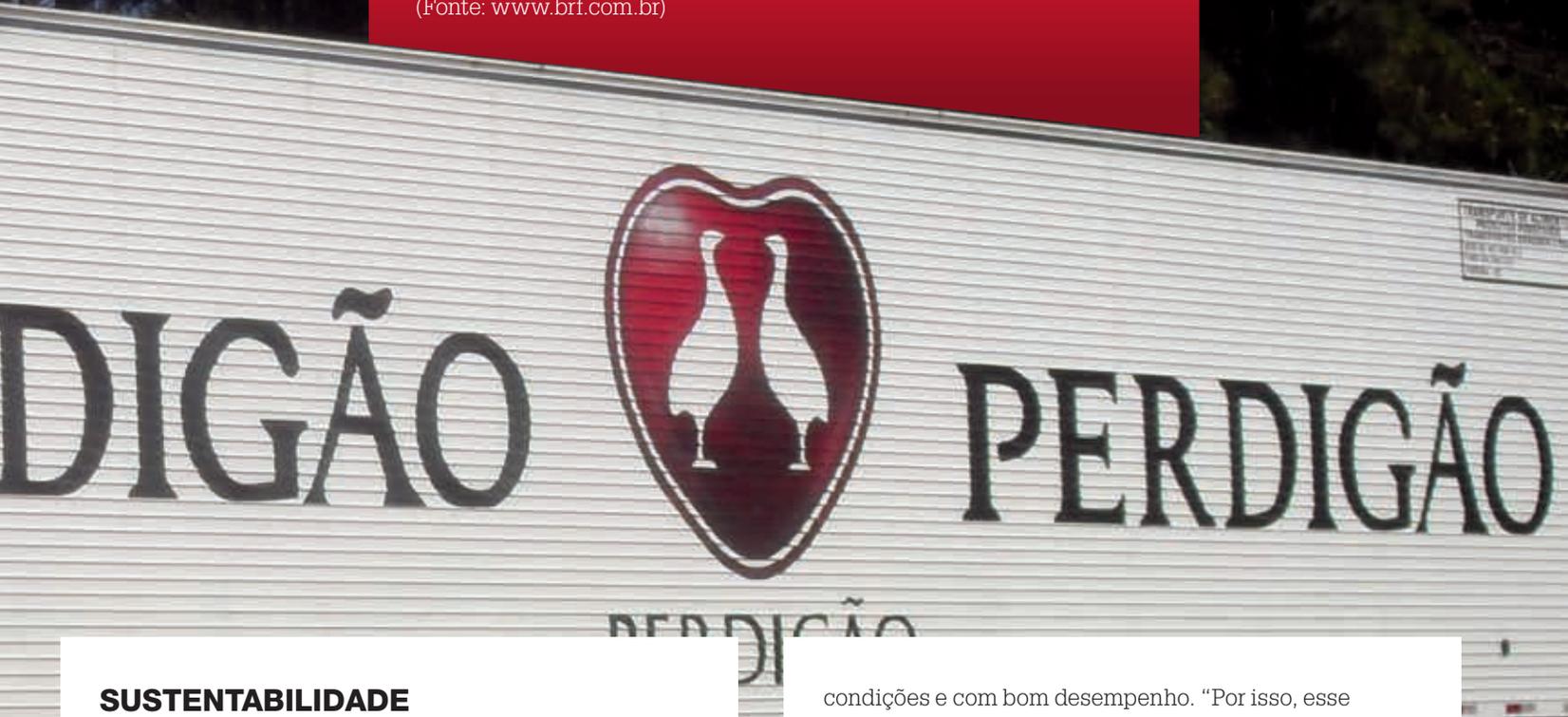




POSIÇÃO DA BRF NO MERCADO

- Marcas líderes, presentes em **93% dos lares** brasileiros
- Presença em mais de **110 países**, em quatro continentes
- Uma das **10 maiores** companhias de alimento do mundo
- **60 fábricas** em todo planeta
- Uma das **líderes globais** em fornecimento de proteína
- Mais de **100 mil colaboradores**

(Fonte: www.brf.com.br)



PERDIGÃO



PERDIGÃO

SUSTENTABILIDADE

A renovação da frota de caminhões com modelos Scania também atende a uma preocupação ambiental da *BRF*. A cada oito dias, um total de oito mil caminhões pertencentes a cem transportadoras percorrem, em quilometragem, o equivalente a uma volta completa na Terra. Tal fator, contabilizado pela indústria de alimentos e publicado anualmente em relatórios de sustentabilidade, é de grande relevância para a empresa. Atenta às emissões de gases poluentes, a *BRF* visa a medidas que reduzam os impactos provocados pelo transporte terrestre de seus alimentos. Em 2012, os investimentos ambientais da companhia ultrapassaram os R\$ 157 milhões.

O incentivo à compra de novos caminhões pelas transportadoras contratadas faz parte dessas ações. Dessa forma, a renovação da frota resulta em veículos novos e mais modernos rodando nas estradas, em boas

condições e com bom desempenho. “Por isso, esse relatório trouxe um diferencial da tarifa de compra a fim de estimular o transportador a adquirir um produto com nova tecnologia, capaz de trazer benefícios ao meio ambiente”, diz Luciano, gerente do Ciex.

Preocupada com a segurança nas estradas e a valorização dos motoristas que transportam as cargas da empresa, a *BRF* também apoia e investe no projeto SSMA (Saúde, Segurança e Meio Ambiente) no transporte e distribuição. A ação tem como objetivo disseminar o comportamento seguro nas áreas de transportes de pessoas e de cargas da *BRF*, para reduzir incidentes e acidentes. Graças ao projeto, foram implementadas diversas ferramentas, normas e procedimentos corporativos que são seguidos pelas unidades da *BRF*. Além disso, a empresa desenvolveu um programa de Gestão Integrada de Fornecedores (GIF) junto aos transportadores parceiros, em busca de melhoria contínua, rentabilidade e bem-estar dos motoristas. ●



KASATO MARU 100

Antônio Carlos Nichiyama, Valdir Manoel e Antônio Devechi do Grupo Pirâmide

Embarcação da empresa Pirâmide, que homenageia imigração japonesa em Registro, tem motor marítimo da Scania

A primeira embarcação que trouxe imigrantes do Japão ao Brasil, em 1908, trouxe uma nova leva de moradores para Registro (SP), município a pouco mais de 100 quilômetros do porto de Santos. Por isso, em homenagem ao centenário da imigração japonesa, a mineradora *Pirâmide* batizou o seu primeiro barco com motor marítimo da Scania com o nome do famoso navio, Kasato Maru. Especializada na extração de areia, a empresa faz parte da Associação dos Mineradores de Areia do Vale do Ribeira e Baixada Santista (Amavales) e fechou parceria com a marca visando à maior produtividade e menor impacto ao meio ambiente.

Com 90 toneladas e capacidade para carregar 150 metros cúbicos (equivalente a pouco mais do que o triplo do peso da embarcação), a Kasato Maru 100 é a maior embarcação da empresa. Valdir Manoel, um dos responsáveis pelo setor de produção da *Pirâmide*, conta: “desse total

de areia com potencial para ser extraído, 80% é comercializado na Baixada Santista e 20% em São Paulo”.

Para aumentar a capacidade de produção, um dos responsáveis pela manutenção das embarcações, Antônio Devechi, dá crédito à parceria com a Scania. Atualmente, 90% do total das embarcações da empresa tem motor da marca. Segundo ele, uma das vantagens é o pós-venda. “Além de um ótimo desempenho na extração, temos toda a assistência e manutenção necessárias”, destaca.

Aliado a essa otimização dos barcos está o compromisso da *Pirâmide* com uma cadeia logística sustentável. “Temos um conjunto de licenciamentos ambientais que são obrigatórios e também temos projetos de preservação do meio ambiente. Esse é um diferencial da empresa”, reforça Antônio Carlos Nichiyama, responsável pela manutenção e pela área de projetos.



Cícero Campos da concessionária Codema, de Santos, ao lado do motor marítimo Scania

Parte dos investimentos da empresa é destinada à preservação do Vale do Ribeira, onde a *Pirâmide* atua em um trecho de aproximadamente 50 quilômetros de extensão; outra parte é direcionada à compra de motores Scania. Cícero Campos, gerente de Vendas de Motores Marítimos e Industriais da Scania na Codema de Santos (SP), diz que essas aquisições estão ligadas à mesma preocupação da marca: desenvolver uma tecnologia amiga do meio ambiente. “Por isso, aposto na longevidade dessa parceria.”

A união entre as duas empresas só foi possível depois que a Scania começou a comercializar no Brasil motores marítimos de 13 litros em 2012 e motores de 9 litros a partir de julho deste ano. No primeiro momento, equipamentos ultrapassados das embarcações da *Pirâmide* foram substituídos por novos da Scania e, neste ano, o *Kasato Maru 100* mostrou que essa parceria deu um passo à frente.

O barco foi construído junto à equipe da Codema e já está nas águas do Ribeira. “Antes, fizemos um repotenciamento dos antigos barcos da empresa para, então, participarmos da história do *Kasato Maru 100* e das próximas embarcações que virão”, conclui Cícero Campos.



Com um motor marítimo Scania modelo D13 071M KC 400HP (capacidade para 13 litros), a embarcação apresenta rentabilidade, maior capacidade de extração de areia e menor impacto ambiental

PROJETO VIVA RIBEIRA EM AÇÃO

Cerca de 70% do território do Vale do Ribeira é formado por unidades de conservação. No entanto, a mineração de areia traz, historicamente, a ideia de grande impacto e interferência no meio ambiente. Para mudar esse cenário, a *Pirâmide* e outras empresas que fazem parte da Amavales mantêm o projeto Viva Ribeira, que consiste em ações de responsabilidade socioambiental, tais como replantio das matas ciliares, apoio à cooperativa de catadores de material reciclável, além de parcerias com o Comitê da Bacia do Ribeira e a Universidade Estadual de São Paulo (Unesp), entre outras.

Pablo de Andrés Fernandez, geólogo da *Pirâmide*, destaca o projeto de reuso da água utilizada nos cinco portos da empresa, onde o processo de beneficiamento de areia é úmido. “Implementada em 2012, essa iniciativa resultou da busca por uma maneira de fazer com que a água voltasse a circular dentro do porto. “Então, ela é usada no peneiramento e na lavagem para depois passar pelo processo de decantação, para ser clareada e reutilizada”, explica Pablo. Com esse projeto, a *Pirâmide* ficou em primeiro lugar na categoria Médias e Pequenas Empresas no 8º Prêmio Fiesp de Conservação e Reuso da Água 2013. ●



Aproveitamento de água usada na drenagem de areia é prioridade da empresa

Fotos: Maria Júlia Lledó

HISTÓRIA



CAMINHÃO ALADO

História da transportadora Asa Express está diretamente ligada à evolução da Scania no Brasil



O trajeto Anhangabaú- Congonhas, em São Paulo (SP), dentro de um ônibus Scania Vabis marcou o empresário Valdir Santos na década de 1970. Na época, também marcava a inauguração da ligação da Avenida 23 de maio ao Aeroporto de Congonhas no trecho expresso. Ele ainda era office-boy de um escritório de comércio exterior e, por isso, fazia esse percurso. “Ao contrário de outros modelos que meu pai dirigia, esse ônibus era muito veloz”, recorda. O adolescente daquela época não imaginava que, pouco mais de duas décadas depois, seria um dos donos e fundadores da *Asa Express* nem que fecharia contratos com a mesma empresa que lhe remetia à ideia de “voar” no asfalto.

De lá para cá, Valdir e sua irmã gêmea, Valdice, se tornaram sócios na *Asa Express* e construíram uma trajetória de sucesso com a transportadora – e essa mesma história está entrelaçada com a da Scania no Brasil. Tanto que, quando a *Asa* abriu as portas, em 1989, o veículo que fez as primeiras entregas da empresa foi um modelo 111S do ano de 1972, o famoso “Jacaré” ou, como também ficou conhecido, o “Rei da Estrada”.

Depois desse primeiro episódio, passados dez anos e muitos investimentos, a *Asa Express* ampliou sua frota com modelos Scania – porém, com veículos mais antigos e em bom estado. Valdir conta que, em 2000, tinha dez caminhões no pátio, disponíveis para transporte de diversos tipos de cargas – desde produtos farmacêuticos e alimentícios a peças automotivas da própria Scania, que eram transportadas até o porto de Santos com destino a lugares como Rússia, Emirados Árabes Unidos e África.

“Naquele momento, não era comum ver um caminhão Scania em trechos curtos, caso do trajeto São Paulo- Santos. No entanto, fomos responsáveis por fortalecer essa cultura de que o custo-benefício de se ter um Scania nesse tipo de operação também compensava”,

conta Valdir. A partir de 2000, a *Asa* e outras transportadoras já circulavam pelo porto santista com caminhões da marca.

Nesse período, a empresa transportava caminhões Scania para o porto de Santos, onde seriam exportados. Mesmo sendo uma companhia de médio porte, a *Asa Express* honrou as entregas. Valdir, pessoalmente, foi algumas vezes ao Panamá, para onde eram enviados os caminhões. O empresário lembra que aquele seria outro grande momento para ele e, principalmente, para a Scania.

Lá, os ônibus que circulavam eram antigas “jardineiras” doadas pelo governo dos Estados Unidos. A entrada de caminhões e ônibus Scania no país, para serem exportados, instigou uma comitiva panamenha a visitar a Scania no Brasil. “Hoje, a frota de veículos Scania no Panamá é grande, e isso envolveu uma participação nossa também”, orgulha-se Valdir.

Hoje, emocionados quando falam sobre os frutos que vieram dessa parceria que os acompanha desde o primeiro “Rei da Estrada”, os irmãos empresários contam que desejam ampliar a frota com novos modelos Scania – marca de 28 veículos do total da frota atualmente. “Acreditamos na Scania porque ela investe em tecnologia, segurança, economia e, claro, em um transporte que permite conforto para o motorista”, pondera Valdice, que já subiu em boleias da Scania e se orgulha da experiência atrás do volante.

Essas mesmas características destacadas pela empresária se revelam prioridade da *Asa Express Transportes*, descrita pelos proprietários como uma empresa familiar que acredita que o sucesso do negócio se deve à qualidade da frota e aos funcionários. Por tudo isso, os irmãos investem em novas parcerias com a mesma empresa que, há 25 anos, compartilhava os primeiros “voos” da transportadora, Brasil a fora. ●



Richard Faustino, Valdice e Valdir Santos na sede da Asa Express no bairro da Água Funda, em São Paulo

FROTA DA SCANIA NA ASA EXPRESS

1990_1 caminhão

2000_10 caminhões

2014_28 caminhões



TODOS POR UM

Trabalho em equipe se traduz em rendimento e bons negócios para o cliente Scania



André Cruz, Caroline Góes, Beatriz Pinheiro e Readson Oliveira, colaboradores da Codema de Santos



A rotina dos 23 funcionários da concessionária Codema, em Santos (SP), começa às 8h e se estende até as 18h, com uma parada para o almoço em um amplo refeitório que chega a ser ocupado por 40 pessoas em época de grande movimento. Lá, o motorista de caminhão, que deixa o veículo para reparos ou manutenção, pode almoçar e, em seguida, descansar em uma sala climatizada e equipada com televisão e poltronas de ônibus reclináveis. O espaço conta com uma mesa de bilhar para descontração dos profissionais que esperam a realização do serviço no veículo. “Nosso objetivo é que o motorista se sinta em casa”, explica André Augusto Cruz, gerente de Serviços da concessionária.

De fato, a Codema é a segunda casa do motorista de caminhão, mas também de muitos funcionários da empresa, como o próprio André, que começou a trabalhar na concessionária com apenas 14 anos. De auxiliar de estoque a gerente de Serviços, o caminho traçado por ele, que hoje está com 40 anos, é fruto de muito aprendizado. “Trabalhar em diferentes áreas da Codema me proporcionou um entendimento do serviço como um todo”, destaca. Quando começou, o gerente de serviços recorda que contou com a ajuda de veteranos. Hoje, André é um desses veteranos que repassa orientações aos funcionários mais jovens. E o trabalho em equipe é uma das primeiras lições para que nessa “segunda casa” haja rendimento, bons negócios e crescimento profissional de cada um.

O mecânico Readson Oliveira, 53 anos, é o mais antigo colaborador da concessionária. Respeitado pelos colegas mais jovens da oficina, ele conta que, mesmo ao longo de três décadas, ainda vive desafios diários com a meta de sempre entregar o serviço a tempo e com qualidade. “Há vezes em que posso mexer em quatro caminhões em um único dia, mas têm alguns que levam mais tempo. Esse mesmo que estou trabalhando agora vai demorar: é uma revisão geral”, conta. E, para que o trabalho de Readson seja feito com precisão e agilidade, outros colegas da oficina e da área de estoque trabalham em conjunto.

A organização é primordial a fim de que as peças sejam encontradas facilmente e estejam à mão para cumprir o serviço necessário na oficina. Auxiliar de estoque, Beatriz Pinheiro, 17 anos, sabe que a responsabilidade e a precisão nesse cargo são grandes. “Aqui a demanda não para. Às vezes, chegam muitas

peças, caixas, e temos que conferir uma por uma para fazer a alocação. Tudo tem seu lugar.” Para facilitar a visualização, as prateleiras brancas são reservadas às peças que, dependendo do pedido feito pela oficina, devem ser prontamente localizadas e entregues por Beatriz e Diego Bonfim, o outro auxiliar de estoque. Já nas prateleiras vermelhas estão as encomendas feitas e não vendidas para que não se misturem, e assim seja feito o controle periodicamente.

Estudante de Administração, Beatriz tem consciência de que, se não fosse pelo trabalho em equipe, não haveria eficiência e rapidez, atributos desenvolvidos com ajuda e orientação dos colegas na concessionária. Hoje, a auxiliar de estoque pretende crescer profissionalmente na empresa. “Gostaria de continuar trabalhando aqui não só pelo fato de ser este meu primeiro emprego, mas por constatar que aqui um ajuda o outro e isso é muito bom”, comenta.

Outra peça fundamental para que tanto Readson quanto Beatriz possam realizar o serviço na oficina e no estoque é o atendimento ao cliente. É nesse departamento que se faz a interface necessária com o outro lado e, então, enviada a ordem de serviço. Caroline Góes, 21 anos, sabe que, para atender as demandas que chegam à mesa diariamente, ela precisa compreender exatamente a necessidade de cada cliente. “Meu objetivo é atender com qualidade, velocidade e paciência”, explica. Assim como Beatriz, ela estuda Administração. Há três anos na concessionária, Caroline, que já foi auxiliar administrativa, também constatou que galgar novos cargos na empresa é fruto de muito suor, logística e trabalho em equipe. “Todos vestimos a camisa, e isso é essencial”, diz.

Orgulhoso da equipe que coordena com diálogo e metas, o gerente de serviços André Cruz atribui o desempenho coletivo às lições aprendidas no dia a dia da concessionária, que é como se fosse, de fato, mais do que uma casa, uma escola cujos três princípios são: cliente em primeiro lugar, respeito ao indivíduo e eliminação de desperdício. “Para isso, temos que fazer o serviço em tempo real, ter planejamento e organização. Se nosso cliente está satisfeito, o cliente dele também estará. Fazemos um planejamento semanal, acompanhamos os projetos anuais e temos nossas metas”, responde André, ciente de que na Codema a equipe se vale do conhecido lema: todos por um mesmo ideal. ●

“Nosso objetivo é que o motorista se sinta em casa.”

André Augusto Cruz, gerente de serviços da concessionária

PAIXÃO NA PELE

Motorista carioca tatua no corpo brasão da marca que o acompanha pelas estradas



Foram cerca de seis horas de agulhadas até que terminasse a sessão de tatuagem. A dor e a espera valeram a pena para o motorista carioca Leonardo Martins Rosa, 29 anos. No braço esquerdo, não era o nome de algum parente, mulher, sereias ou dragões que ficam impressos para sempre. Ex-jogador de basquete, ele também não escolheu ídolos do esporte, nem times. O que Leonardo transferiu do papel para o corpo foi a paixão pelo veículo que o acompanha diariamente nas estradas. Orgulhoso, hoje ele é conhecido pelos colegas de profissão com o apelido “Scania”.

Antes que ele levasse adiante esse sonho, amigos fizeram cara de espanto; outros não acreditaram que Leonardo fosse seguir em frente com a vontade de tatuar o brasão da Scania. Mas ele nem pensou em desistir. A história teve início em setembro de 2013. “Mexendo no volante, a peça com o símbolo soltou. Eu a guardei no bolso e passei a carregá-la comigo sempre. Foi assim que fui me convencendo”, conta.



Brasão da Scania tatuado no braço esquerdo do motorista



Leonardo Martins Rosa já é conhecido pelos colegas como “Scania”

Da ideia inicial à decisão final de estampar o símbolo na pele foram, aproximadamente, três meses. “O grifo, com cabeça de águia, rainha das aves, e corpo de leão, rei dos animais, significa a soberania no céu e na terra. Existe uma força muito grande nessa imagem, que eu acredito que tem a ver comigo e com a profissão que escolhi. Nós, motoristas, enfrentamos muitas dificuldades no dia a dia, mas a paixão que nos move é muito maior e nos dá essa força para seguir em frente”, explica.

No entanto, mais do que a representação mitológica ou a estética do brasão, Leonardo considera a marca uma parceira na realização de suas principais conquistas. Isso porque é a bordo de um caminhão Scania G 380, transportando bebidas para uma grande indústria, que ele vem conseguindo realizar seus sonhos.

“Pude fazer uma grande festa de casamento, como era o desejo da minha esposa. Estamos comprando um apartamento, ajudei a minha mãe a mudar para uma casa melhor e mais confortável e participo da educação dos meus sobrinhos. São essas coisas que me fazem seguir em frente, e nesse sentido o caminhão Scania é um grande aliado, pois no dia a dia me ajuda tanto na questão do desempenho quanto para o meu conforto e segurança”, diz. ●



WEIBER QUEIROZ E JOVANE QUEIROZ - PANSERVICE TRANSPORTES E LOCAÇÃO LTDA.

Proprietário da Panservice Transportes e Locação, Weiber Queiroz comprou três caminhões Scania, entregues em julho deste ano. Foram dois modelos P 360 4x2 e um P 360 6x2. Os novos veículos compõem a frota Scania da empresa, que soma agora cinco caminhões de um total de 11. Cliente da Scania há cinco anos, a Panservice já havia comprado um modelo 111S 4x2 e outro P 340 4x2, ambos revendidos por terceiros. Dessa vez, os três novos modelos vieram 0 km da concessionária Scania.

LUIS MARCELO KITZBERGER - LUTA TRANSPORTES LTDA.

Empresa especializada no segmento de câmara frigorífica, a Luta Transportes Ltda. sai de Curitiba para atender cidades do Nordeste. Com sede em São Bento do Sul (SC), a transportadora conta com 11 caminhões na frota. Sendo que, desse total, sete são Scania: quatro veículos R 114 GA 4x2 NZ 380- sendo dois deles de 2006 e dois modelos 2007; um modelo R 440 6x4 de 2013; 1 veículo R 440 6x2 e um R 440 A 6x2 Highline, esses dois últimos adquiridos em 2014. A empresa também adquiriu o Programa de Manutenção Standard e retirou o veículo pelo Consórcio Scania.



JOÃO - TRANSPORTADORA AJ LTDA.

Localizada em Blumenau, a empresa AJ Ltda. atua na área de transporte industrial, tendo como rota Blumenau (SC)- São Paulo (SP). O total da frota da transportadora é de 12 veículos, sendo que 10 destes são Scania. Desse número de modelos Scania, a empresa tem um modelo R 400 LA 4x2 equipado com câmbio Opticruise.

TJL TRANSPORTES LTDA.

Proprietária da TJL Transportes Ltda., Maria Júlia, 90 anos, cliente da Scania desde 2012, ao lado dos sócios Valter Gonçalves Oliveira e Augusto Gonçalves Oliveira (Pelé). Da frota, sete são modelos Scania, adquiridos junto com o acordo de manutenção da concessionária.





RENAN HENRICH - MULTI ARMAZÉNS

Voltada para o transporte de cargas fracionadas do Brasil para a Argentina, Uruguai e Chile, a empresa Multi Armazéns, com sede em Nova Hamburgo (RS), fez, neste ano, a primeira compra de modelos Scania, sendo quatro veículos R 400 Highline a compor uma frota de nove caminhões no total.

HÉLIO - TRANSPORTE HDM LTDA.

Empresa gaúcha com sede em Canoas (RS), a Transporte HDM Ltda. atua no transporte de grãos nas regiões Sul e Sudeste. Neste ano, a empresa fez a primeira compra de um Scania, modelo R 440 6x2.



Financiado pelo
Scania Banco

JOÃO ODENIR NEPPEL - SALI TRANSPORTES LTDA.

Atuante no segmento de transporte de papel e copos descartáveis, a empresa Sali Transportes Ltda. faz o percurso Santa Catarina e Minas Gerais. Com sede em Rio Negrinho (SC), a transportadora comprou oito caminhões Scania, modelos P 360 A 4x2. A compra, que ampliou a frota para 25 caminhões, foi contemplada com financiamento da Scania Banco.

MARCOS, ADNAN E MOTORISTAS DA TRANSPORTADORA MONTE CARLO TMC LTDA.

Com sede na cidade de São José do Rio Preto (SP), a empresa tem uma frota de 136 veículos, sendo 101 destes da Scania. A compra de veículos Scania começou em 2007. Neste ano, foram entregues 25 veículos em maio e outros quatro veículos estão previstos para ser entregues em setembro. Todos são do modelo R 440 LA 6x4 Highline.



O AUMENTO DO CONSUMO DOS BRASILEIROS E A RELAÇÃO COM O TRANSPORTE

Nas últimas duas décadas, o consumidor brasileiro passou a experimentar uma melhoria de renda por conta da estabilização econômica e do controle da hiperinflação, que se traduziu em aumentos de preços muito abaixo do que se via nos anos 80. Quer dizer, estamos consumindo mais e melhores produtos.

Quando a pessoa ganha mais, ela costuma trocar, como se diz popularmente, “salsicha por filé mignon”. Somada a esse cuidado com a alimentação está uma preocupação com a longevidade, com a prevenção de doenças e uma onda fitness. Tanto que o consumo de alimentos que trazem benefícios à saúde cresce no mundo até quatro vezes mais que a média de expansão da venda de alimentos convencionais, segundo pesquisas da consultoria Euromonitor.

No Brasil, essa mesma pesquisa aponta uma projeção para o mercado de alimentação saudável. Até o final deste ano, esse segmento deve superar os R\$ 40 bilhões. A cifra representa o triplo do tamanho que esse mercado

tinha há uma década. Outras pesquisas também têm mostrado que os brasileiros estão criteriosos na escolha dos alimentos, selecionando opções mais nutritivas. Por isso, o que me parece é que as empresas de alimentos estão crescendo junto com essa melhora da renda e a escolha por alimentos de qualidade.

Essa mudança no perfil de consumo do brasileiro contribui muito para o crescimento do setor de transporte e, em especial, ao segmento de caminhões. A crescente venda de caminhões semipesados já é um reflexo da necessidade de aumento de frota para atender de forma eficaz o transporte de carga de alimentos.

O novo momento econômico do país traz de volta a consciência da qualidade como prioridade. O consumidor está mais seletivo, e o mercado só atenderá essa demanda se os segmentos que oferecem os serviços que formam o ciclo de compra também acompanhem este cenário. Estamos falando de um mercado promissor e em expansão para o transporte de carga no Brasil. ●

**Marcela Kawauti é economista-chefe do SPC Brasil (Serviço de Proteção ao Crédito). Graduada na Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo (USP) e com Mestrado em Economia e Finanças na Fundação Getúlio Vargas (FGV), Marcela trabalhou por cerca de dez anos em bancos como o Bradesco, Itaú e J. P. Morgan. Ela tem experiência no Departamento Econômico e de Riscos, além de outras áreas.*



VEÍCULOS

ACRE

RIO BRANCO (Posto de Serviço)
ROVEMA – TEL. + 55 (68) 3221-6433
ROVEMA@RIOBRANCO.COM.BR

ALAGOAS

RIO LARGO (FILIAL)
MOVESA TRUX – 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 PEÇAS)
ITAIPU NORTE – TEL. + 55 (96) 9195-4374
DOUGLAS.BRABO@ITAIPUNORTE.COM.BR

BAHIA

SALVADOR (MATRIZ)
MOVESA – TEL. + 55 (71) 2103-9100
MOVESA.SALVADOR@MOVESA.COM.BR

BARREIRAS (FILIAL)
MOVESA – TEL. + 55 (77) 3611-4831
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
CONSOLTEIXEIRA@MOVESA.COM.BR

VITÓRIA DA CONQUISTA (FILIAL)
MOVESA – TEL. + 55 (77) 4009-9100
MOVESA.CONQUISTA@MOVESA.COM.BR

ITABUNA (LOJA DE PEÇA)
MOVESA – TEL. + 55 (73) 3043-6010
MOVESA.ITABUNA@MOVESA.COM.BR

CEARÁ

FORTALEZA (MATRIZ)
CONTRERRANA – TEL. + 55 (85) 3307-2222
LISBOA@CONTRERRANA.COM.BR

DISTRITO FEDERAL

BRASÍLIA (MATRIZ)
VARELLA – TEL. + 55 (61) 2104-5000
VEICULOS.DF@VARELLAVEICULOS.COM.BR

ESPÍRITO SANTO

VIANA (MATRIZ)
VENAC – TEL. + 55 (27) 2123-7900
VEICULOS@VENAC.COM.BR

LINHARES (POSTO DE SERVIÇO)
VENAC – TEL. + 55 (27) 3373-8366
VENACLINHARES@VENAC.COM.BR

GOIÁS

APARECIDA DE GOIÂNIA (MATRIZ)
VARELLA – TEL. + 55 (62) 4006-4000
ADM@VARELLAPESADOS.COM.BR

RIO VERDE (FILIAL)
VARELLA – TEL. + 55 (64) 3611-5500
VEICULOS.RV@VARELLAVEICULOS.COM.BR

MARANHÃO

SÃO LUIS (MATRIZ)
ALPHA – TEL. + 55 (98) 3214-1919
ALPHA.SLZ@ALPHAMAQUINAS.COM.BR

BALSAS (FILIAL)
ALPHA – TEL. + 55 (99) 3542-9494
ALPHA.BLS@ALPHAMAQUINAS.COM.BR

IMPERATRIZ (FILIAL)
ALPHA – TEL. + 55 (99) 3529-9400
ALPHA.IMP@ALPHAMAQUINAS.COM.BR

MATO GROSSO

CUIABÁ (MATRIZ)
ROTA OESTE – TEL. + 55 (65) 3611-5000
CUIABA@ROTAOESTE.COM.BR

RONDONÓPOLIS (FILIAL)
ROTA OESTE – TEL. + 55 (66) 3411-5555
RONDONOPOLIS@ROTAOESTE.COM.BR

SINOP (FILIAL)
ROTA OESTE – TEL. + 55 (66) 3511-1500
SINOP@ROTAOESTE.COM.BR

LUCAS DO RIO VERDE (POSTO DE SERVIÇO)
ROTA OESTE – TEL. + 55 (65) 3549-7200
LUCAS.ROTA@ROTAOESTE.COM.BR

MATO GROSSO DO SUL

CAMPO GRANDE (FILIAL)
PB LOPES – TEL. + 55 (67) 3326-5080
PBLL@SERCOMTEL.COM.BR

DOURADOS (FILIAL)
PB LOPES – TEL. + 55 (67) 3424-0015
PBLL@SERCOMTEL.COM.BR

LADÁRIO (POSTO DE SERVIÇO)
PB LOPES – TEL. + 55 (67) 3232-3320
PBLL@SERCOMTEL.COM.BR

MINAS GERAIS

PARDÕES (LOJA PEÇA)
ITAIPUM@ITAIPUMG.COM.BR

MONTES CLAROS (FILIAL)
ITAIPU – TEL. + 55 (38) 3213-6114
ITAIPUMG@ITAIPUMG.COM.BR

MURIAÉ (MATRIZ)
COVEPE – TEL. + 55 (32) 3729-3444
COVEPE@COVEPE.COM.BR

CONTAGEM (MATRIZ)
ITAIPU – TEL. + 55 (31) 3399-1000
ITAIPU@ITAIPUMG.COM.BR

CONTAGEM - INCONFIDENTES (REFORMADORA)
ITAIPU – TEL. + 55 (31) 3398-0440
ITAIPUIN@ITAIPUMG.COM.BR

PATOS DE MINAS (LOJA DE PEÇAS)
ITAIPU – TEL. + 55 (34) 3822-5555
ITAIPUM@ITAIPUMG.COM.BR

GOVERNADOR VALADARES (FILIAL)
COVEPE – TEL. + 55 (33) 2101-9700
COVEPE@COVEPEGV.COM.BR

MATIAS BARBOSA (FILIAL)
ITAIPU – TEL. + 55 (32) 3273-8639
ITAIPUM@ITAIPUMG.COM.BR

MONTES CLAROS (FILIAL)
ITAIPU – TEL. + 55 (38) 3213-2200
ITAIPUMG@ITAIPUMG.COM.BR

POUSO ALEGRE (FILIAL)
CODEMA – TEL. + 55 (35) 2102-5600
CODEMA.POUSOALEGRE@SCANIA.COM

UBERLÂNDIA (FILIAL)
ESCANDINAVIA – TEL. + 55 (34) 3233-8000
ESCANDINAVIA.UDI@ESCANDINAVIA.COM.BR

PARÁ

MARIUBA (MATRIZ)
ITAIPU NORTE – TEL. + 55 (91) 4005-2222
ITAIPUNORTE@ITAIPUNORTE.COM.BR

MARABÁ (FILIAL)
ITAIPU NORTE – TEL. + 55 (94) 2103-8050
MARABÁ@ITAIPUNORTE.COM.BR

PARAGOMINAS (LOJA DE PEÇAS)
ITAIPU NORTE – TEL. + 55 (91) 3738-1684
PARAGOMINAS@ITAIPUNORTE.COM.BR

PARAÍBA

CAMPINA GRANDE (FILIAL)
MOVESA TRUX – TEL. + 55 (83) 2102-9100
MOVESA.PARAIBA@MOVESA.COM.BR

PARANÁ

CAMPO MOURÃO (POSTO DE SERVIÇO)
PB LOPES – TEL. + 55 (44) 3518-0123
PBLL@SERCOMTEL.COM.BR

LONDRINA (MATRIZ)
PB LOPES – TEL. + 55 (43) 3329-0780
PBLL@SERCOMTEL.COM.BR

MARINGÁ (FILIAL)
PB LOPES – TEL. + 55 (44) 3228-5757
PBLL@SERCOMTEL.COM.BR

SÃO JOSÉ DOS PINHAIS (MATRIZ)
BATTISTELLA – TEL. + 55 (41) 3299-7272
SJPINHAIS@BATTISTELLA.COM.BR

CASCATEL (FILIAL)
BATTISTELLA – TEL. + 55 (45) 3333-2300
CASCATEL@BATTISTELLA.COM.BR

GUARAPUAVA (FILIAL)
BATTISTELLA – TEL. + 55 (42) 3624-2188
GUARAPUAVA@BATTISTELLA.COM.BR

PATO BRANCO (FILIAL)
BATTISTELLA – TEL. + 55 (46) 3220-8400
PATOBranco@BATTISTELLA.COM.BR

PONTA GROSSA (FILIAL)
BATTISTELLA – TEL. + 55 (42) 3239-6600
PONTAGROSSA@BATTISTELLA.COM.BR

UNIÃO DA VITÓRIA (FILIAL)
BATTISTELLA – TEL. + 55 (42) 3524-6675
UNIAODAVITORIA@BATTISTELLA.COM.BR

PERNAMBUCO

JABOATÃO DOS GUARARAPES (MATRIZ)
MOVESA TRUX – 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)
EQUIPO – TEL. + 55 (21) 3452-9600
EQUIPO@EQUIPORJ.COM.BR

BARRA MANSÁ (POSTO DE SERVIÇO)
EQUIPO – TEL. + 55 (24) 3348-3332
EQUIPO.BM@EQUIPORJ.COM.BR

RIO GRANDE DO NORTE

MOSSORÓ (POSTO DE SERVIÇO)
CONTRERRANA – TEL. + 55 (84) 3422-2400
CONTRERRANA@CONTRERRANA-RN.COM.BR

MACAIBA (FILIAL)
CONTRERRANA – TEL. + 55 (84) 3422-2424
ASTOR@CONTRERRANA.COM.BR

RIO GRANDE DO SUL

ELDORADO DO SUL (MATRIZ)
SUVESA – TEL. + 55 (51) 3481-5050
SUVESA.ELDORADO@SCANIA.COM

PELOTAS (FILIAL)
SUVESA – TEL. + 55 (53) 3274-3535
SUVESA.PELOTAS@SCANIA.COM

PORTÃO (FILIAL)
SUVESA – TEL. + 55 (51) 3562-8200
SUVESA.PORTAO@SCANIA.COM

SANTA MARIA (POSTO DE SERVIÇO)
SUVESA – TEL. + 55 (55) 3211-1909
SUVESA.SANTAMARIA@SCANIA.COM

TRÊS CACHOEIRAS (POSTO DE SERVIÇO)
SUVESA – TEL. + 55 (51) 3667-1030
ELDORADO@SCANIA.COM

CAXIAS DO SUL (MATRIZ)
BRASDIESEL – TEL. + 55 (54) 3238-0900
BRASDIESEL@BRASDIESEL.COM.BR

LUJÍ (FILIAL)
BRASDIESEL – TEL. + 55 (55) 3331-0500
LUJ@BRASDIESEL.COM.BR

LAJEADO (FILIAL)
BRASDIESEL – TEL. + 55 (51) 3714-7700
LAJEADO@BRASDIESEL.COM.BR

GARIBALDI (POSTO DE SERVIÇO)
BRASDIESEL – TEL. + 55 (54) 3463-8800
GARIBALDI@BRASDIESEL.COM.BR

VACARIA (MATRIZ)
MECANICA – TEL. + 55 (54) 3511-1433
MECACIL@MECACIL.COM

MECANICA DAS MISSÕES (FILIAL)
MECANICA – TEL. + 55 (55) 3742-1770
MEPAL@MECACIL.COM

PASSO FUNDO (FILIAL)
MECANICA – TEL. + 55 (54) 2104-9600
MEVEPAS@MECACIL.COM

RONDÔNIA

PORTO VELHO (MATRIZ)
ROVEMA – TEL. + 55 (69) 3222-2766
ROVEMA@ROVEMA.COM.BR

JI-PARANÁ (FILIAL)
ROVEMA – TEL. + 55 (69) 3421-5696
ROVEMAJI-PARANA@ROVEMA.COM.BR

VILHENA (FILIAL)
ROVEMA – TEL. + 55 (69) 3322-3715
ROVEMAVILHENA@ROVEMA.COM.BR

RORAIMA

BOA VISTA (POSTO DE SERVIÇO)
SUPERMAC – TEL. + 55 (95) 3198-3400
SUPERMAC@SUPERMAC-AM.COM.BR

SANTA CATARINA

CRICIÚMA (LOJA PEÇA)
BATTISTELLA – TEL. + 55 (48) 3462-1900
CRICIUMA@BATTISTELLA.COM.BR

PIÇARRAS (MATRIZ)
MEVEPI – TEL. + 55 (47) 3267-7200
MEVEPI@MEVEPI.COM.BR

ITAJAI (FILIAL)
MEVALE – TEL. + 55 (47) 3341-0800
MEVALE@MEVEPI.COM.BR

JOINVILLE (FILIAL)

MEVILLE – TEL. + 55 (47) 3451-0300
MEVILLE@MEVEPI.COM.BR

RIO DO SUL (POSTO DE SERVIÇO)
MEVESUL – TEL. + 55 (47) 3525-3575
MEVESUL@MEVEPI.COM.BR

BIGUAÇU (FILIAL)
BATTISTELLA – TEL. + 55 (48) 3279-7500
BIGUAÇU@BATTISTELLA.COM.BR

CONCÓRDIA (FILIAL)
BATTISTELLA – TEL. + 55 (49) 3904-5000
CONCORDIA@BATTISTELLA.COM.BR

CORDILHEIRA ALTA (FILIAL)
BATTISTELLA – TEL. + 55 (49) 3328-0111
CORDILHEIRAALTA@BATTISTELLA.COM.BR

LAGES (FILIAL)
BATTISTELLA – TEL. + 55 (49) 3221-3411
LAGES@BATTISTELLA.COM.BR

TUBARÃO (FILIAL)
BATTISTELLA – TEL. + 55 (48) 3628-0511
TUBARAO@BATTISTELLA.COM.BR

VIDEIRA (FILIAL)
BATTISTELLA – TEL. + 55 (49) 3531-3211
VIDEIRA@BATTISTELLA.COM.BR

SÃO PAULO

GUARULHOS (MATRIZ)
CODEMA – TEL. + 55 (11) 2199-5000
CODEMA.GUARULHOS@SCANIA.COM

CAÇAPAVA (FILIAL)
CODEMA – TEL. + 55 (12) 3653-1611
CODEMA.CACAPAVA@SCANIA.COM

JUNDIAÍ (FILIAL)
CODEMA – TEL. + 55 (11) 2136-8750
CODEMA.JUNDIAI@SCANIA.COM

REGISTRO (FILIAL)
CODEMA – TEL. + 55 (13) 3821-6711
CODEMA.REGISTRO@SCANIA.COM

SANTOS (FILIAL)
CODEMA – TEL. + 55 (13) 2102-2980
CODEMA.SANTOS@SCANIA.COM

SÃO BERNARDO DO CAMPO (FILIAL)
CODEMA – TEL. + 55 (11) 2176-0000
CODEMA.SAUBERNARDO@SCANIA.COM

SOROCABA (FILIAL)
CODEMA – TEL. + 55 (15) 2102-7850
CODEMA.SOROCABA@SCANIA.COM

VILA GUILHERME (POSTO DE SERVIÇO)
CODEMA – TEL. + 55 (11) 2199-5045
NFE.CODEMA@SCANIA.COM

SUMARE (MATRIZ)
QUINTA RODA – TEL. + 55 (19) 3854-8900
QUINTARODA@QUINTARODA.COM.BR

ARAÇATUBA (FILIAL)
QUINTA RODA – TEL. + 55 (18) 3631-1010
ORDA.ATA@QUINTARODA.COM.BR

BAURÍ (FILIAL)
QUINTA RODA – TEL. + 55 (14) 2109-3150
QUINTARODA.BRU@QUINTARODA.COM.BR

PORTO FERREIRA (POSTO DE SERVIÇO)
QUINTA RODA – TEL. + 55 (19) 3581-4144
ORDA.PF@QUINTARODA.COM.BR

RIBEIRÃO PRETO (MATRIZ)
ESCANDINAVIA – TEL. + 55 (16) 3969-9900
ESCANDINAVIA.RP@ESCANDINAVIA.COM.BR

ARARAQUARA (FILIAL)
ESCANDINAVIA – TEL. + 55 (16) 3301-1000
ARARAQUARA@ESCANDINAVIA.COM.BR

SÃO JOSÉ DO RIO PRETO (FILIAL)
ESCANDINAVIA – TEL. + 55 (17) 3215-9770
ESCANDINAVIA.SJ@ESCANDINAVIA.COM.BR

REGENTE FELJÓ (FILIAL)
PB LOPES – TEL. + 55 (18) 3941-1030
PBLL@SERCOMTEL.COM.BR

SALTO GRANDE (FILIAL)
PB LOPES – TEL. + 55 (14) 3378-4115
PBLL@SERCOMTEL.COM.BR

SERGIPE

NOSSA SRA. DO SOCORRO (FILIAL)
MOVESA – TEL. + 55 (79) 2104-9100
MOVESA.SERGIPE@MOVESA.COM.BR

TOCANTINS

GURUPI (MATRIZ)
MCM – TEL. + 55 (63) 3311-4000
MCM@MCMTOCANTINS.COM.BR

ARAGUAÍNA (FILIAL)
MCM – TEL. + 55 (63) 3421-3433
MCM@MCMTOCANTINS.COM.BR

MOTORES

AMAPÁ

SANTANA
MOTOMAP – TEL. (96) 3281-3578
MOTOMAP@NETSAN.COM.BR

PARÁ

SANTARÉM
MOTOMAP – TEL. (93) 3523-1109
MOTOMAP@NETSAN.COM.BR

RIO DE JANEIRO

ÂNGRA DOS REIS
MECMARINE – TEL. (24) 3366-6994
MECMARINE@MECMARINE.COM.BR

RIO GRANDE DO SUL

PORTO ALEGRE
ORBD – TEL. (51) 2131-5100
WERNER@ORBD.COM.BR

SÃO PAULO

GUARUJÁ
MECMARINE – TEL. (13) 3355-4782
MECMARINE@MECMARINE.COM.BR

GUARULHOS
CODEMA – TEL. (11) 2199-5000

SCANIA NA AMÉRICA LATINA

ARGENTINA

BUENOS AIRES
TEL. (00543327) 451000

BOLÍVIA
SANTA CRUZ DE LA SIERRA
TEL. (005913) 341-1111

CHILE
SANTIAGO
TEL. (00562) 3940-400

COLÔMBIA
SANTAFÉ DE BOGOTÁ
TEL. (00571) 292-8200

COSTA RICA
SAN JOSÉ
TEL. (00560) 290-2255

ECUADOR
QUITO
TEL. (00593) 22440-765

GUATEMALA
GUATEMALA
TEL. (00502) 2420-4466

MÉXICO
MÉXICO QUERÉTARO
TEL. (0052442) 227-3000

NICARÁGUA
MANAGUA
TEL. (005052) 631151/331152 A 331159

PARAGUAI
ASUNCIÓN
TEL. (0059521) 50-391 A 50-3928/50-3720

PERU
LIMA
TEL. (00511) 512-1800

REPÚBLICA DOMINICANA
SANTO DOMINGO
TEL. (001809) 372-0455

URUGUAI
MONTEVIDÉU
TEL. (

É Semipesado. É um autêntico Scania.



Os caminhões Semipesados Scania entregam mais e estão sempre prontos para fazer seu negócio girar. Conte com a versatilidade e resistência de um autêntico Scania assegurando um transporte ágil, econômico, com máximo desempenho e conforto para dirigir o que realmente importa: seu negócio.



BALANÇA ELETRÔNICA NO PAINEL

Exclusividade dos modelos com suspensão pneumática. Informa com precisão o peso nos eixos traseiros.



CABINE-LEITO

Muito mais conforto para o motorista na melhor cabine da categoria.

“Fabricamos e transportamos autopeças. São produtos pesados, que exigem muita resistência, economia e conforto. Os Semipesados Scania trazem o melhor custo operacional ao nosso negócio, superando nossas expectativas”.

Rudimar Santo Boff e Valdir Fabbris
Fabbof Componentes Automotivos



Respeite os limites de velocidade.

make.

Faz diferença ser Scania.



 facebook.com/ScaniaBrasil
semipesados.scania.com.br

 app/Scania BR

Scania Banco - Este veículo pode ser financiado e assegurado pelo Scania Banco.



SCANIA