

# SCANIA

## REI DA ESTRADA

### VIDA NA BOLEIA

No ano em que a Scania elege o melhor motorista de caminhão do Brasil, pegue carona na história de quem faz o país funcionar

*O gaúcho Deyvid Hamerski, um dos caminhoneiros ouvidos pela Rei da Estrada, há dez anos roda o Brasil lutando contra o cansaço e a saudade de casa.*



ESPECIAL  
SCANIA E SEUS  
125 ANOS DE  
HISTÓRIA

pág. 11



SEMIPESADOS  
CONHEÇA OS  
DIFERENCIAIS DA  
CATEGORIA, QUE  
COMPLETA 5 ANOS

pág. 24

# ÍNDICE

## Scania Rei da Estrada Nº 165

### 4 Espaço do Leitor

### 5 Notícias da Scania

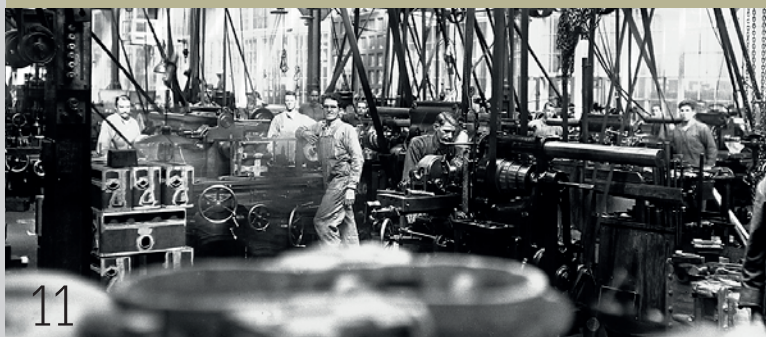
### 6 Destaque

Profissão Motorista: confira como é o dia a dia dos profissionais que rodam o Brasil



### 11 Especial

A trajetória de sucesso e inovação de uma das maiores montadoras do mundo



### 16 Sustentabilidade

Clariant aposta na tecnologia dos caminhões a etanol para o transporte sustentável de cargas

### 20 Cliente

Conheça a história da TransTupi e sua contribuição para o mercado de transportes de Curitiba



### 22 Serviços

Manutenção preventiva fica a cargo da Scania Serviços Dedicados

### 24 Semipesado

Categoria comemora cinco anos e parceiros contam a diferença que sentiram em seu negócio

### 28 Sob Medida

Qualidade na entrega de produtos a granel reforça parceria entre transportadoras



### 30 Rede

Scania, rede de concessionárias e Codema são reconhecidas pelo Top Of Mind Transporte 2016



## 32 Caminhos Scania

Confira os melhores programas turísticos em Florianópolis (SC) pela rota de casas da Cavese

## 34 Paixão por Scania

Delvanor Soares da Paz transformou um sonho de infância em profissão

## 36 Família Scania

## 38 Opinião

Diretor Geral da FABET, Luis Carlos Schaurich, fala sobre o futuro da profissão de motorista

### Scania Rei da Estrada

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

#### Scania Brasil

**Telefone**  
11 4344-9666

**E-mail**  
imprensa.br@scania.com

**Site**  
www.scania.com.br

**Jornalista Responsável**  
Renata Nascimento (Mtb 45640)

**Twitter**  
@scaniabrasil

**Gerência de Marketing e Comunicação**  
Márcio Furlan

**Facebook**  
www.facebook.com/scaniabrasil

**Conselho Editorial**  
Márcio Furlan, Victor Carvalho, Silvío Munhoz, Eronildo Santos e Fabio Souza

**Edição**  
In Press Porter Novelli: Renata Cavalcante e Simone Leticia Vieira

**Reportagem**  
In Press Porter Novelli: Andrea Sarti

**Colaboração**  
In Press Porter Novelli: Marcela Villa e Raquel Forastieri

**Atendimento**  
In Press Porter Novelli: Simone Leticia Vieira

**Revisão**  
In Press Porter Novelli

**Capa**  
Foto de capa: Mônica Zanon e Technoart

**Design Gráfico/Diagramação**  
In Press Porter Novelli: Maria Clara Stoqui e Fabio Sant'Anna

**Impressão/Tiragem**  
Intergraf/12.641 unidades



## 125 ANOS VALORIZANDO AQUELE QUE MOVIMENTA A ECONOMIA

Este é um ano muito importante para a Scania. Em 2016, a empresa comemora 125 anos. Desde o início, caminha lado a lado com a inovação, atenta às necessidades do mercado de transportes. Uma história de sucesso e, principalmente, de gratidão por aqueles que confiam no trabalho que a Scania realiza todos os dias. A missão dessa, que hoje é uma das principais empresas do setor, é oferecer soluções eficientes em transporte, contribuindo com o sucesso de seus clientes e com a economia dos países em que atua.

Ao longo desses anos, a Scania procurou estar próxima dos motoristas. Este público é que nos inspira, nos motiva e nos desafia a inovar todos os dias. O condutor também é o responsável por obter o melhor desempenho dos veículos da marca. Então, nada mais justo do que valorizar uma profissão tão indispensável na matéria de capa desta edição da Rei da Estrada. No texto, traçamos o cenário atual e conhecemos os desafios encontrados diariamente pelos verdadeiros reis das estradas brasileiras. Além disso, trazemos todas as informações do MMCB, que agora passa a se chamar Scania Driver Competition, ação da Scania que elege o melhor motorista de caminhão do Brasil e está repleta de novidades este ano.

Nosso portfólio de Semipesados também está fazendo aniversário. São cinco anos de sucesso no mercado brasileiro e contaremos os detalhes desta história nessa edição. Para falar de ônibus, abordaremos o sucesso da Transtupi, que roda pelas cidades brasileiras há 26 anos e confia na Scania para transportar seus clientes.

A parceria de negócio que a Scania quer ter seus com clientes é reforçada nessa edição da Rei da Estrada com uma matéria sobre a PrestServ, empresa do interior paulista que conta com uma unidade da Scania Serviços Dedicados em suas instalações.

Como fez ao longo de sua história, a Scania continuará trabalhando para oferecer produtos e serviços customizados para seus clientes. Este é o compromisso da marca com o mercado por mais – pelo menos – 125 anos!

**Marcio Furlan**  
Gerente de Marketing da Scania no Brasil



## ESPAÇO DO LEITOR

“Na maciez de sua cabine  
Me dá conforto, disposição  
Faço trajetos de longas jornadas  
Scania mora no meu coração.”

**Jose Helio Bizerra de Souza**

“Melhor caminhão! Espetáculo ver um desse  
na estrada! Melhor custo benefício!”

**Felipe Campos**

“Como motorista profissional recomendo  
a todos os passageiros uma viagem de Scania.  
Muito mais segurança e conforto pra você.”

**João Carlos Silva**

“Scania: o melhor sempre!”

**Dayanna Gomes**



**Joécio Balbino de Rezende Júnior - Guiratinga (MT)**



**Samuel Abner - 21 anos - São Bernardo do Campo (SP)**

“Scania não tem pra ninguém, que saudades  
tenho dos ônibus que trabalhei Scania,  
que máquina! Parabéns pelos orgulhosos  
e bem vividos 125 anos de glória.”

**Paul Racer**

“Parabéns Scania uma vez Scania...  
Sempre Scania o melhor merece todo reconhecimento.”

**Isis Viamontess**

“Esse povo sabe fazer caminhão parabéns mesmo,  
é só tecnologia de ponta.”

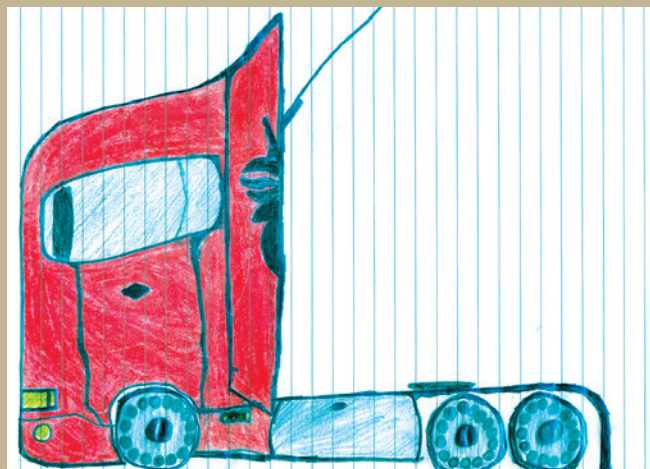
**Alexandre Sousa**

“Esse é um orgulho que eu tenho: em ser proprietário  
de um Scania.”

**Gerson Camargo**



**Lucas Haruo Hayashida - 6 anos - Porangatu (GO)**



**Fábio Zavatiere Favaro Junior, filho do Fabio Favero da  
Transportes Rodoviário America Ltda - Luanda (PR)**

**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](http://www.facebook.com/scaniabrasil)



## Queridinha dos caminhoneiros

A Scania foi eleita a marca de caminhões preferida no prêmio *Top of Mind* do Transporte 2016, realizado pela revista *TranspoData* em parceria com o Truckpad, aplicativo para busca de fretes. O resultado foi alcançado após pesquisa espontânea com motoristas.



O reconhecimento valoriza o trabalho da Scania, que cultiva um relacionamento baseado no respeito ao motorista, que busca prover soluções completas de transporte e que é referência em economia de combustível, rentabilidade, produtividade e conforto. “Ser reconhecida como a marca preferida dos caminhoneiros comprova a assertividade de nossa filosofia. Não é à toa que o caminhão Scania é reconhecido entre os motoristas de caminhão como o Rei da Estrada”, afirma Victor Carvalho, diretor de Vendas de Caminhões da Scania no Brasil.

A marca também foi a vencedora nas categorias melhor rede de concessionárias e a Casa Codema foi eleita a melhor concessionária. Mais informações sobre as casas Scania pelo Brasil na página 30 dessa edição.

## Rainhas da Estrada

Para marcar o Dia Internacional da Mulher, estreitar o relacionamento com suas clientes e valorizar o papel da mulher como influenciadora nos negócios, a Scania América Latina realizou uma ação chamada ‘Queen of the

Road’. A montadora reuniu em São Paulo 31 mulheres - entre elas clientes, parceiras e influenciadoras -, de sete países, incluindo Brasil, Argentina, Chile, Colômbia, Peru e Suécia. O evento contou com visita à linha de produção, *test drive* e debates sobre os segredos das empresas de sucesso, negócios, boas práticas, inserção das mulheres no mercado, entre outros. Participaram a Conselheira da Embaixada da Suécia, Cecilia Lif, a editora-chefe da *GloboNews*, Marita Graça Bittencourt; e, ainda, as irmãs Joanna Andrade e Iara Andrade, sócias-proprietárias da *TransBahia Transportes*, que gostam de se sentir desafiadas em um ambiente amplamente masculino e que usam da delicadeza de serem mulheres para inserir a liderança dentro da empresa. Com dedicação e uma relação espontânea com as pessoas, os resultados serão sempre os melhores. A Scania tem se relacionado cada vez mais com clientes que inspiram, inovam e que alcançam resultados espetaculares no setor.

## Nova direção

Tem novidade no volante da Scania! O atual diretor-geral do Consórcio Scania, Roberto Barral, vai mudar de posição. Ele assumirá a direção geral da Scania Brasil em 1º de junho, substituindo Mathias Carlbaum, que será vice-presidente das operações comerciais do grupo no mundo. Barral está na Scania desde 1995 e tem experiência nas áreas comerciais e industriais da marca, além de passar pela gerência financeira da Codema e da Scania Ibérica. À frente da diretoria geral do Consórcio Scania, fica Suzana Soncin, atual diretora das áreas financeira e administrativa que há mais de 25 anos se dedica à marca.



## Conta aí!

Na próxima edição da *Rei da Estrada*, traremos uma reportagem especial sobre frases de para-choque de caminhão: como surgiu a prática, como os caminhoneiros escolhem as suas e quais as histórias mais interessantes. Quer ser personagem da revista? Acesse a nossa página no Facebook e participe: <https://www.facebook.com/ScaniaBrasil/>

**DESTAQUE**



# OS REIS DA ESTRADA

Caminhoneiros superam distâncias, perigos e saudades para viver o sonho de transportar o Brasil



Com um copo de plástico cheio de café recém-coado em uma mão e um smartphone na outra, o gaúcho Deyvid Hamerski, de 31 anos, troca mensagens com a pequena Maria Fernanda, sua única filha de apenas 5 anos, que mora com a mãe em Guarani das Missões, a cerca de 500 quilômetros de Porto Alegre (RS). Entre fotos e histórias da última viagem, o pai coruja faz uma promessa arriscada: “Chego no domingo e passo a Páscoa com você.” Mensagem enviada e Hamerski já não conseguia mais esconder a ansiedade. Ele havia encostado seu Scania R380 no Terminal de Cargas Fernão Dias, em Guarulhos (SP), pouco antes do dia raiar na quinta-feira pré-feriado e poucas horas depois já tinha percebido que não seria fácil cumprir sua promessa, pois dependia de arrumar uma carga que

pagasse pelo menos os custos da viagem de 1,3 mil quilômetros até sua cidade natal. “Mesmo quando eu atraso, quando ela me vê sinto que sou o herói dela, do mesmo jeito que eu fazia com meu pai e ele com o pai dele”, conta o caminhoneiro, que há dez anos roda o Brasil lutando contra o cansaço e a saudade. Deyvid é a terceira geração dos Hamerski que ganha a vida na boleia de um Scania. Não que a pequena cidadezinha gaúcha tenha oferecido muitas opções em outras profissões, mas a memória do pai chegando com seu 113 na rua de casa depois de semanas fora, marcou o rapaz. “Apesar da saudade e dos perigos, não tem prazer maior do que estar ao volante e conhecer as paisagens mais lindas desse Brasil”, explica Hamerski.

Em cada trecho, parada ou terminal de cargas país a fora, existem vários Deyvids cheios de saudades, incertezas, parados em locais precários e até perigosos, mas sempre com disposição para o trabalho, pois se cidades pequenas como a dos Hamerski não oferecem uma boa variedade de empregos, eles sabem que com um caminhão as oportunidades tomam o tamanho do Brasil. Sobre o caminhoneiro brasileiro, duas coisas que podem ser ditas com uma certeza: cada boleia carrega uma história única e não falta paixão em nenhuma delas. Todo esse amor pela função talvez seja o motivo pelo qual a profissão sobrevive há tanto tempo, em condições muito distantes das ideais. Mesmo assim, o estereótipo clássico do caminhoneiro vem passando por uma lenta, porém profunda, transformação nos últimos anos. De acordo com a Pesquisa Perfil do Caminhoneiro 2016, publicada pela Confederação Nacional dos Transportes (CNT) em fevereiro, o profissional no comando das carretas hoje tem em média 45 anos de idade, roda cerca de 10 mil quilômetros mensais para faturar em torno de quatro mil reais e trabalhar cerca de 11 horas diárias. Os números, que ainda não são motivo de grandes comemorações, melhoraram muito na última década, principalmente no quesito dinheiro no bolso, já que se equiparam com o de outras carreiras, inclusive as que exigem um nível técnico muito mais elevado.





Mas uma coisa é certa: ser caminhoneiro não é uma profissão para qualquer um. A missão é feita sob medida para pessoas com espírito aventureiro. “Conheci Manaus, andei de balsa e realizei um sonho antigo de ver a Amazônia. Só não foi melhor porque não pude levar minha esposa. É proibido”, conta Diego Lopes, de 29 anos, que a bordo do seu quarto caminhão Scania, um modelo 112, já conheceu mais de 200 cidades pelo Brasil. “A saudade é o que mais atrapalha, mas por outro lado faz a chegada em casa ser sempre mais gostosa”, explica. Pois é, ser um desbravador do asfalto é uma jornada solitária. Coragem também é pré-requisito obrigatório no currículo. Não é raro encontrar motoristas que já tenham escapado de acidentes graves, perdido a carga em assaltos ou passado noites a fio dormindo em lugares onde a maioria nem diminuiria a velocidade para passar. O cenário é intimidador, mas a pesquisa da CNT também mostrou que quase a totalidade deles não trocaria a profissão por causa da oportunidade de sempre conhecer lugares e pessoas novas.

“Dentro do meu caminhão eu sou livre”, orgulha-se Maurício Clemente dos Santos, de 54 anos e que dirige um Scania LK 111 S, de 1980, há quase 10 anos. “Mesmo com todos os obstáculos e desaforos da estrada, quando meu filho sobe na boleia ele me vê como o pai mais legal do universo. Para as crianças existe uma mística em ser caminhoneiro. Esse orgulho serve de combustível para mim”, explica Santos.



Apesar dos mitos em torno da profissão, o caminhoneiro moderno tem que reunir um leque bem mais amplo de habilidades para lidar com as novas exigências do mercado e usar a seu favor toda a tecnologia embarcada dos caminhões. Para o diretor geral da Fundação Adolpho Bósio de Educação no Transporte (Fabet), Luís Carlos Schaurich, o empresário do transporte já não abre mão de ter um funcionário capaz de proteger seu patrimônio e que realize as operações com o menor custo operacional possível. “Não basta mais simplesmente saber dirigir e conhecer as rotas. O caminhão hoje é uma ferramenta de trabalho com tecnologia de ponta e o motorista é o operador.

“Mesmo com todos os obstáculos e desaforos da estrada, quando meu filho sobe na boleia ele me vê como o pai mais legal do universo. Para as crianças existe uma mística em ser caminhoneiro. Esse orgulho é um tipo de combustível para mim.”

Maurício Clemente dos Santos, de 54 anos é dono orgulhoso de um Scania LK 111 S 1980





**“O aprendizado ajuda os motoristas a reduzir o consumo de combustível, melhorar a segurança nas estradas e preservar os componentes do veículo.”**

Celso Mendonça, gerente de Desenvolvimento de Negócios da Scania no Brasil

O empresário não fará um investimento de algumas centenas de milhares de reais em uma carreta para entregar nas mãos de um profissional sem preparo”, reforça o executivo da entidade que já capacitou mais de 45 mil profissionais do volante.

As Casas Scania, que estão distribuídas em mais de 100 pontos em todo o país, também oferecem treinamentos aos motoristas para qualificar esse profissional e fazer com que ele conheça todos os diferenciais do caminhão Scania. “O aprendizado ajuda os motoristas a reduzir o consumo de combustível, melhorar a segurança nas estradas e preservar os componentes do veículo”, explica Celso Mendonça, gerente de Desenvolvimento de Negócios da Scania no Brasil.

Quebrar essa barreira, no entanto, ainda não é tarefa das mais fáceis. “Mesmo sabendo da importância dos cursos, os motoristas mais antigos só nos procuram quando são enviados pelos empregadores e gastamos horas preciosas só para explicar que vivemos em um mundo novo”, reforça. Os cursos mais procurados são os de Direção Defensiva, para evitar acidentes e assaltos, e Direção Econômica, para otimizar o consumo de combustível e diminuir a necessidade de manutenções. “A busca espontânea pelo diploma parte dos mais jovens que querem entrar na profissão, pois sabem que não vale a pena bater na porta das empresas sem esses requisitos”, explica Schaurich, que reforça ainda que um motorista capacitado reduz em 15% o consumo de combustível de um caminhão e baixa em até 50% os sinistros. “Com esse conhecimento em mãos, ele acaba abatendo do custo operacional o valor do seu próprio salário”, finaliza. Essas habilidades tornam-se ainda mais valiosas em momentos de ritmo econômico baixo, como o que afeta o setor no último ano, quando sobram profissionais no mercado e o valor do frete fica defasado. Assim, tem mais chances aquele motorista que consegue fazer mais gastando menos.

Hoje, estima-se que existam pelo menos 35 mil motoristas ociosos no mercado e que o preço pago no frete para as transportadoras é 13% menor do que deveria, segundo dados da Confederação Nacional do Transporte.

O presidente da Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística (NTC&Logística), José Hélio Fernandes, também endossa que a mão de obra é um dos principais insumos nos custos das empresas de transporte, seguida bem de perto pelo gasto com combustível. No último estudo do INCT (Índice Nacional do Custo do Transporte), realizado pela NTC e relativo a 2014, só os salários tiveram um aumento de 9%. Porém, além do custo efetivo da contratação, a conduta do motorista impacta diretamente no consumo de combustível, manutenção dos caminhões, frequência de troca dos pneus, na prevenção de acidentes e minimização de problemas com roubos. “Esses dois últimos sendo os mais delicados por envolverem questões financeiras, judiciais e de imagem da empresa”, alerta.

Assim, é fácil notar que o motorista de caminhão é peça central em uma cadeia produtiva evoluída e que gera muitas riquezas no país, mas que ainda depende da sua expertise de campo. E mesmo fora da estrutura das grandes empresas, as habilidades de um caminhoneiro vão além das necessárias apenas para guiar sua máquina. O motorista autônomo faz as vezes de administrador e empreendedor e o caminhão serve de casa e empresa. “Fico quase dois meses direto na estrada. Tenho que saber quais fretes compensam, que caminhos são os melhores e mais seguros, cozinheiro, arrumo a cabine e ainda cuido das finanças”, conta Acindino Constante de Abreu, de 59 anos e que desde 1976 viaja a bordo de caminhões Scania. Assim como Abreu, mais de um milhão de caminhoneiros autônomos - quase 70% do total de motoristas nas estradas, guiam todos os dias suas empresas pelo Brasil. Com eles viajam responsabilidade e experiência adquiridas ao longo dos trechos, sozinhos e muitas vezes guiados pelo próprio instinto. E mesmo entre todos os obstáculos (e buracos) encontrados pelo caminho, carregam nas costas, ou melhor, na carroceria, o crescimento do país.





## RAIO X DA BOLEIA

### Um perfil do motorista de caminhão brasileiro\*

- Tem em média **44,3** anos de idade
- Renda mensal líquida média de **3.900** reais
- Dirige um caminhão com **13,9** anos de uso
- Está na estrada há **18** anos em média
- Rodam em média **10 000** quilômetros por mês **68%** são autônomos e **32%** empregados

\*Fonte: Perfil dos Caminhoneiros 2016, Confederação Nacional do Transporte



### E por falar em reis...

## O melhor motorista de caminhão do Brasil e da América Latina

Quando você, motorista, é capaz de obter um bom custo operacional do caminhão, desvia de crateras sem sinalização nas rodovias, manobra sua carreta em pátios minúsculos e se livra das centenas de obstáculos quando em cidades feitas só para carros de passeio e ainda consegue entregar a carga intacta, não restam dúvidas de que você é bom no que faz. E nós sabemos disso!

Neste ano, a competição do Melhor Motorista de Caminhão do Brasil chega cheia de mudanças, inclusive em seu nome. Com o objetivo de unificar toda a competição na América Latina, o concurso passou a se chamar Scania Driver Competitions e, a partir de agora, conta com a participação de motoristas brasileiros e também argentinos, chilenos e peruanos.

A competição entre motoristas de caminhão que valoriza a profissão, capacita para uma condução mais segura e eficiente nasceu em 2003 na Suécia. Em 2005, a ação foi expandida para outros mercados – Brasil, Argentina, África do Sul e Taiwan.

As inscrições para a edição 2016 começam em 9 de junho e os interessados têm até o dia 31 de agosto para se cadastrar exclusivamente pelo site [www.scaniasdc.com.br](http://www.scaniasdc.com.br). Além da final continental, a disputa trará uma série de novidades. A primeira e a segunda fase consistem em uma viagem virtual, em que o participante simulará pela internet o dia a dia dele nas estradas, respondendo questões relacionadas à segurança, condução eficaz e meio ambiente.



## SCANIA DRIVER COMPETITIONS

LATIN AMERICA – BRASIL 2016

A terceira fase, com as provas regionais, acontece em 20 cidades nos dias 16, 17 e 18 de setembro e 7, 8 e 9 de outubro. Nessa fase, o evento cumpre seu principal objetivo: valorizar e capacitar os profissionais. Antes de serem avaliados, os motoristas passarão por um treinamento gratuito de quatro horas sobre condução econômica e segura. Assim, mesmo quem não se classifica para a última etapa, sairá preparado para novas oportunidades.

A semifinal e a grande final brasileira acontecerão em novembro, em São Paulo. Lá, os 60 melhores motoristas de caminhão do Brasil farão três dias de provas e poderão mostrar toda a habilidade. O campeão, o segundo e terceiro colocados irão defender o Brasil na disputa continental, que ocorrerá em dezembro e dará como prêmio um caminhão Scania zerinho.

O percurso até o pódio parece ser longo, mas basta ter uma CNH categoria E e escolher uma das cidades próximas do seu caminho. Depois disso é só por em prática a experiência do seu dia a dia nas provas, vencer a ansiedade e conquistar o reconhecimento que você merece no Brasil e agora também na América Latina. Não deixe de participar!

Inscrições pelo site  
[www.scaniasdc.com.br](http://www.scaniasdc.com.br)



# 125 ANOS

DE INOVAÇÃO

SUSTENTÁVEL

As instalações de Vagn fabriks Aktiebolaget em Södertälje por volta de 1895.



Dos bondes puxados a cavalo aos caminhões mais potentes do mundo, a Scania progrediu muito em 125 anos. Neste especial, veremos alguns dos marcos mais importantes nessa jornada - e algumas das pessoas que tornaram essa trajetória possível.



**1891**

Vagnfabriks Aktiebolaget i Södertälje (Vabis) é aberta em dezembro de 1891. A fábrica produzia principalmente carroças abertas, vagões para transporte de bagagem e de passageiros e bondes puxados a cavalo.

**1906**

A empresa registra um nome comercial mais conciso, Vabis, em 1906.



**Per Alfred Nordeman, o primeiro Diretor Administrativo da Scania-Vabis (1911-18).**

**1897**

Nasce o primeiro carro totalmente fabricado na Suécia. O primeiro percurso, com o engenheiro mecânico e projetista Gustaf Erikson nos controles, foi realizado no início de 1898. Em 1902, é construído um caminhão. No ano seguinte, um carro para passageiros.



**A única fotografia conhecida do primeiro carro de Gustaf Erikson tirada em seu primeiro teste oficial em 1898.**

**1911**

A fusão da Maskinfabrik- saktiebolaget Scania em Malmö e da Vagnfabriksaktiebolaget i Södertälje, sob a liderança de Per Alfred Nordeman, dá origem a Scania-Vabis. A sede é transferida para Södertälje, que fica com todo o desenvolvimento e produção de motores, carros e veículos leves, enquanto caminhões e outros veículos pesados são fabricados em Malmö.

**1922**

O projetista August Nilsson patenteia um novo carburador, mais confiável e que proporciona economia de combustível. Seus projetos de motores sustentam o sucesso da Scania-Vabis no mercado de caminhões na década de 20. No ano seguinte, Nilsson projeta um motor compacto com 4 cilindros e válvula no cabeçote que produz 60 cavalos de potência após regulagem, queimando uma mistura de benzol e álcool. Caminhões e ônibus se beneficiam de sua potência e confiabilidade.

# ESPECIAL



1956: Um caminhão-tanque Scania L71 em operação na Argentina.



O Scania-Vabis L51 Drabant foi o primeiro em uma nova geração de caminhões a atender à crescente demanda da década de 50 por veículos com maior carga útil.

Sverker Sjöström foi nomeado diretor técnico em 1961. Ele foi essencial no desenvolvimento do sistema de produto modular da Scania.



Década de 20: A unidade de trituração na oficina central da Scania-Vabis, Södertälje.



**1922**

A produção se concentrou em Södertälje, com foco na fabricação de caminhões pesados e ônibus. A fabricação de carros foi interrompida gradualmente.



O motor a diesel com câmara de pré-combustão da Scania-Vabis contava com um design compacto de 6 cilindros e 7,74 litros com rendimento de 120 hp.

**1932**

A Scania-Vabis entrega seu primeiro ônibus de controle dianteiro, o Bulldog, inspirado na visita do projetista-chefe August Nilsson à fábrica de ônibus Twin Coach, de Ohio, em 1929.

**1936**

A Scania-Vabis desenvolve seu primeiro motor a diesel. Um jornalista do ramo descreve suas impressões sobre o test drive realizado em um ônibus movido pela novidade: "Para minha surpresa, eu mal ouvia o motor. Entretanto, certamente senti seus efeitos - o ônibus se lançou para frente, como uma flecha saindo do arco".

**1940**

Mulheres são contratadas pela primeira vez na fábrica Scania-Vabis. Inicialmente, trabalhavam como fiscais. Embora a resistência à contratação de mulheres tenha persistido por muitos anos, o número crescia à medida que as operações que exigiam força eram mecanizadas.

**1940**

Carl-Berthel Nathhorst, um engenheiro de 32 anos, torna-se o novo Diretor Administrativo. Nathhorst transforma a empresa até então voltada para um trabalho mais artesanal em uma eficiente empresa de exportação.

**1953**

O Scania-Vabis L51 Drabant foi o primeiro em uma nova geração de caminhões a atender à crescente demanda por veículos com maior carga útil.



**1956**

A Scania-Vabis ultrapassa a expressiva marca de 50% de exportação.

**1961**

Sverker Sjöström torna-se o primeiro Diretor Técnico da Scania-Vabis. Seu trabalho fornece a plataforma para o sistema de produto modular da Scania.

**1961**

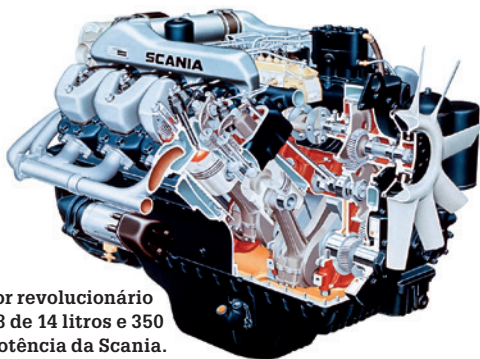
A Scania-Vabis se aproveita de seu sucesso no Brasil e abre sua primeira unidade de produção fora da Suécia. A planta, em São Bernardo do Campo, próxima a São Paulo passa a produzir caminhões, chassis para ônibus e motores industriais e marítimos.



O modelo carro-chefe da nova série 3, o R143, foi adaptado com um motor turbo V8 de 470 hp.



1964: O príncipe Bertil da Suécia (segundo à esquerda) comparece à inauguração do novo laboratório central da Scania-Vabis.



1969: O motor revolucionário turbinado V8 de 14 litros e 350 cavalos de potência da Scania.



A série 2, demonstrou que o pensamento modular era o núcleo da filosofia corporativa da Scania. Da direita para a esquerda os modelos: G82, P112, R142 e T112.

**1964**

A Scania-Vabis centraliza a pesquisa e o desenvolvimento em Södertälje com um novo laboratório central. Mais tarde, espaço passa a ocupar três alas e um prédio de escritórios adjacente.

**1969**

Nasce uma lenda quando a Scania apresenta seu novo motor V8 turbinado, com 350 cavalos de potência e 14 litros. O motor de caminhão mais potente da Europa na época também é pioneiro na filosofia de baixa rotação da Scania, com alto torque em baixas velocidades do motor.

**1980**

A Scania lança a série 2. É a primeira linha de veículos comerciais modulares. Cada componente (como o motor, a transmissão, a carroceria, a cabine e os eixos) pode ser aprimorado independente dos outros. Giorgio Giugiaro, da Italdesign, um prodígio no estilo automotivo da época, foi essencial no desenvolvimento do design característico da série 2.

**1987**

Pela primeira vez, são produzidos 30 mil veículos (caminhões e ônibus). Este total sobe para 35 mil até 1989, ano em que somente a produção de caminhões ultrapassou os 30 mil.

**1987**

A inauguração do Centro Técnico da Scania, em 1987, representa um aumento expressivo dos recursos de pesquisa e desenvolvimento da empresa. São 34 mil metros quadrados de espaço administrativo e 48 mil metros quadrados de laboratórios e instalações para teste.

**1988**

A série 3 é lançada e, um ano depois, ganha o prêmio Caminhão Internacional do Ano. Com a nova linha, a Scania aprimora ainda mais sua abordagem modular e passa a fabricar caminhões sob medida de acordo com as especificações do consumidor.

**1995**

Estilizada pela italiana Bertone, a série 4 abre caminho para o estilo da Scania nos anos 2000.

**Caminhão Scania R144 530 Topline que pertenciu à Transportes Volta & Leite no Porto, Portugal.**



# ESPECIAL



2000: Carola Stjärna trabalhando com a montagem da caixa de transmissão para o milionésimo veículo Scania em Sibbhult, Suécia.



2005: A Scania fecha uma joint venture com a Cummins da América para produzir um novo sistema de injeção direta de combustível Common-Rail de alta pressão para motores a diesel.



2005: Urban Johansson, Chefe do Desenvolvimento de Trem de Força da Scania, com o motor Euro 4.



1995

O clássico logotipo da Scania, com a manivela do pedal e o grifo renasce, em formato moderno.

1996

A série 4 da Scania recebe o prêmio Caminhão Internacional do Ano.



Scania R124 4x2 com semirreboque em Krabbendijke, Holanda.

2000

O milionésimo veículo da Scania sai da linha de montagem em Zwolle, Holanda. Onze unidades de produção em cinco países se envolveram na fabricação do caminhão - um trator Scania P124 6x4 360. O veículo é doado à Cruz Vermelha Internacional. Embora a Scania tenha levado 96 anos para construir seus primeiros 500 mil veículos, levou apenas 13 anos para alcançar 1 milhão. Atualmente, o caminhão da Cruz Vermelha está parado no Museu Scania.

2003

Michele Sandri, da Itália, ganha a primeira rodada do Scania's Young European Truck Driver. A maior competição para motoristas de caminhão pesado da Europa é organizada pela Scania, em parceria com a Comissão Europeia

2004

Lançamento da Série R e, mais tarde, da linha PRT. A Scania se concentra na criação de um melhor ambiente dentro da cabine e de maior tempo de funcionamento. A Série R é nomeada Caminhão Internacional do Ano no ano seguinte.

2005

A Scania é a primeira fabricante de veículos pesados a produzir motores que atendem às normas de emissão Euro 4 da União Europeia.

2005

A Scania fecha uma joint venture com a Cummins da América para produzir um novo sistema de injeção direta de combustível Common-Rail de alta pressão para motores a diesel. O Scania XPI revoluciona o desempenho do motor fornecendo pressão extremamente alta e controlabilidade precisa - fatores que proporcionam uma excelente rentabilidade de combustível.



Um cinto de couro preto com fivela de aço escovado no formato da grelha da Scania, parte da Coleção de Acessórios de Caminhões Scania.

2005

A Scania entra no mundo da moda com o lançamento da Coleção de Acessórios de Caminhões Scania.



**2014:** O Scania Van Hool Exqui.City – um novo ônibus a gás para a cidade ou para sistemas BRT - é lançado. Até hoje, a Scania desenvolveu mais de 4 mil ônibus para sistemas BRT para grandes cidades no mundo todo.



**2013:** Um número recorde de divulgações de invenções - 700 - são enviadas ao Departamento de Patentes da Scania. A maioria relacionada ao desenvolvimento de sistemas eletrônicos e de controle.



A Scania Driver Competitions 2012 atraiu o número recorde de 76 mil competidores. O vencedor na Europa foi Gabriel Warde, da Irlanda.



**2007**

A Scania revela um ônibus híbrido movido a etanol que corta o consumo de combustível em pelo menos 25% e as emissões de carbono com combustíveis fósseis em até 90%.

**2009**

Cinco anos após seu lançamento e com mais de 200 mil veículos entregues no mundo todo, uma nova versão da série R top de linha é apresentada. As opções incluem o novo sistema Scania Driver Support, que oferece aos motoristas feedback em tempo real sobre sua técnica de direção.

**2010**

O novo motor V8 da Scania exibe 3.500 Nm de torque e 730 hp, tornando-o o motor de caminhão mais potente do mundo. "Sem comprometer o consumo de combustível, nós conseguimos construir um motor muito potente", anuncia Björn Westman, Chefe de Desenvolvimento de Motores da Scania.



**2011**

Entre 440 e 480 hp. A jogada rende um aumento na parcela de mercado e uma crescente reputação em termos de inovação sustentável.

**2013**

A Scania lança sua nova linha Streamline para longas distâncias. As melhorias na aerodinâmica e no trem de força cortam o consumo de combustível em até 4%.

**2014**

A Scania se torna uma subsidiária controlada pelo Grupo Volkswagen.

**2014**

A Scania se adapta à tendência da tecnologia usável com o relógio Scania Black Griffin.

**2015**

Desde seu início em 2003, 300 mil motoristas do mundo todo participaram das Scania Driver Competitions.

**2015**

A Scania oferece seu 150.000o. caminhão com conectividade ativada. O cliente é a Aconcagua Transportes, na Argentina.

*125 anos é apenas o começo. Um futuro emocionante nos aguarda.*







# NOVOS ARES

## Parceria focada em sustentabilidade trouxe a venda dos primeiros caminhões movidos a etanol pela Scania na América Latina

Uma venda, três caminhões e um futuro inteiro pela frente. Parece propaganda, mas a frase define muito bem a parceria feita pela Scania com a Clariant, uma das empresas líderes mundiais em especialidades químicas.

Tudo começou em 2015, quando a Codema de Guarulhos fez uma venda de três veículos P 270 4X2 movidos a etanol para a Clariant. Chamados de EcoTruck, os caminhões foram os primeiros a serem comercializados pela Scania na América Latina e trouxeram resultados surpreendentes para a concessionária, o cliente e também para o meio ambiente.




Ao investir na compra dos veículos, a Clariant também apostou na tecnologia sustentável para o transporte de cargas oferecida pelo modelo Scania e, com isso, gerou a redução aproximada de 92% das emissões de CO<sup>2</sup> em comparação a veículos similares a diesel. Para Manfred Schwarz, Diretor de operações da unidade de negócios Industrial & Consumer Specialties da Clariant para a América Latina, a empresa é parceira da Scania por estar em busca de soluções sustentáveis. “O caminhão a etanol foi a tecnologia escolhida por estar alinhada com um de nossos pilares estratégicos que é criar valor com a sustentabilidade”, ressalta.

A empresa, além de ter feito a compra de caminhões que poluem menos, optou por veículos que garantem a mesma qualidade de transporte que a de outros modelos da marca. Os EcoTrucks são uma opção 100% viável e sustentável e trabalham 24 horas na unidade da Clariant em Suzano (SP), divididos em quatro turnos nos sete dias da semana, onde realizam o carregamento de isotanques, com capacidade para 25 mil litros de produtos químicos. A empresa ainda fabrica seu próprio etanol a partir do bagaço de cana, tornando a operação mais completa e interessante.

“Optamos por utilizar a frota Scania a etanol em substituição aos caminhões a diesel que faziam essa função. Tendo em vista a quantidade de movimentações e as distâncias percorridas diariamente, nossa expectativa é uma redução anual

considerável de emissões. Temos certeza de que essa operação pioneira com combustível renovável será um sucesso”, completa Schwarz. O objetivo é que cada veículo faça mais de 11 mil movimentações por ano, ou seja, quase 35 mil somando os três caminhões.

Já para Emilio Fontanello, Engenheiro de Produto da Scania Brasil, os caminhões movidos a etanol são uma solução para as empresas comprometidas em diminuir os impactos ambientais de suas operações de transporte. “A Scania prima pela sustentabilidade, por isso acredita que uma matriz energética mista, com o uso de diversas fontes que possibilitem economia de combustível e redução de CO<sub>2</sub>, é a solução mais viável”, pontua. Segundo Celso Mendonça, Gerente de Desenvolvimento de Negócios da Scania no Brasil, a Clariant vem fazendo história na América Latina com essa operação inédita. “O exemplo da Clariant está despertando o interesse de outras empresas, que já consultam a Scania sobre esta solução”, finaliza Celso.



**“ O caminhão movido a etanol foi a tecnologia escolhida por estar alinhada com um de nossos pilares estratégicos que é criar valor com a sustentabilidade. ”**

Manfred Schwarz, Diretor de operações da unidade de negócios Industrial & Consumer Specialties da Clariant para a América Latina



## Scania é Etanol


O etanol faz parte dos projetos da Scania desde a década de 80. Em 2007, o primeiro ônibus movido ao combustível começou a rodar na cidade de São Paulo.

Em todo o mundo, a marca fornece soluções sustentáveis e produtos movidos a combustíveis alternativos como biogás, gás natural, gás liquefeito, biodiesel, bioetanol, híbrido diesel e eletricidade, híbrido com ultracapacitor, híbrido etanol com bateria e híbrido Euro 6 diesel e biodiesel. No Brasil, além do etanol, Scania também oferece chassi para trólebus e ônibus movido a biometano/GNV.

## CLIENTE

“Hoje é importante estabelecermos vínculos fortes com nossos parceiros, como a Scania, para atravessarmos bem o momento em que vivemos no nosso país.”

Elizabeth Gurginski Loures,  
sócia-administradora  
da TransTupi.



# ELES NÃO VIERAM A PASSEIO

## Scania celebra trajetória da pequena grande TransTupi

Quando pensamos em férias, imediatamente associamos a ideia a viajar e relaxar. Para muitos, esse é o momento em que as coisas se tornam mais leves e as preocupações ficam de lado. Mas, para a TransTupi, esse é um assunto sério. Com planejamento e um toque de ousadia, a empresa comemora 26 anos de viagens bem-sucedidas e prevê, com cautela, seus próximos passos.

### ENXERGANDO ALÉM

A história da TransTupi está marcada pela saga dos imigrantes poloneses que povoaram diversos rincões do Paraná e Santa Catarina. Assim, pela visão e ousadia do Sr. Ricardo Gurginski quando se fixou no Norte do Paraná, no final da década de 1950, vislumbrando no segmento de transporte de passageiros uma rara oportunidade de construir empreendimento rentável e assim solidificar os valores familiares que recebera de seus pais - quando falamos de preparo das futuras gerações para assumirem seu papel na vida. Nesse cenário de ousadia e determinação, surge em 1990 a oportunidade de operar uma linha de ônibus metropolitana na cidade de Araucária, ligando este município à capital, objetivo que

tinha como principal desafio atender à comunidade do bairro Tupi. Após os trâmites de legalização desta operação, como mecanismo de fortalecimento da empresa, também se viabilizou a entrada no mercado de viagens turísticas e fretamento para empresas.

### EXPANSÃO E OPORTUNIDADE

A TransTupi Transporte Coletivo, que hoje opera linha metropolitana entre Araucária, na região metropolitana, e Curitiba, realiza viagens turísticas para o território brasileiro e atende as empresas da região com transporte de seus funcionários. É comandada pela filha de Ricardo Gurginski, Elizabeth Gurginski Loures, e seu genro, Luiz Ben-Hur Loures, e segue com os mesmos valores e espírito empreendedor de seu fundador.

“É graças à dedicação de nossa equipe, sempre pronta para os desafios, cortês e bem capacitada para atender ao cliente que continuamos com um serviço de qualidade. Além disso, cada cantinho da nossa estrutura tem um pedaço de nós e é essa sensação, de estar em família, que faz com que nossos colaboradores preservem o carinho pela empresa”, conta Beth, como é conhecida.



## SEGMENTOS DE OPERAÇÃO

TRANSPORTE COLETIVO DE PASSAGEIROS URBANO/  
METROPOLITANO, FRETAMENTO EVENTUAL/TURÍSTICO  
E FRETAMENTO CONTÍNUO/INDUSTRIAL

## ROTAS REALIZADAS POR ÔNIBUS SCANIA

URBANO: ARAUCÁRIA – CURITIBA  
TURISMO: BRASIL INTEIRO

Em 2005, a transportadora passou a investir em um novo nicho de mercado, lançando a Transtupi Agência de Viagens e Turismo. “Nós percebemos uma necessidade de investimentos nesse segmento, que possui público mais exigente, que preza pela qualidade no serviço, pelo custo-benefício e claro, pelo conforto. A Scania nos ajuda a atender a essas necessidades e ainda traz o peso do seu nome, fator decisivo para esse cliente que também leva em conta a tradição”, pontua Ben-Hur. Além do passageiro, há outro componente essencial para que uma viagem seja 100% segura e que deve ser ouvido: o motorista. “Optamos por Scania por conta da preocupação com a experiência operacional e a adaptação aos novos comandos, que são garantidas pelos treinamentos realizados pela marca e que nos ajudam a entregar um serviço completo”, conta Antônio Carlos dos Santos, Gerente de Operações da Transtupi. “Além do custo-benefício, da disponibilidade e durabilidade das peças, que são maiores em relação à concorrência”, completa. Para os próximos anos, a intenção é preservar a qualidade para atender à demanda, apesar da cobrança da comunidade pelo aumento da frota. “Eles querem que estejamos em todos os lugares, mas hoje é importante estabelecermos vínculos fortes com nossos parceiros, como a Scania, para atravessarmos bem o momento em que vivemos no nosso país”, conclui Beth.

“ O público preza pela qualidade no serviço, pelo custo-benefício e claro, pelo conforto. A Scania nos ajuda a atender a essas necessidades e ainda traz o peso do seu nome, fator decisivo para esse cliente que também leva em conta a tradição.”

Luiz Ben-Hur Loures,  
diretor da Transtupi

“ Optamos pela Scania por conta da preocupação com a experiência operacional e a adaptação aos novos comandos, que são garantidas pelos treinamentos realizados pela marca, além do custo benefício, da disponibilidade e durabilidade das peças, que são maiores em relação à concorrência.”

Antônio Carlos dos Santos,  
Gerente de Operações da Transtupi



Na última comemoração de aniversário da empresa, foram adquiridos dois modelos na cor prata para simbolizar a força da parceria entre Transtupi e Scania

## EQUILÍBRIO AMBIENTAL

Um dos pilares da transportadora é o incentivo às atividades voltadas à melhoria contínua de seus processos, atuando de forma consciente para preservar os recursos naturais e o meio ambiente.

“É algo natural em nossa cultura e em todo o processo procuramos frisar a importância do equilíbrio para todos os nossos parceiros e colaboradores. Há mais de 10 anos esse é um dos nossos valores mais fortes e a mensagem que fica é pensar no coletivo e não no indivíduo”, acredita Beth.

Nos últimos anos, diversos projetos foram implementados na transportadora para controlar a reciclagem de resíduos sólidos e o descarte de materiais, além de monitorar os veículos quanto a emissão de gases poluentes e consumo de combustível, como, por exemplo, o Programa Despoluir.



Serviços Dedicados Scania, reduziram custos de operação e levaram mais satisfação à PrestServ

## MANUTENÇÃO IN LOCO: MAIS UM MOTIVO PARA SE SENTIR SEGURO

Há 30 anos pelas estradas de toda a região Centro-Oeste, Minas Gerais, Nordeste, Paraná e São Paulo, a PrestServ, empresa de transporte e logística focada na distribuição de produtos alimentícios, conta com uma frota de 100 veículos Scania que rodam individualmente cerca de 9.800 km por mês. Por se preocuparem sempre com a manutenção, segurança, economia dos seus caminhões e com o prejuízo do tempo de parada, era preciso pensar em uma solução que tornasse toda essa operação mais ágil e rentável.

A única opção da empresa era levar os veículos em uma concessionária que ficava a 12 km de distância e todas as manutenções demandavam um grande deslocamento. “Era preciso tirar uma pessoa

Conheça os benefícios e diferenciais de ter, dentro da empresa, os Serviços Dedicados da Scania

da operação para ir com o motorista até a oficina e depois trazê-lo de volta para a fábrica, quebrando totalmente a rotina do colaborador”, afirma Samuel Martins, diretor de operações da transportadora.

### DEDICAÇÃO SCANIA

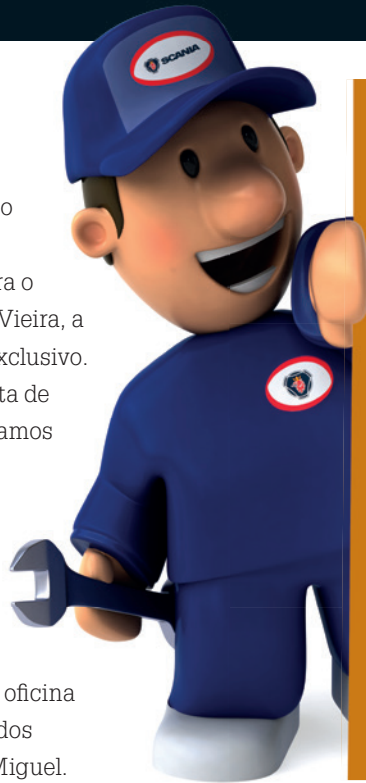
Pensando em identificar o que está acontecendo com a frota do cliente, ajudando a melhorar a manutenção e logística, a Scania ofereceu para a empresa os Serviços Dedicados. “Nosso objetivo é buscar, dentro do portfólio Scania, os serviços e soluções para que o cliente tenha cada vez mais o custo operacional reduzido”, comenta Hectory Bernardini, gerente de negócios da Scania Brasil. Como prestador de serviços, oferecer essa solução significa um incremento



em faturamento e vendas, além de uma enorme aproximação e relacionamento com o cliente.

Há seis meses, a empresa decidiu contar com esse apoio dentro da sua própria estrutura. O atendimento de Serviços Dedicados começou em outubro e foi coordenado e realizado pela Codema de Jundiá. Para o gestor de contas da concessionária, Miguel Angelo Vieira, a operação dentro do cliente é sinal de atendimento exclusivo. “Destá maneira, conseguimos identificar a hora exata de fazer a manutenção preventiva e corretiva. Aproveitamos também o período em que o veículo está parado na empresa para aperfeiçoar o processo, eliminando os custos e os riscos de deslocamento e colocando o veículo para rodar em perfeitas condições mais rapidamente”, completa Miguel.

O gestor também acredita que a proximidade fortalece a parceria entre marca e cliente. “Antes da oficina dedicada, a Codema respondia, em média, por 49% dos atendimentos da PrestServ durante o mês”, afirma Miguel.



## O que são Serviços Dedicados?

Uma estrutura montada para atender todos os serviços e necessidades que o cliente precisa em relação à sua frota. É isso que a Scania oferece com os Serviços Dedicados. Dentre as diversas vantagens, o atendimento oferece a presença de técnicos especializados, estoque de peças para o pronto atendimento, trazendo agilidade e praticidade na manutenção e racionalização dos custos operacionais.

O serviço permite também que a Scania entenda toda a operação do cliente e suas particularidades, possibilitando melhorar a disponibilidade dos veículos sem impactar no dia a dia da operação do cliente.



Atualmente, esse número já subiu para 73% e a tendência é que o planejamento de oficina eleve continuamente esse número.

Com a praticidade, a empresa passou a fazer a manutenção de todas as partes do caminhão de uma só vez, desde o cavalo, carreta, revisão de pneus, calibragem, beneficiação de freio, parte elétrica e até a lavagem do equipamento. Dentro da instalação, o cliente tem uma estrutura com ferramentas, mecânico treinado, estoque de peças, equipamentos para identificação de falhas e manutenção preventiva.

## SATISFAÇÃO SEM IGUAL

O resultado tem sido cada vez mais gratificante, pois, agora, a empresa consegue observar que existe mais controle e organização em relação aos veículos, além de ter mecânicos que acompanham todo o serviço e que conseguem identificar antecipadamente quais são as falhas ocorridas no caminhão. Para Samuel, isso trouxe uma visão mais clara dos problemas que aconteciam dentro da empresa e serviu para orientar os motoristas quais erros eram cometidos no equipamento.

A partir desse retorno, passaram a orientar e treinar os funcionários para a melhor utilização do equipamento. “Quando trabalhávamos direto com a concessionária, a aproximação era diferente. Com essa mudança, já treinamos 120 motoristas e ensinamos a melhor maneira de utilizar a tecnologia embarcada oferecida pela Scania”, enfatiza o executivo.

O importante é que o benefício não é só financeiro. A rentabilidade está presente em todo o processo, desde o deslocamento, proximidade e rapidez. “Temos um ganho operacional de 10 a 15%”, comemora Samuel. “Os funcionários também estão satisfeitos com os serviços, sentindo maior padronização, suporte e confiabilidade. A concessionária traz segurança e muita facilidade para a PrestServ”, finaliza.

## SEMIPESSADO



# SEMIPESSADOS ACIMA DA MÉDIA

**Soluções da Scania para a categoria completam cinco anos e atraem transportador interessado em rendimento, agilidade e conforto do motorista**

**S**ão cinco anos de semipesados. Produzidos para atender diversas aplicações e operações de distribuição em médias e longas distâncias, os semipesados Scania completam idade no mercado e se mantêm como soluções que agregam tecnologia e baixo custo operacional. Na prática, o semipesado Scania entrega muito mais: baixo consumo de combustível e de manutenção, aliado ainda à alta disponibilidade e segurança no transporte de carga.

Tanta inovação não surgiu da noite para o dia. A partir de um mapeamento realizado com profissionais do segmento de transportes, a Scania visualizou não só uma oportunidade de mercado, mas também uma necessidade do setor em ter produtos mais especificados, com tecnologia. Como parceira dos motoristas, percebeu que era hora de levar mais uma solução aos clientes. “Em meados de 2010, localizamos um nicho para o qual poderíamos levar o mesmo padrão da nossa já consagrada linha de veículos pesados e onde percebemos que muita coisa nova poderia ser feita”, conta Wagner Tillmann, Gerente de Vendas de Semipesados.

Seguindo a tradição da marca de trazer soluções

inovadoras, a empresa foi a primeira a oferecer um caminhão com caixa automatizada, o opticruise, e suspensão pneumática, entregando ao mercado um produto com mais tecnologia. Outro benefício dos clientes foi ter toda a Rede de Concessionárias pronta para atender os veículos semipesados, pois a similaridade do semipesado com a linha pesada dava a segurança de ter um atendimento no mesmo nível dos clientes de pesado.

Mas o grande destaque da Scania foi disponibilizar um veículo com 4º eixo e cabine leito como padrão de fábrica, entregando um veículo com maior capacidade de carga, dentro da Lei Balança, e permitindo o pernoite com o mesmo conforto dos modelos de longa distância. “Este é um segmento de potencial tanto no frotista como no varejo. É uma grande preocupação atendermos às necessidades dos empresários e dos motoristas, pois na grande maioria, eles efetuam as entregas em centros urbanos, mas precisam percorrer por longas distâncias, e para estas necessidades, o semipesado Scania entrega maior agilidade, com mais conforto e segurança no percurso”, esclarece Tillmann.





## QUEM SENTIU A DIFERENÇA

Nelmar Negri, sócio-proprietário da distribuidora Cone Sul, observou uma economia imediata em seu negócio ao adquirir seu Scania. “Antigamente realizávamos uma entrega de 400km o trecho com dois caminhões na rua, um levando cerca de 8mil quilos e outro com 10mil quilos. Em 2012 decidimos que era necessário reduzir o custo de entrega e foi aí que adquirimos o nosso primeiro P250 8x2 e percebemos que poderíamos transportar a mesma carga com apenas um caminhão para o percurso, o que nos impressionou de bate pronto”.

Para Roges Pagnussat, diretor comercial da Cepal Cereais, além do retorno imediato com economia e agilidade na entrega, a relação de parceria estabelecida é o que diferencia a Scania da concorrência. “Optamos pelos modelos P310 8x2 e P250 6x2 por serem veículos de baixa manutenção e que estão sempre prontos para seguir viagem, o que faz uma grande diferença no negócio por garantir pontualidade nas entregas.

Além disso, por contarmos com o apoio e a agilidade da concessionária Brasdiesel, mais uma parceira de trabalho e que está sempre pronta a nos ajudar, conseguimos superar as adversidades, ter crescimento e lucratividade, e manter a excelência dos serviços prestados”.

A concessionária com certeza é a maior parceira no processo de compra do semipesado. É por meio dela que a marca entra em contato com o cliente e estabelece uma relação de confiança ao garantir performance e custo-benefício. “Adquiri meu primeiro semipesado em 2012 e a única certeza que eu tinha era de que a Scania seria a melhor marca. O atendimento personalizado da concessionária Varella Veículos Pesados, de Brasília, também foi um diferencial, pois eles indicaram o modelo mais adequado para o meu negócio, que crescia cada dia mais. Apostei no P310 8x2 e tive a certeza de que ampliaria a frota. Além de macio e confortável, quase não precisa de manutenção”, conta Dirceu Maronezi, sócio-proprietário da churrascaria Fogo do Galpão.



## SEMPESADO

### O QUERIDINHO DOS MOTORISTAS

Conheça as especificações dos semipesados Scania que há cinco anos encantam os motoristas pelas estradas do Brasil.

### DRIVER SUPPORT SCANIA

É um sistema exclusivo que fornece dicas ao condutor sobre sua performance, auxiliando-o a aperfeiçoar seu estilo de dirigir e obter melhores resultados.

### CAPACIDADE DE CARGA

É a maior do mercado com maior PBT técnico da categoria 6x2 (26.100kg), maior PBT técnico da categoria 8x2 (33.200kg) e maior CMT da categoria (45.000kg).

### SUSPENSÃO PNEUMÁTICA

Nas versões 6x2 e 8x2 e exclusiva da Scania, garante mais conforto ao motorista e preserva a carga e o implemento, possibilitando regulagem da altura do chassi, agilizando a carga/descarga.

### EIXOS

Em três opções - 4x2, 6x2 e 8x2 -, os semipesados Scania saem com configuração 8x2 de fábrica. Há diversas opções de entre-eixos que possibilitam diferentes dimensões de implementos.



### NOVA CABINE ESTENDIDA

A Scania lançou a cabine estendida para as versões 4x2 e 6x2 dos modelos P 250 e P 310 da linha de caminhões semipesados. A novidade conta com equipamento de descanso e assento do passageiro exclusivos da categoria e rebatíveis, permitindo que o condutor se movimente internamente mesmo com o equipamento de descanso e o banco de passageiros montados para o repouso. O revestimento interno é feito de vinil, o que aumenta a praticidade e a agilidade na hora da limpeza.



### CABINE-LEITO

Mesmo nível de conforto dos caminhões de longa distância, com o banco do motorista e o volante totalmente ajustáveis.

### BALANÇA ELETRÔNICA

Exclusiva no painel de instrumentos dos modelos com suspensão pneumática, possibilita informação precisa sobre o peso nos eixos traseiros.

### MOTOR

De 9 litros, com potência de 250 e 310 cavalos e superior em relação aos concorrentes, com rotações mais baixas, que resultam em um menor consumo de combustível e menos desgaste.

### SCANIA OPTICRUISE

É um sistema pioneiro de câmbio automatizado que possibilita a troca de marchas de forma automática. Com ele é possível economizar combustível e reduzir o desgaste dos componentes do sistema de transmissão



## SOB MEDIDA



*Edenir Delefratti, dono da transportadora de mesmo nome, e Marcos Barbarelli, proprietário da Rodoghel: parceria de bons resultados*

# MERCADORIA SEGURA

## Garantia na entrega de produtos a granel reforça parceria entre transportadoras

Ir aos supermercados e encontrar produtos frescos, com boa aparência e bem conservados é o sonho de todo consumidor. Mas você já pensou no que é preciso fazer para que eles cheguem em perfeito estado à sua mesa? Amigas e parceiras há 15 anos, as transportadoras Rodoghel e Delefratti, localizadas em Orlandia, interior de São Paulo, se preocupam com essa logística e entendem que para entregar produtos diversos é necessário ter uma frota à altura, que garanta sucesso em todo o processo de distribuição.

No ano passado, as empresas, que trabalharam com alimentos

como milho, soja, rações animais e produtos metalúrgicos, perceberam que era o momento de renovar a frota e investir novamente em veículos que oferecem confiança, custo benefício e praticidade. Muitas negociações foram feitas com a Escandinávia e as transportadoras arremataram 11 caminhões R 440 Streamline 6x2.

A decisão de unirem forças para efetuar a compra da nova frota garantiu às transportadoras melhores condições comerciais, possibilitando o fechamento do negócio.



## PACOTE COMPLETO

Para ambas, os veículos Scania são sinônimos de segurança e inovação, já que a marca sempre investiu em tecnologias que auxiliam o dia a dia dos empresários. Uma das qualidades mais importantes para a Delefratti é a economia dos caminhões que, nos últimos anos, refletiu em uma redução de 8 a 10% nos custos de toda sua frota, fator essencial para que os negócios continuassem crescendo em ritmo acelerado.

Já para a Rodoghel, além da economia oferecida pela Scania, a facilidade de manutenção, quando necessária, também é um importante diferencial. “Na empresa, registramos de 6 a 7% de economia, o que é um custo muito importante para toda a operação”, acrescenta Marcos Barbarelli, que sonha em ter pelo menos 50% da sua frota de caminhões da marca.

A qualidade do serviço é garantida pela forma com que a carga é transportada. Isso porque os veículos são equipados com suspensão pneumática, o que proporciona uma distribuição de peso e tração em toda a viagem e reflete, conseqüentemente, em um equilíbrio maior da carga no caminhão. Ou seja, o que é transportado não sofre com os desníveis e os buracos das estradas acidentadas de todo o país e pode, assim, chegar para o cliente sem nenhum tipo de avaria.

“A robustez do veículo faz toda a diferença na hora de optar pela marca, além de ter a confiança de que a carga vai chegar da mesma maneira que saiu do embarcador”, afirma Edenir Delefratti. Para ele, isso contribui para a valorização do veículo na hora da revenda, facilitando o processo de renovação de frota.

Conforto e praticidade também são pontos importantes a serem considerados na hora da compra do caminhão, pois evitam desgastes desnecessários aos motoristas ao longo do percurso e garantem mais segurança na entrega da carga. “A cabine mais espaçosa e equipada da Scania supera as marcas concorrentes sem dúvida nenhuma”, conclui Barbarelli.



*Delefratti viu seus custos reduzirem depois que investiu na compra de novos caminhões Scania*



*Satisfação e economia na operação fazem Barbarelli planejar que pelo menos 50% de sua frota seja de caminhões Scania*

**COM A  
PALAVRA,  
O CLIENTE**

- ECONOMIA E REDUÇÃO DE 8 A 10% NOS CUSTOS DA FROTA;
- SEGURANÇA E INOVAÇÃO;
- QUALIDADE E TECNOLOGIA;
- SUSPENSÃO PNEUMÁTICA, PROPORCIONANDO DISTRIBUIÇÃO DO PESO E TRAÇÃO NA VIAGEM;
- MAIOR EQUILÍBRIO DA CARGA E MENOS RISCO DE AVARIA NO PRODUTO TRANSPORTADO;
- CABINE ESPAÇOSA E EQUIPADA.

# RECONHECIMENTO NA PONTA DO DEDO

## Rede Scania é eleita a melhor do mercado no *Top Of Mind* Transporte

Pensou em rede de concessionárias, pensou Scania! Pelo menos é o que garantem os 2,5 mil caminhoneiros que participaram da votação do prêmio *Top of Mind* do Transporte 2016, realizado pela revista *TranspoData* em parceria com o *Truckpad*, aplicativo para busca de fretes. A escolha pela marca, feita de forma totalmente espontânea por votação dos participantes, comprova que trabalho duro e dedicação rendem bons frutos - ou prêmios, mais especificamente.

Para continuar trilhando um caminho de sucesso, a Scania planeja investir quase R\$ 200 milhões até 2018. "Não medimos esforços para ter uma rede que sempre supere o que nossos clientes mereçam e desejam em excelência de atendimento e qualidade dos processos", afirma o Gerente de Desenvolvimento de Rede da Scania Brasil, Gustavo Andrade. Segundo ele, este reconhecimento é resultado do investimento crescente da empresa em toda sua estrutura. "Esse é o caminho mais lógico para garantirmos que nossos profissionais, processos, produtos e estratégias estejam alinhados e nos levem ao objetivo final, que é atender todas as necessidades dos nossos clientes da melhor forma possível", afirma.

## CLIENTE SCANIA SAI NA VANTAGEM

Só com uma rede bem estruturada é possível oferecer um tratamento diferenciado para o cliente. É assim que a Scania pensa e é por isso que investe constantemente em suas concessionárias. Conheça alguns benefícios:

- Atendimento personalizado
- Qualidade
- Disponibilidade do veículo
- Peças confiáveis
- Confiança nos serviços executados
- Soluções customizadas para cada operação

Com 125 pontos de atendimento espalhados por todo o Brasil, atualmente a Rede conta com mais de 4.600 colaboradores diretos que possuem como principal objetivo atender o cliente com excelência. Para garantir que esse nível seja atingido, a Rede toda passa por Auditorias do DOS - *Dealer Operating Standards*, programa com rigorosos padrões de qualidade de operação da Scania. "Também investimos pesado em Desenvolvimento de Pessoas, com uma estrutura apta para oferecer até cinco mil treinamentos através dos CTRs - Centros de Treinamento Regionais", acrescenta Andrade.

O Gerente ainda pontua que uma das maiores comprovações de que o serviço é realizado com eficácia é o impacto financeiro positivo ao Cliente, "é gratificante quando o cliente final percebe na ponta do lápis os diferenciais e soluções, nos enxergando como verdadeiros parceiros do negócio".



## RAIO X DA REDE

**No Brasil há quase 60 anos, a Scania conta com:**

- **125** pontos de atendimento (Matrizes, Filiais, Postos Serviços e Postos de Serviços Dedicados ao Cliente)
- Cobertura em todo o território nacional
- **26** Casas próprias da marca
- **96** Casas privadas
- Mais de **4,6 mil** colaboradores diretos focados no atendimento ao cliente
- Rigorosos padrões de qualidade de operação
- Estrutura de CTRs - 7 Centros de Treinamento Regionais - para oferecer até **5 mil** treinamentos por ano



## A CASA CAMPEÃ

### CODEMA

Com atuais oito Casas localizadas estrategicamente próximas de rodovias, a Concessionária também foi reconhecida pelo público como referência em atendimento. A Codema foi eleita a melhor Concessionária do país pelo prêmio *Top of Mind* do Transporte 2016. “Ela segue praticamente todas as diretrizes da Scania Brasil, com um modelo de gestão muito próximo, mas sem deixar de lado sua própria identidade comercial”, diz Andrade.

Por ser considerada uma espécie de “laboratório” da Rede, a Codema (Assim como Cavese e Suvesa no sul do Brasil) tem a oportunidade de testar e validar novos projetos, sempre buscando otimizar e melhorar a cadeia de processos. “No fim do dia, nada adianta ter os melhores produtos se os clientes não estiverem satisfeitos com o atendimento e com os serviços. Esse é um ponto sensível e que levamos a sério para sermos a melhor Rede de Concessionárias no Brasil e no mundo”, finaliza.



*Codema de Guarulhos foi uma das casas da Rede Scania que colaborou para que a marca recebesse o reconhecimento*

### Rede Scania

A Scania foi a eleita, pelo prêmio *Top of Mind*, como a marca com a melhor rede de concessionárias.

Veja alguns exemplos.



- 1- Casa Itaipu, Montes Claros | 2- P. B. Lopes, Regente Feijó | 3- P. B. Lopes, Londrina | 4- P. B. Lopes, Ladario | 5- Suvesa - Eldorado do Sul | 6- Brasdiesel
- 7- P. B. Lopes, Salto Grande | 8- P. B. Lopes, Maringá | 9- P. B. Lopes, Campo Grande | 10- P. B. Lopes, Maringá



Ponte Hercílio Luz - Florianópolis

# NA ROTA DA CAVESE

Região de construções históricas, aventura, estâncias, reservas indígenas, praias paradisíacas e paisagens que fazem qualquer turista perder o fôlego abriga sete casas Scania em Santa Catarina

No fim de 2015, a Scania anunciou a compra de sete concessionárias em Santa Catarina. Chamada Cavese, a rede de casas da marca cobre 219 municípios e oferece cerca de 100 boxes de atendimento ao cliente, além de uma loja de peças. A região, que conta com belos cenários, também é um importante trecho comercial. Conheça o que há de mais interessante na rota da Cavese, prepare a mala, separe a máquina fotográfica e coloque o pé nessa estrada!

## VISITA AÇORIANA

O município da grande Florianópolis abriga a matriz da Cavese e uma arquitetura histórica de dar inveja. A cidade, que chegou a ser sede do Império por dois dias quando D. Pedro II e sua corte a visitaram em 1845, conserva edificações centenárias em estilo colonial, incluindo o Centro Cultural Casa do Barão. Construído em 1891, é uma das poucas edificações históricas preservadas no bairro central de Biguaçu. Também não deixe de visitar o Museu Etnográfico Casa dos Açores, que reúne artesanato, miniaturas de engenhos de farinha, antiguidades, fotografias, biblioteca especializada e documentos históricos.

A sete quilômetros do centro fica o Balneário de São Miguel, um local com praias de mar calmo e vários restaurantes com pratos à base de frutos do mar. Mas a cidade não é tão calma quanto parece. Os relevos acidentados do interior do município são imperdíveis para os amantes de motocross.



Centro Cultural Casa do Barão, na grande Florianópolis



Mina histórica de visitação, em Criciúma

## CIDADE DAS ARTES

Ocupando a região turística conhecida como Encantos do Sul, Criciúma é a maior cidade da região Sul catarinense. Museus e minas abertas à visitação resgatam a trajetória histórica do município. Outras atrações como igrejas, grutas, parques, centros culturais, cinemas e boas opções gastronômicas e de vida noturna animam o município. Aos sábados pela manhã, visite o Brique do Calçadão, na Praça Nereu Ramos, onde artistas e artesãos expõem e comercializam suas peças.

Diferente das demais cidades do roteiro, aqui você encontra uma casa de peças Scania. Nas outras seis, há venda de caminhões semipesados, pesados e *off road*, ônibus urbanos e rodoviários, serviços, programas de manutenção, Scania Serviços Dedicados (concessionária monta sua estrutura dentro do próprio cliente), peças e motores industriais, marítimos e para grupos geradores de energia, além da manutenção e revisão dos produtos nas oficinas.





## NAS LINHAS DO TREM

Na mesma região turística de Criciúma está a cidade de Tubarão, conhecida pelo Museu Ferroviário e pelo passeio nas antigas estações e povoados da região a bordo de um trem maria-fumaça. Para quem curte relaxar, o convite é para conhecer as estações hidrotermais. Mas se você é aventureiro e não dispensa adrenalina, há dois pontos para praticar rapel e escalada a apenas quatro quilômetros do centro.



Tubarão\_Turismo Termal

## TODO O CHARME DA CIDADEZINHA DO INTERIOR

Localizado no oeste de Santa Catarina, o município de Cordilheira Alta foi desmembrado de Chapecó no ano de 1992. Uma das principais atrações da cidade é justamente a Festa da Emancipação, que acontece em março. Se você procura um lugar calmo e tranquilo para descansar, esta é a opção. A região, colonizada por italianos, vive das atividades agropecuárias e tem pouco mais de três mil habitantes.



Atividades agropecuárias estão entre as atrações do município



Turismo rural em Lages

## CASA NO CAMPO

Cidade da serra catarinense, Lages é conhecida por seu turismo rural. A região possui muitos hotéis-fazenda e pousadas que possibilitam viver o dia a dia de uma fazenda, com direito a passeios a cavalo ou de charrete, trilhas, centenárias, pesca em açudes e rios, além de muitas outras atividades ao ar livre. A Coxilha Rica, uma planície com cerca de 100 km<sup>2</sup> é parada obrigatória. Antiga rota dos tropeiros, ela ainda possui rios, banhados e campos inteiramente preservados. O artesanato local é típico da Serra Catarinense: mantas, artefatos de couro, taquara e vime, palas de lã e licores estão entre os destaques.

## RETIRO DE PAZ E BELAS VISTAS

Concórdia fica na região turística do Vale do Contestado e abriga o mais antigo Centro de Tradições Gaúchas do estado, mas não é só isso que a cidade oferece. São inúmeras atrações como praças, café colonial, passeios de barco e pescarias. O turismo religioso também é marcante na região. Além das muitas igrejas, a Gruta Nossa Senhora de Lurdes recebe visitantes diariamente, e alguns acreditam que a água que jorra dos pés da santa é milagrosa.



Centro de Tradições Gaúchas, em Vale do Contestado



Museu do Vinho Mário de Pellegrin, em Vale do Contestado

## PARAÍSO DO VINHO

Como o próprio nome diz, a cidade da região turística do Vale do Contestado é famosa por ser uma importante produtora de uvas. A principal atração da cidade é o Museu do Vinho Mário de Pellegrin, que preserva equipamentos utilizados pelos primeiros imigrantes italianos. Na Estação Ferroviária, transformada em espaço de lazer, há uma loja de artesanato e de vinhos típicos da região. A gastronomia e as festas típicas da região também refletem essa herança cultural e são um capítulo à parte. Videira possui ainda inúmeros atrativos naturais, como rios, cascatas e fontes de águas termais.

# UM SONHO DE INFÂNCIA QUE SE TORNOU PROFISSÃO

O diferencial e a exclusividade dos modelos fizeram com que o fã da marca crescesse junto com a Scania

Quando somos crianças, temos uma memória bem seletiva e conseguimos guardar somente os momentos mais marcantes da nossa vida. Segundo pesquisas, só a partir do quarto ano de vida é que o nosso cérebro amadurece e permite que comecem a existir as primeiras lembranças. Já na fase adulta, recordamos com dificuldade desses momentos e percebemos que essas informações foram salvas por serem consideradas de extrema importância. Se não, elas simplesmente seriam esquecidas com o passar do tempo. E foi exatamente isso que aconteceu com o Delvanor Soares da Paz.

Em uma das viagens que fazia aos finais de semana para São Domingos de Goiás, para visitar sua avó, algo mudou definitivamente na vida do menino, que tinha no máximo cinco anos. A cena marcante ele nunca conseguiu esquecer. Dentro da rodoviária de Brasília, foi a primeira vez que seus olhos viram e se apaixonaram pelos ônibus da Viação Auto Paraíso.

O trajeto, que era em meio à natureza de um cerrado lindo na Serra Geral de Goiás, foi muito especial para o pequeno. E em uma dessas voltas para casa, se surpreendeu com algo que não achava possível: encontrou o ônibus da Scania da sua viação preferida. “Foi a coisa mais linda que eu já vi na vida, nunca vou esquecer”, conta Delvanor. Pela sua recordação, o veículo era um F 113 e trazia um ronco de motor jamais ouvido e foi a partir daí que sua paixão pelo Off Road começou. Esse modelo traz para Delvanor a sensação de desafio e aventura.

Com clareza, ele se recorda do dia em que a empresa tirou de linha a série F e continuou com a série K, que já tinha no mercado. Entre algumas idas e vindas da rodoviária, acabou descobrindo que a sua viação preferida tinha sido comprada por outra empresa. “Eu saí correndo em direção ao guichê da empresa e vi que ela tinha se transformado em Real Express”, conta Delvanor.

Com o passar dos anos, o fã da marca acompanhou o nascimento da primeira concessionária Scania em

Brasília, fez amigos do ramo e ia sempre a todas as lojas da marca para ficar em contato com os veículos. Nascia ali o sonho de dirigir os ônibus da marca.





## DUAS CARTEIRAS DE TRABALHO

No meio da tarde de um dia normal de trabalho, Delvanor conta que se lembra de alguém falando em seu ouvido que era hora de investir no seu sonho de criança e largar a profissão até então escolhida. A partir desse momento, tirou uma segunda carteira de trabalho e decidiu seguir sua paixão pelo distintivo Scania, tirando a carta D, para se tornar motorista.

Livre para novas experiências, a carreira do fã da marca trilhou vários percursos. Trabalhou como consultor técnico de zero quilômetros em concessionárias concorrentes, descobriu coisas novas sobre a profissão e passou a ter acesso aos seus ônibus preferidos no dia a dia. De uma forma bem poética, Delvanor diz que aprendeu que toda paixão precisa de tempero e que seu tempero pela profissão é sempre alimentado pela Scania. Atualmente, ele se considera 90% técnico em ônibus e 10% apaixonado.

**“Toda profissão precisa de tempero, e o tempero da minha é a paixão que eu tenho pela Scania.”**

“Toda profissão precisa de tempero, e o tempero da minha é a paixão que eu tenho pela Scania.” Entre os aprendizados do dia a dia da profissão, o motorista acredita que a Scania tem uma longarina - um dos principais componentes que constituem o chassis de um veículo - diferente das outras marcas, o que o deixa ainda mais apaixonado. Atualmente, Delvanor se dedica à profissão de motorista de ônibus de turismo, o que para ele é ótimo. “Aprendi o quanto é importante levar as pessoas ao seu destino final. É um serviço que te dá uma boa visão do segmento e exige atenção e responsabilidade ao volante”, afirma. Os destinos, que variam desde Rio de Janeiro (RJ), Aparecida do Norte (SP), Porto Seguro (BA), Fortaleza (CE) e Porto Alegre (RS), são percorridos a bordo de um ônibus Scania K 400 6X2.



### PAIXÃO PELA REI DA ESTRADA

Outro momento inesquecível na vida de Delvanor foi quando descobriu, junto com alguns amigos, a revista Rei da Estrada. Na edição 46, de 1992, leu uma grande matéria sobre a Viação

Auto Paraíso e ficou impressionado. “Eu li muitas vezes a reportagem e me impressionei ao saber, por meio do diretor da empresa, que todos os anos eles adquiriam veículos Scania, pois prezavam muito pela qualidade”, comenta. Foi nesta edição que passou a entender tudo que tinha acontecido em todos os anos de negócios da empresa.

### FÃ N° 1!

O amor pela marca sempre foi uma característica marcante do Delvanor. Por nunca ter sido influenciado por nenhum membro da família e amigos, começou a sua coleção da estaca zero. “Na minha família não tem ninguém que goste de ônibus. Acredito que tudo isso sempre foi uma questão de encanto para a situação”, complementa.

Por conta disso, criou seu próprio arsenal de coisas relacionadas à Scania como coleções da revista Rei da Estrada, miniaturas de ônibus - como o urbano suíço bem antigo, carreta que imita o R 440, miniaturas de ônibus rodoviários, camisetas, manual de operação de ônibus da série K, DVD's, chaveiros, canetas, cadernos, calendário de parede e de mesa e outros objetos que ele faz questão de expor em sua casa.

## FAMÍLIA SCANIA



### GRUPO ALP

O Grupo ALP, de Nova Santa Rita no Rio Grande do Sul que transporta gás e produtos químicos por todo o território nacional, adquiriu 10 caminhões RH 440 LA 6x2 NA com financiamento pelo Scania Banco. Ao todo, são 148 Scania em sua frota de pouco mais de 200 veículos. Além da compra dos caminhões, o cliente também firmou contratos de manutenção. A casa responsável foi a Suvesa Eldorado.

FINANCIADO PELO  
SCANIA BANCO



### TRANSPORTADORA FRONTAL

Tradicional cliente da Battistella de São José dos Pinhais, a Transportadora Frontal atua com transporte rodoviário em Quitandinha, no Paraná, e comprou um Caminhão R480 LA 6x4. No dia da entrega, a transportadora adquiriu uma cota de consórcio.

FINANCIADO PELO  
SCANIA BANCO



### ELIANE CRISTINA DA SILVA TRANSPORTES EPP

Eliane Cristina da Silva Transportes EP atua no segmento de transporte com carreta cegonha agregado à Dacunha Logística. O cliente foi contemplado no Consórcio Scania e adquiriu um caminhão R440A 6X2 - Highline - Griffin Edition na Codema, de São Bernardo. Na foto, o gerente e o vendedor da casa, Maurício e Diego, o cliente Sr. Valdemar e sua neta Manu e o motorista Douglinhas.

CONSÓRCIO SCANIA



CONSÓRCIO SCANIA

### TRANSPORTES BONTORIN

A Transportes Bontorin atua no ramo de transporte rodoviário de carga (exceto urbano), localizada no Estado do Paraná e adquiriu um Streamline R440 6x2 na concessionária Battistella, de São José dos Pinhais. Diego e Junior Bontorin, proprietários da transportadora, e o vendedor Edson Costa. Os sócios foram contemplados pelo Consórcio Scania.



CONSÓRCIO SCANIA

### LUIZ CARLOS BRACHOLKA

Pessoa física também pode ter um caminhão Scania. A venda do Caminhão P310 DB 8x2 para o cliente Luiz Carlos Bracholka foi feita pelo Márcio Leduc na concessionária Battistella, de São José dos Pinhais.



FINANCIADO PELO  
SCANIA BANCO

### RAPIDO LACERDA TRANSP. E COM. LTDA ME

A transportadora de carga seca da cidade de Bom Despacho, em Minas Gerais, adquiriu um durante a visita na casa Itaipu. Na foto, os sócios Eli e Emerson Lacerda.



# MOTORISTA DO FUTURO

## *Caminhar para a excelência ou permanecer conformado?*

Já se passaram duas décadas (1995-2015) do início do mais estruturado projeto de qualificação e valorização da profissão de motorista do transporte rodoviário de cargas no Brasil, iniciativa da FABET apoiada pela SCANIA e outras empresas do setor. Durante todo este período constatamos que nosso objetivo precisa ser “permanentemente estimulado” para chegar aonde pretendemos: fazer o profissional do volante compreender que ele é muito mais do que apenas um condutor, e sim o gestor de uma empresa sobre rodas.

Mas este processo demorado, considerando a imensidão do nosso país, não pode ficar relegado apenas à responsabilidade do motorista. É preciso que os empresários despertem para a valorização deste elo tão importante da corrente. É verdade que temos algumas iniciativas bem-sucedidas no meio, mas são mínimas quando comparadas a quantidade de empresas de transporte de cargas existentes no Brasil.



*Luís Carlos Schaurich, 41 anos, é graduado e pós graduado em Comunicação Social e diretor geral da Fabet desde 2012.*

Desenvolver e valorizar talentos só é possível quando os profissionais se sentem parte integrante do processo. O problema é que muitas organizações não conhecem os pontos fortes dos seus colaboradores. E aí, só resta a alternativa de o motorista permanecer conformado e fazer o óbvio: dirigir o caminhão. Trabalhar para a excelência, requer uma sinergia e objetivos comuns entre colaborador e empresa. Um planejamento que envolve treinamento, resultados e reconhecimento.

O perfil do motorista do futuro requer habilidades muito além do trivial. Ele precisa aprimorar seus conhecimentos constantemente para extrair o melhor da tecnologia embarcada a seu favor e a favor da empresa. Ser participativo, expor suas ideias, mostrar-se diferenciado, se atualizar e utilizar as redes sociais, por exemplo, como uma aliada e não apenas como um meio de diversão.

É preciso lembrar que este motorista do futuro, o profissional que tanto buscamos, só será alcançado se as empresas mudarem a sua forma de contratar. Não é mais tolerável primeiro comprar o caminhão e depois ir atrás de quem irá conduzi-lo. É a oportunidade que temos de mudar o que está errado, de melhorar nossos processos e nos adaptarmos para o novo.

O futuro já chegou nos caminhões. Agora é preciso ser despertado nas pessoas.

Luís Carlos Schaurich  
Diretor Geral FABET







Respeite os limites de velocidade.

# ENCARE O DESAFIO

A MAIOR COMPETIÇÃO DE MOTORISTAS DE CAMINHÃO DO MUNDO ESTÁ DE VOLTA. O SCANIA DRIVER COMPETITIONS IRÁ ELEGER O MELHOR MOTORISTA DE CAMINHÃO DO BRASIL.



Mostre suas habilidades no volante e sua condução segura e econômica. E prove que você é capaz de ganhar um **caminhão Scania**.

**Inscriva-se agora!**



## SCANIA DRIVER COMPETITIONS

LATIN AMERICA – BRASIL 2016

Inscrições válidas entre 09/06/2016 e 31/08/2016. Consulte o regulamento da promoção e o certificado de autorização CAIXA no site [www.scaniasdc.com.br](http://www.scaniasdc.com.br). Imagens meramente ilustrativas.

Patrocínio:



Parceiros:



Apoio:

