

SCANIA

REI DA ESTRADA

NO CAMINHO DA INOVAÇÃO

TECNOLOGIA DE PONTA, SERVIÇOS CONECTADOS E SUSTENTABILIDADE: AS SOLUÇÕES DA SCANIA PARA AUMENTAR A RENTABILIDADE DOS CLIENTES EM 2018

CONVIDADO DE HONRA

A PRESENÇA ILUSTRE DA MARCA ATÉ EM CASAMENTOS

pág. 24

CLIENTE

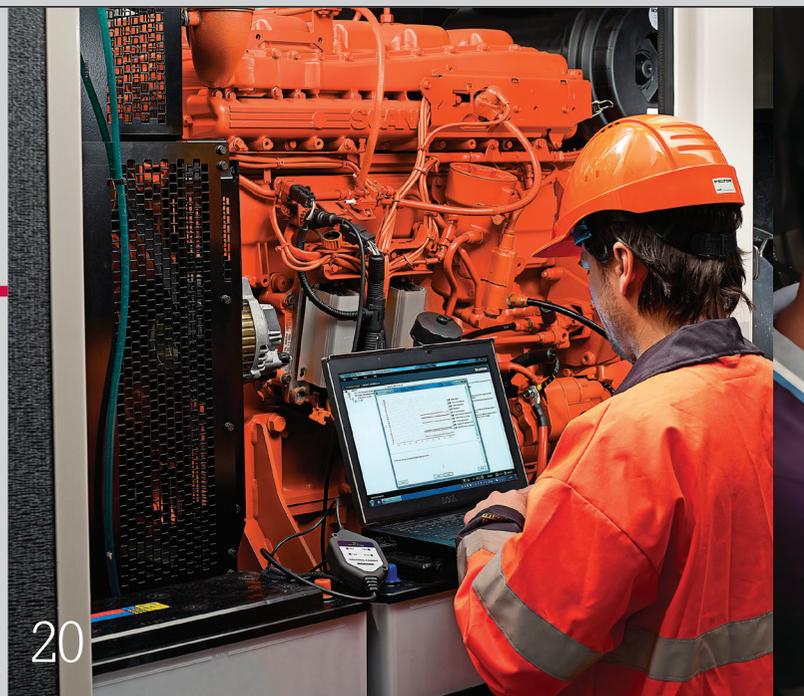
NA ESTRADA COM CAMINHÕES QUE CARREGAM PEIXES VIVOS

pág. 22

ÍNDICE

Scania Rei da Estrada Nº 169

- 04** Espaço do Leitor
- 06** Notícias da Scania
- 08** Destaque
Tecnologia de ponta e soluções conectadas para o futuro
- 14** Parceria
Scania e BRF: frota moderna e eficiente
- 18** Manutenção
Por dentro dos caminhões mais duráveis do Brasil
- 20** Soluções
Desempenho e segurança no transporte marítimo
- 22** Cliente
Os cuidados com caminhões que carregam peixes vivos
- 24** Paixão Scania
Marca é convidada de honra em casamentos
- 26** Ônibus
Vanatur amplia frota com chassis de 15 metros
- 28** Consórcio
Família Rohloff leva dois caminhões Scania em sorteios
- 30** Off Road
Mudança de lei exige novas soluções para clientes
- 32** Sob Medida
Amor pela marca reflete no sucesso dos negócios
- 34** Caminhos Scania
Interior de SP e Minas formam rota da Casa Escandinávia
- 36** Família Scania
- 38** Opinião
Presidente da CNT acredita na aceleração do segmento
- 39** Casas Scania





08



CONQUISTAS NOS PRIMEIROS MESES DE 2018 RATIFICAM NOVO ANO OTIMISTA

O ano de 2017 acabou com a sensação de dever cumprido e satisfação pelos resultados obtidos, em especial nos segmentos de Pesados e Semipesados, nos quais tivemos um considerável crescimento com relação ao ano anterior.

As conquistas, no entanto, não excluem o trabalho árduo, focado na melhoria contínua dos processos e na entrega de produtos e serviços que garantam a satisfação dos consumidores. Com essa motivação, mesmo diante do incerto panorama político e econômico do Brasil, temos indícios de estarmos em um ano marcado pelo retorno da confiança no mercado brasileiro.

As transportadoras já sinalizam maiores demandas, o que, por sua vez, indicam investimentos em novos veículos. Prova disso é que, ainda nos primeiros meses de 2018, fechamos parcerias para a renovação de grandes frotas, especialmente nos segmentos de grãos e cargas fracionadas.

Nossa previsão é de crescermos 30% em relação a 2017, alcançando um mercado superior a 40 mil veículos (maior ou igual a 16 toneladas). Para atingir esse índice, continuamos com o trabalho de provar aos clientes que o investimento em um veículo Scania é recompensado pelo reduzido custo operacional, especialmente pela economia de combustível.

Seguindo com foco em entregar mais rentabilidade ao transportador, iniciamos a produção dos novos motores 450 e 510cv, que possuem potencial para atingir índices ainda melhores do que o consagrado R440, pois apresentam redução de consumo de combustível de até 5%. Em pouco tempo, esses novos motores estarão rodando pelas estradas brasileiras. Vamos dar início também às entregas dos veículos Heavy Tipper para aplicações em mineradoras.

Estamos certos de que 2018 será um ano bastante desafiador, com muito trabalho pela frente, porém confiantes de que, mais uma vez, alcançaremos nossos objetivos, pois temos o melhor portfólio de soluções e a melhor rede de concessionárias do país.

Vamos, então, rumo ao futuro e a um ano cheio de perspectivas.

Boa leitura!

Ricardo Vitorasso
Diretor de Vendas de Caminhões

Scania Rei da Estrada

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

Scania Brasil

Telefone
11 4344-9666

E-mail
marketing.br@scania.com

Site
www.scania.com.br

Jornalista Responsável
Renata Nascimento (Mtb 45640)

Gerência de Marketing e Comunicação
Márcio Furlan

Facebook
www.facebook.com/scaniabrasil

Twitter
@scaniabrasil

Produção
In Press Porter Novelli

Gerente de conteúdo
Marcelo Ventura

Edição

In Press Porter Novelli: Fernando Masini e Rita Santander

Reportagem

In Press Porter Novelli: Marcela Villa, Rita Santander, Rodrigo Ribeiro, Veronica Jesus e Victoria Fiori

Atendimento

In Press Porter Novelli: Tatiana Fritz

Revisão

In Press Porter Novelli: Marina Knobl

Capa

Foto de capa: Wagner Menezes

Design Gráfico/Diagramação

In Press Porter Novelli: Pedro Henrique Gozzo e Luiz Galante

Impressão/Tiragem

Printi/13.000 unidades



SCANIA

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. Filial à ABERJE (Associação Brasileira de Comunicação Empresarial).
Correspondências: Av. José Odorizzi, 151 - 09810-902 - São Bernardo do Campo (SP)



ESPAÇO DO LEITOR



Maycon Andrade



Luiz Carlos Balek



Flávio Nascimento





“ No segundo semestre, tive o privilégio de realizar o sonho de adquirir um ônibus Scania, equipado com o motor K113 TL, que considero o melhor da marca. Parabéns pela criação desse motor.”

VINI LOPES – PIRACICABA (SP)

“ Quero agradecer muito a vocês por terem enviado um carro de testes aqui para Atibaia. O modelo K310IB 6x2 é muito bom, macio, confortável e não dá tranco. Muito obrigado e espero que em breve vocês possam mandar mais carros para cá.”

FELIPE BERTINI – ATIBAIA (SP)



Valmir Fiuza

“ Sempre tive um sonho de ser carreteiro e hoje, estou nessa profissão com muito orgulho. Scania foi o primeiro caminhão que dirigi e sigo trabalhando com ele. Obrigado, Scania.”

JUSCILEY BRAZ – JARAGUÁ DO SUL (SC)

“ Meu primeiro caminhão foi um ‘jacaré’. Apreendi com ele. Depois, foi um 112 e trabalhei um bom tempo antes de deixar as estradas. Meu Scania deixou saudades. Caminhão bom que fez parte de 12 anos da minha vida!”

MAURICIO ROBERTO VICENTE ALVES – VERA CRUZ (SP)



Murilo Ribeiro



Luan Rodrigues

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



INOVAÇÕES EM ENERGIA SUSTENTÁVEL

A SCANIA ANUNCIOU NO INÍCIO DE 2018 DUAS PARCERIAS QUE TRAZEM NOVIDADES PARA O SEGMENTO DE TRANSPORTES SUSTENTÁVEIS



Com investimentos na ordem de 10 milhões de euros, a fabricante sueca Northvolt avança no desenvolvimento de tecnologia de células de bateria para veículos pesados. “Aliando a experiência em produtos e negócios da Scania a nosso processo de fabricação de ponta, estamos convencidos de que podemos produzir células de bateria econômicas e verdes, com a mais alta qualidade para o mercado de veículos comerciais pesados”, diz Peter Carlsson, co-fundador e CEO de Northvolt.

Já a associação com a chinesa Haylion Technologies tem como objetivo acelerar, comercialmente, as aplicações de inovações no campo dos veículos movidos a combustíveis alternativos, principalmente no segmento de eletrificados, na condução autônoma e no transporte de ônibus urbano. “Estamos ansiosos para combinar nosso conhecimento e perspectiva global com a experiência e os objetivos da Haylion”, diz Mats Harborn, diretor executivo do escritório estratégico da Scania China.



AÇÃO INCENTIVA USO DE ORIGINAIS

Como forma de estimular os clientes na aquisição de produtos genuínos e serviços nas concessionárias, a Scania lançou em novembro do ano passado a Promoção Serviço Premiada, que vai sortear mil trocas de óleo e um caminhão modelo R440 Streamline 0 km para quem cadastrar suas notas fiscais no site da promoção.

A cada mil reais investidos, os consumidores têm direito de participar dos sorteios, que serão realizados até outubro de 2018. O prêmio representa uma economia de 450 reais para o cliente sorteado e consiste em mais um argumento para a oferta de produtos e serviços Scania.

SEU SCANIA MAIS RENTÁVEL COM SERVIÇOS E PEÇAS ORIGINAIS, E VOCÊ CONCORRENDO A UM SCANIA R440 STREAMLINE OKM





FEIRAS REFORÇAM POSICIONAMENTO DA SCANIA

A participação da marca em duas grandes feiras dos setores de florestas e agrícola pretende promover o relacionamento entre a Scania e seus consumidores e expor suas mais recentes inovações ao público com potencial de futuras parcerias. Em ambos os eventos, que estão programados para ocorrer entre abril e maio deste ano, serão apresentados produtos e serviços. Na Expoforest, o maior evento florestal mundial de 2018, a fabricante levará três caminhões: dois da linha off-road – G 440 6x4 e G 480 6x4 – e o rodoviário R 440 4x2. O G 480 6x4 estará disponível na área de testes, junto do Super Rodotrem, R 620 6x4. Já na Agrishow, a mais importante feira de tecnologia agrícola da América Latina, o foco será a variada gama de soluções de serviços, com destaque para os mais recentes lançamentos: a ferramenta de treinamento para o motorista Driver Services, dentro de Serviços Conectados, e o Programa de Manutenção com Planos Flexíveis.

MAIS POTÊNCIA E PARCERIA DURADOURA

Em fevereiro, os primeiros compradores de dois caminhões modelo R das mais recentes potências 450 e 510 cavalos estiveram na fábrica da Scania, em São Bernardo do Campo (SP), para a entrega de seus veículos. Na ocasião, os proprietários da G10 Transportes, os irmãos Cláudio Adamuccio e Valdecir Adamucho, além do filho de Valdecir e sucessor, Guilherme Adamucho, tiveram a oportunidade de conhecer as áreas de montagem dos motores e dos chassis, em uma visita guiada a pé, com foco nos processos que envolvem a produção dos novos motores.

Com a economia de combustível ainda maior proporcionada pela nova tecnologia disponível para esses motores, os empresários acreditam no aumento da rentabilidade. Essa vantagem deve fortalecer e perpetuar a parceria com a marca, que já dura 17 anos.

Ao fim da visita, os empresários almoçaram na planta acompanhados de executivos da Scania Brasil, ao lado de Roberto Barral, vice-presidente das operações comerciais da Scania no Brasil, de Christopher Podgorski, presidente e CEO da Scania América Latina e de representantes da PB Lopes, concessionária responsável pela venda dos novos caminhões.





DESTAQUE

SOLUÇÕES DO FUTURO PARA O PREC

Serviços conectados e gestão mais detalhada da frota serão a chave para aumentar a rentabilidade em 2018

O ano de 2017 não foi fácil. Denúncias de corrupção em Brasília, incertezas econômicas e variações constantes no preço do combustível fizeram com que muitos empresários optassem por não arriscar seus investimentos em um cenário de incerteza. Mas o panorama pode ser mais animador se olharmos de perto os principais índices de mercado (*veja quadros ao longo da matéria*), que preparam terreno para um ano mais otimista, com o Brasil voltando a pisar o pé no acelerador. De acordo com a Anfavea (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores), foram vendidos 51.941 caminhões e 11.755 ônibus no país em 2017. Esses números indicam uma alta de, respectivamente, 2,7% e 5,3% em relação ao ano anterior.





FURO ESSENTE

contua... le condução

28 %

49 % 24 %

Restabelecer

34 %

395.4km 24°C



As perspectivas, é claro, dependem de fatores que vão do resultado das eleições ao avanço de reformulações fiscais e previdenciárias, mas, no geral, são positivas. Uma pesquisa da CNT (Confederação Nacional dos Transportes) com 823 empresas revelou que a maioria delas espera uma alta no PIB para este ano.

“O ritmo de compras será pautado pela retomada econômica no Brasil”, analisa Bruno Batista, diretor executivo da CNT. “Mas ainda há diversos desafios a serem solucionados ao longo do ano”, pondera. Um deles é a variação constante no preço do combustível, que passou a acompanhar a mudança no valor do petróleo.

“A política de flutuação será permanente, mas seria melhor para os transportadores que a variação ocorresse de forma mais suave”, explica Batista. Segundo o executivo, alterações frequentes no preço do diesel tornam mais difícil precificar o frete. “Se o combustível subir após a empresa já ter fechado o valor do transporte, o lucro do transportador acaba caindo”, justifica.

Em razão de fatores como esse, o controle de custos da frota passará a ser ainda mais essencial para empresas e autônomos ao longo de 2018. Atenta a esse cenário, a Scania vem desenvolvendo soluções para otimizar a operação de seus clientes ao mesmo tempo em que reduz seus gastos.

Controle e segurança

Duas das principais respostas da Scania para essa demanda são o PMS (Programa de Manutenção Scania com Planos Flexíveis) e o Serviços Conectados. Desenvolvidas junto ao cliente, essas soluções fazem uso do que há de mais moderno no mercado e estão

completo do Serviços Conectados, o transportador consegue saber qual motorista guiou o caminhão em cada trecho, qual modo de operação usou no câmbio, se acelerou ou freou bruscamente e até quantos litros de diesel gastou”, explica Alex Barucco, Gerente



alinhadas com um termo cada vez mais constante no dia a dia: a internet das coisas.

A expressão define a integração cada vez maior dos mais diferentes objetos com o mundo ao seu redor. Se antes as empresas dependiam de planilhas complexas e dezenas de funcionários para manter em ordem sua frota, hoje em dia, isso pode ser feito na tela do computador. “Com o pacote

“BUSCAMOS, JUNTO AO CLIENTE, REDUZIR CUSTOS E OTIMIZAR A OPERAÇÃO DE CADA UM DELES COM SOLUÇÕES INTELIGENTES, CONECTADAS E SUSTENTÁVEIS”

GUSTAVO ANDRADE,
GERENTE DE PORTFÓLIO
DE SERVIÇOS DA SCANIA

O mercado em números



Licenciamento de caminhões:

- 2016 - 50.559
- 2017 - 51.941
- (alta de 2,7%)



Licenciamento de ônibus:

- 2016 - 11.161
- 2017 - 11.755
- (alta de 5,3%)



Exportação de caminhões:

- 2016 - 21.548
- 2017 - 28.288
- (alta de 31,3%)

Fonte: Anfavea



de Serviços Conectados da Scania. “O sistema também permite analisar a performance de cada condutor, abrindo caminho para o aperfeiçoamento individual dos motoristas, com reflexo direto na rentabilidade do cliente.”

A conexão dos caminhões permitiu que os clientes tivessem acesso a outra solução integrada com seus negócios: o PMS com Planos Flexíveis. “Com essa nova geração de manutenção única no mercado, a manutenção é totalmente customizada, sendo que o próprio veículo calcula e avisa com antecedência quando parar e que tipo de revisão efetuar. Além disso, o transportador paga apenas pelo quanto cada caminhão rodar. Se o veículo ficar parado por conta da entressafra ou outro motivo, o gasto naquele período será zero”, observa Gustavo Andrade, Gerente de Portfólio de Serviços da Scania. “E como grande novidade e benefício ao nosso cliente, quanto menos combustível ele consumir na operação, menor será o preço pago com a manutenção.”

Em um mercado ainda em retomada, a grande vantagem dessas soluções é seu custo de implementação, que, em alguns casos, pode ser zero. Isso é possível porque, desde maio de 2016, todos os caminhões Scania vêm de fábrica equipados com o Communicator, equipamento necessário para a adoção tanto do PMS com Planos Flexíveis quanto o Serviços Conectados.

“Nosso foco será apresentar nossas soluções a clientes que não se viam usando o Serviços Conectados”, fala Barucco. “Veículos com o Scania Communicator podem aderir ao Plano Análise gratuitamente por um período de dez anos”, observa o executivo. Já quem tem veículos mais antigos não precisará trocar o caminhão, pois todos os modelos produzidos a partir de janeiro de 2012 possuem predisposição para o Scania Communicator, que pode ser instalado em qualquer Casa Scania em um processo que leva, no máximo, uma hora.

Programa de Manutenção Scania: soluções inovadoras para o seu caminhão





Atualização

É importante ressaltar que, neste mercado cada vez mais conectado, a integração da frota não significa penalizações para quem ainda não se acostumou com as novas práticas. No caso dos Planos Flexíveis, por exemplo, a faixa inicial de preço se equipara à que já é oferecida no mercado com os Planos Periódicos.

“Caso o caminhão se enquadre na faixa mais alta de consumo, o preço com o programa de manutenção será equivalente ao que o cliente já pagaria pelo PMS Standard”, diz Andrade. “Ao adotar práticas mais eficientes, porém, o cliente pode ter uma redução de até 16% nos gastos com manutenção por meio dos Planos Flexíveis. Por isso, o Driver Services da Scania vem também ajudar o cliente a reduzir os preços dos programas de manutenção.”

E gastar menos combustível, além de refletir diretamente na lucratividade da empresa, também é sustentável, pois reduz as emissões de gases

poluentes. Temos uma situação em que todos ganham.

Claro que nem todos respondem às mudanças da mesma maneira e, nesse ponto, é essencial que todas as partes trabalhem lado a lado para buscar a melhor forma para se atualizar.

“Não queremos ensinar os motoristas a dirigir e, sim, instruí-los a conduzir de forma mais eficiente e econômica”, fala Barucco. Essa instrução pode acontecer em tempo real, com o Scania Driver Support, sistema que é uma evolução do tradicional computador de bordo e informa ao motorista, em tempo real, o comportamento do veículo e o que pode ser feito para reduzir o consumo de diesel.

Esse aprendizado também pode ocorrer por meio de instrutores da Scania. Eles vão até a empresa para trabalhar, ao lado dos motoristas e seus veículos, as melhores formas de otimizar a condução. Essa prática reduz o tempo gasto com reciclagem

e atualização dos motoristas, que conseguem aprender novas práticas com o mesmo caminhão que utilizam diariamente.

Empresas que já adotaram as novas estratégias junto a seus motoristas registraram uma redução de até 10% no consumo de combustível, seja em pequena frota, seja em grandes garagens. Esse é um índice que impacta diretamente nas finanças das companhias.

Menos é mais

Eficiência energética é uma pauta da qual, não importa qual carga ou área a empresa atua, não dá mais para fugir. Carros, caminhões, ônibus, navios e até aviões vêm ganhando constantes atualizações para gastarem seu combustível com o menor desperdício possível.

Em 2018, essa poderá ser a melhor forma para que as empresas mantenham seus lucros sem que precisem fazer investimentos vultosos. “Muitos empresários ainda estão sofrendo com a crise, então nem sempre o frete acompanhará o ritmo de retomada”, analisa Batista, da CNT. “A oferta de transporte ainda é maior que a demanda.” Então, enquanto o volume de car-

**“NÃO QUEREMOS
ENSINAR OS
MOTORISTAS A DIRIGIR
E, SIM, INSTRUÍ-LOS A
CONDUZIR DE FORMA
MAIS EFICIENTE E
ECONÔMICA”**

ALEX BARUCCO,
GERENTE DE SERVIÇOS
CONECTADOS DA SCANIA



gas não chega ao ápice de seu aumento, o melhor que o transportador pode fazer é otimizar ao máximo o potencial de sua frota.

Além de controlar seus veículos e adequar a manutenção deles à sua operação, o empresário pode, por exemplo, substituir dois caminhões antigos por um mais potente e eficiente. Motores modernos, como os novos 13 litros do R450 e R510, permitem uma maior velocidade média sem penalizar no consumo de combustível, além de terem menor custo de manutenção.

Em um cenário em que o valor do litro de diesel não parece estabilizar por mais do que alguns dias, a economia de combustível se reflete também em menores perdas em caso de altas repentinas durante o transporte.

Ter os veículos conectados também se reflete em menos tempo parado. Com o Serviços Conectados, a concessionária já estará pronta para receber o veículo antes mesmo de ele chegar até lá. “Nossos clientes do PMS são informados, por meio das concessionárias de sua preferência, da necessidade de manutenção de seus veículos até



O pior ficou para trás?

Mesmo com incerteza política, confiança do empresário melhorou

- **54,8%** das empresas de transportes esperam aumento do PIB em 2018
- **66,1%** aprovam a reforma trabalhista
- **57,1%** esperam que a inflação fique estabilizada ou caia em 2018
- **65,5%** creem que o crescimento econômico será notado em até dois anos
- **54,4%** esperam que suas receitas aumentem em 2018
- **49,9%** esperam um aumento no número de viagens em 2018

Fonte: CNT (Sondagem Expectativas Econômicas do Transportador 2017)

14 dias antes do prazo estabelecido para a manutenção”, explica Andrade.

Dependendo do serviço a ser feito, isso significa um tempo de reparo até 75% menor por conta de todo o planejamento de serviços nas oficinas. “Isso permite que o motorista aguarde o serviço na própria concessionária e não perca o dia de trabalho”. Outro ponto positivo desse controle é a previsibilidade. “O cliente sabe exatamente quanto vai gastar e quando isso irá acontecer.”

Antecipando mudanças

Enquanto o país ainda patina numa tentativa de retomada de crescimento, cabe aos empresários se adaptarem ao cenário atual sem deixar de se preparar para o futuro. Ainda que não haja previsões de safras recorde, a maior estabilidade de 2018 em relação ao ano passado conta a favor da economia. O Rota 2030, novo programa de fomento à tecnologia e eficiência de veículos automotores, deverá ser definido nos próximos meses e poderá refletir no tão debatido Programa de Renovação de Frota.

“Buscamos, junto ao cliente, reduzir custos e otimizar a operação de cada um deles com soluções inteligentes, conectadas e sustentáveis”, destaca Andrade. “O crescimento do PIB exigirá mais veículos nas ruas e as empresas precisam estar prontas para isso.”

Novas tecnologias surgem a cada dia para melhorar a vida dos profissionais que têm seus negócios rodando por ruas e estradas do Brasil. E, mantendo sua operação atualizada, os problemas dos empresários só serão visíveis em um lugar: pelo retrovisor.



FORÇA EM DOBRO

Scania vence negociação de extrapesados com BRF e oferece o melhor negócio aos transportadores

Encontrar uma casa no Brasil sem produtos da BRF na geladeira é uma tarefa quase impossível. A gigante alimentícia conta com mais de 100 mil colaboradores por todo o planeta e está entre as maiores do mundo em seu segmento. Para lidar com a logística entre seus 30 mil fornecedores e mais de 240 mil clientes, é necessário ter uma frota eficiente e com ampla disponibilidade.

Por causa disso, a BRF promove o chamado pool de compras, no qual ela representa seus transportadores para realizar a aquisição de novos

veículos com custo-benefício mais adequado à sua operação. No último ano, a Scania ganhou a concorrência como melhor proposta na categoria extrapesados.

“A parceria da BRF e Scania começou em março de 2017, quando foi finalizada a negociação do último pool de compras. A fabricante entregou a oferta mais atraente não só em valores, mas também no custo-benefício”, detalha Daniel Mello, analista de suprimentos da BRF. Atualmente, a empresa tem uma frota fixa de cerca de 1.600 veículos da Scania.



Fernando e Filipe Gatelli: pai e filho estão à frente de uma empresa parceira da BRF



PARCERIA

Parte da equipe da empresa de Fernando Gatelli: opção pela Scania para garantir excelência no serviço



“ATUALMENTE TODA A NOSSA FROTA É DEDICADA À BRF. A MAIOR PARTE DA CARGA TRANSPORTADA É RESFRIADA OU CONGELADA, SEJA MATÉRIA-PRIMA, PRODUTOS INTEIROS OU INDUSTRIALIZADOS”, CONTA FILIPE GATELLI, PROPRIETÁRIO DA EMPRESA.



A negociação permite que os prestadores de serviços da companhia tenham acesso a uma tabela de preços exclusiva, favorecendo seu negócio. Isso ocorre graças ao volume maior de veículos disponíveis.

Para os transportadores, uma das vantagens consiste em adquirir um caminhão Scania com valores diferenciados sem precisar adquirir um grande volume de unidades. Entre os clientes que trabalham junto à BRF está Fernando Gatelli, dono de uma empresa parceira da companhia alimentícia há 30 anos.

“Atualmente, toda a nossa frota é dedicada à BRF. A maior parte da carga transportada é resfriada ou congelada, seja matéria-prima, produtos inteiros ou industrializados”, conta Filipe Gatelli, proprietário da empresa. “Nossa parceria busca a excelência no cumprimento dos prazos, qualidade da entrega e disponibilidade da frota.”

O pacote mais recente de veículos vendidos à Gatelli inclui 33 unidades do Scania R440 6x2 Streamline e Hi-

ghline, com Plano de Manutenção Scania Standard e Driver Services ativado com o plano básico.

O executivo também destacou as vantagens de participar do pool de compras da multinacional. “Ele nos permite ter acesso aos pacotes de equipamentos de conforto e segurança com preços diferenciados, além de entrega antecipada pelos concessionários”, diz Gatelli.

A venda, entrega e manutenção dos caminhões da Gatelli foi realizada pela Casa Concórdia, localizada na cidade homônima de Santa Catarina. “A Gatelli mantém um controle rigoroso de sua frota. Por conta disso, ter um relacionamento estreito com eles é essencial”, diz Edson Martins, gerente regional da Cavese de Concórdia e Videira.

Martins destaca os diferenciais que permitiram à Cavese ser a principal parceira da Gatelli. “Temos tratativas exclusivas com eles, que são clientes completos. Fazem aquisições de veículos, consórcios e serviços de ma-

nutenção conosco”, destaca. “A Gatelli é atendida nas novidades e sempre busca produtos e soluções modernos e adequados às suas necessidades.”

O resultado de toda essa integração é a maior rentabilidade e liquidez da BRF e seus transportadores, permitindo a redução do preço final de seus produtos, que passam a ser ainda mais acessíveis a milhões de clientes no Brasil e no mundo.

**“NOSSA PARCERIA
COM A BRF BUSCA
A EXCELÊNCIA NO
CUMPRIMENTO DOS
PRAZOS, QUALIDADE
DA ENTREGA E
DISPONIBILIDADE
DA FROTA.”**



75 VOLTAS NA TERRA A BORDO DE UM SCANIA

Com milhões de quilômetros rodados sem trocar peças do motor, motorista e empresário falam sobre suas aventuras

Quando o motorista autônomo José Carlos Zucoloto (à dir.) comprou seu Scania T360 zero, em 1998, já conhecia a durabilidade da marca. Após 19 anos, o veículo chegou à marca de três milhões de quilômetros rodados com o motor original, sem troca de peças e caixa de mudanças. Com essa marca, para efeito de comparação, ele poderia rodar 75 vezes a circunferência da Terra.

“Tenho mais quatro Scanias, mas faço questão de dirigir este. “Para manter a durabilidade, cuido da temperatura do motor durante as viagens e faço manutenções preventivas e trocas de óleo conforme a recomendação de fábrica”, diz José Carlos, que normalmente circula em estradas entre o Rio de Janeiro e o Nordeste.

Além do orgulho por esse feito, o motorista acredita que o motor com as peças de fábrica valoriza o seu bem. “Dirijo caminhão há mais de 30 anos e procuro manter as peças originais, fazendo trocas somente quando são necessárias.”

O frotista Geraldo Gomes da Costa (imagem na pág. 19) também tem motivos para comemorar: atingiu com seu Scania P340 dois milhões de quilômetros sem trocar peças do motor, uma expressiva marca que seria suficiente para rodar o mundo 50 vezes em seus oito anos de uso.

Geraldo teve a oportunidade de conhecer outros veículos ao longo dos 15 anos trabalhando com transportes, mas hoje tem uma frota composta somente por Scanias devido à resistência da marca. “Optei pela Scania também pela economia, tanto no con-

sumo quanto na manutenção a preço justo”, destaca.

“Fiz o plano de manutenção da montadora para garantir que as preventivas sejam feitas com eficiência e no tempo certo. Isso contribui muito para a durabilidade do motor”, pontua Geraldo. Entre as vantagens de ser proprietário de uma frota resistente está a excelência no atendimento ao cliente, o que contribui para a prosperidade de seu negócio. “Com os caminhões rodando, sem paradas longas, atendo aos clientes dentro do tempo proposto e posso seguir para as próximas entregas”, afirma.





Mais anos de estrada pela frente

Enquanto Geraldo não pretende parar seu Scania que já conta com 2 milhões de quilômetros, José Carlos se programou para realizar a manutenção preventiva do motor de seu Scania T360 no começo de 2018. “O caminhão nunca me deixou na mão e, com a revisão, terá muitos anos pela frente”, diz.

Os dois seguem com planos de manter os caminhões sob suas propriedades, sem planos de vender. “Já recebi propostas de compra. Além de resistente é um caminhão bonito, é peça importante da minha frota. Não quero vender”, comenta Geraldo.

Construído para durar

Os motores Scania são feitos sob os mais altos padrões de qualidade e durabilidade. Embora dois ou três milhões de km sejam exceções, os clientes da marca confiam na robustez do veículo e, em especial, no ótimo consumo de combustível oferecido, o que contribui para a rentabilidade dos frotistas e motoristas.

De acordo com João Luis Buzzi, gerente de Assistência Técnica da Scania no Brasil, para alcançar esse patamar, a montadora investe em testes que levam os motores à exaustão, para correção de possíveis desvios que comprometam sua excelência. “Os motores são colocados à prova sob as mais diversas condições. São observados as peças e o conjunto que forma o motor, levando em consideração as condições das estradas e do combustível nacional.”

Contudo, o cuidado do proprietário é fundamental para alcançar a durabilidade do caminhão. “Quando o proprietário segue o plano de manutenção preventiva proposto pela fábrica, priorizando produtos genuínos, o desgaste do motor é mínimo, ampliando sua vida útil. Com isso, ele ganha intervalo maior entre as revisões, o que também gera economia.”



5 dicas para um motor ainda mais durável

- Respeite os limites de carga propostos para cada modelo de caminhão e não trabalhe com sobrecarga;
- Faça manutenções preventivas de acordo com o calendário proposto pela Scania;
- Utilize produtos genuínos;
- Cuide da dirigibilidade do veículo. Não estresse o motor. Dirija dentro dos limites de velocidade e não ultrapasse o tempo recomendado sem descanso do veículo;
- Verifique a água com frequência, cuidando da temperatura do motor.





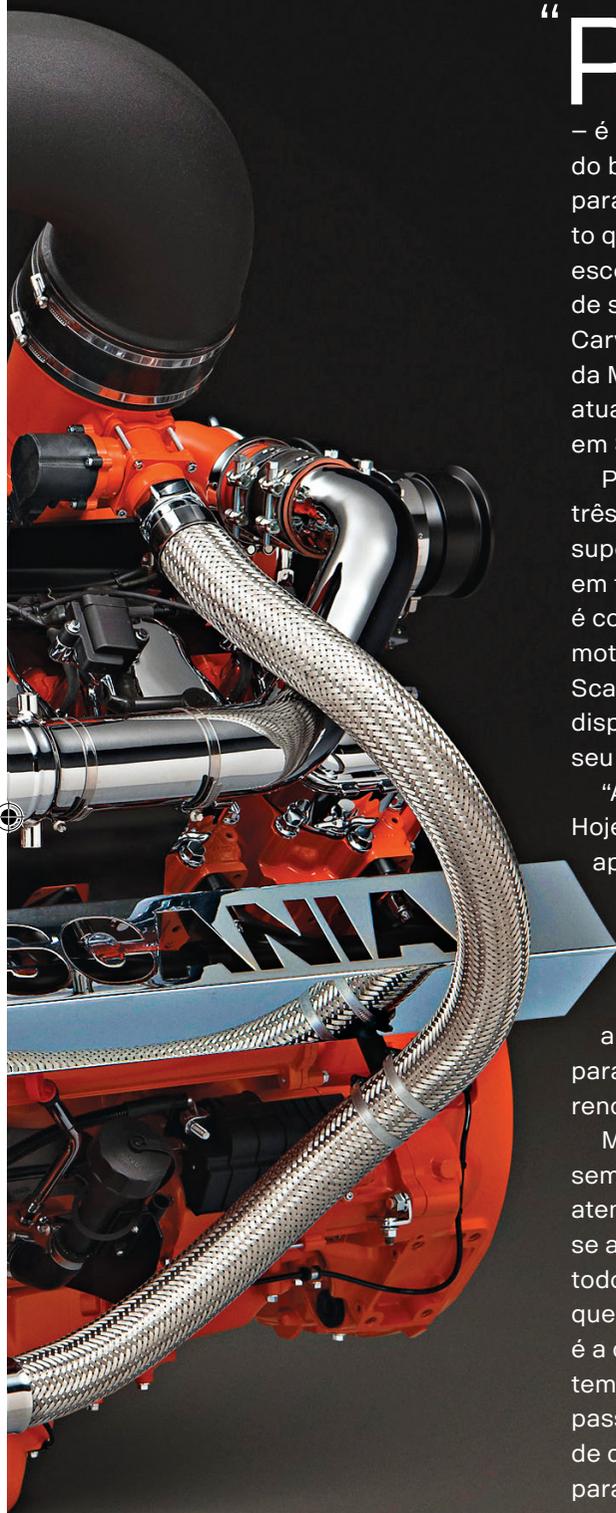
SOLUÇÕES



MOTORES PARA O MAR

Desempenho e segurança para atender aos mais exigentes condutores, seja em solo ou na água: **a Scania tem!**





“Para realizar o transporte marítimo – seja ele de embarcação, apoio portuário ou até mesmo para turismo – é preciso ter certeza de que o coração do barco está em perfeitas condições para suportar todo e qualquer imprevisto que os mares oferecem. Por isso, eu escolhi os motores Scania”. As palavras de satisfação são de José Ramos de Carvalho, cliente da Scania e proprietário da Marujo Amigos Ramos e Giramar, que atua na região de São Francisco do Sul, em Santa Catarina.

Proprietário de cinco barcos de ferro, três rebocadores, um catamarã que suporta 220 passageiros e outro barco em fase de obras, o senhor Ramos, como é conhecido no segmento, chegou a ter motores da concorrência, mas foi na Scania que realmente encontrou toda a disponibilidade que necessitava para o seu negócio.

“A marca é comunidade e confiança. Hoje, temos cerca de dez motores, mas apenas dois zeros. Em nossa região, é muito comum os empresários usarem motores usados, mas quando comprei os dois novos pude entender a diferença; eles garantem ainda mais a performance e trazem muita potência para o barco. Nosso próximo objetivo é renovar toda a nossa frota.”

Mas os diferenciais vão além do desempenho do produto. A qualidade do atendimento Scania fez com que o cliente se apaixonasse pela marca. “Entregar todo mundo entrega, mas uma coisa que não encontramos em outra marca é a qualidade do pós-venda. Para quem tem uma empresa que nem a nossa, isso passa segurança. A gente tem a certeza de que a Scania está à nossa disposição para o que precisarmos”, reforça.

Pensando em trazer toda essa disponibilidade ao cliente, a Scania trabalha arduamente para que os motores marítimos sejam cada vez mais adequados para todas as operações. O resultado disso? Uma gama completa de 9,13 e 16 litros para aplicações de propulsões e auxiliares de bordo, cada um deles apresentan-

do desempenho e segurança.

Fábio D’Angelo, responsável pela área de Venda de Motores da Scania no Brasil, reforça que os motores demonstram confiabilidade em ambientes extremos e em águas difíceis. “Os motores, junto aos sistemas elétricos e à instrumentação das Soluções Marítimas Scania, são homologados pelas associações de classificação líderes de mercado. Quando o cliente opta por um Scania, a confiança e o compromisso não são apenas por parte do negócio, mas parte da marca é capaz de garantir toda a tranquilidade e eficiência”, ressalta. “Os motores são 100% desenvolvidos pela Scania e fabricados em nossa planta no Brasil – com exceção do modelo V8, somente importado – atendem às diversas normas de emissões, são duráveis e com maior eficiência no consumo de combustível, sem comprometer a potência e o torque”.



Motores em seus mínimos detalhes

▪ Motor 9 litros

Configuração: **5 cilindros em linha**
Capacidade Volumétrica: **9,3 litros**
Controle de Injeção de Combustível:
Scania PDE, Unidades Injetoras

▪ Motor 13 litros

Configuração: **6 cilindros em linha**
Capacitação Volumétrica: **12,7 litros**
Controle de Injeção de Combustível:
Scania PDE, Unidades Injetoras

▪ Motor 16 litros

Configuração: **V8**
Capacitação Volumétrica: **16,4 litros**
Controle de Injeção de Combustível:
Scania PDE, Unidades Injetoras





CLIENTE



CARGA VIVA E EXIGENTE

Transporte de peixes em tanques levou cliente a escolher Scania





Gilmar de Marchi,
proprietário da empresa
que leva seu nome



Carregar animais vivos por rodovias é algo mais comum quando tratamos de mamíferos e aves. O que muita gente desconhece, no entanto, é que também há mercado para o transporte de peixes vivos. O principal cliente desse tipo de segmento são pescueiros, que recorrem a caminhões equipados com tanques para receberem sua mercadoria extremamente fresca.

Esse tipo de carga exige cuidado redobrado por parte do transportador. “O caminhão não pode perder tempo na estrada e precisa ter suspensão macia para não estressar os peixes”, explica Gilmar De Marchi, proprietário da De Marchi Comércio e Transporte de Peixes, de São Domingos (SC).

“MUITOS PESQUEIROS QUE ATENDEMOS SÃO ACESSADOS POR ESTRADAS DE TERRA, QUE PODEM FICAR ESCORREGADIAS. O CONTROLE DE TRAÇÃO DO VEÍCULO DÁ SEGURANÇA A NOSSOS MOTORISTAS EM PISOS MENOS ADERENTES”

GILMAR DE MARCHI

De olho nesse aspecto, a De Marchi escolheu o Scania P310 8x2. “Ele tem melhor velocidade média, e sua suspensão traseira a ar permite que a carga mantenha a mesma qualidade até a etapa final de entrega ao cliente”, diz o empresário.

Além de peixes vivos, a companhia catarinense também transporta frangos, leite e grãos, cruzando os estados de Mato Grosso, Paraná, São Paulo e Santa Catarina. Mas o maior desafio mesmo é com a carga aquática.

“Muitos pescueiros que atendemos são acessados por estradas de terra, que podem ficar escorregadias. O controle de tração do veículo dá segurança a nossos motoristas, mesmo nos pisos menos aderentes”, destaca De Marchi, que também ressalta outros atributos: “Entre os motoristas, chegar a um lugar de Scania dá status. Depois que eles pilotam um P310, não querem mais saber de outros veículos”.

As duas unidades do P310 foram adquiridas na Casa Cavese de Cordilheira Alta (SC). “A De Marchi demonstrou interesse pelo produto e, poucos meses após a compra da primeira unidade, já notou os diferenciais do veículo”, conta Giovanni Rodolfo, gerente regional da Cavese Cordilheira Alta e Palmitos.

Rodolfo conta que o negócio foi resultado, além da qualidade do produto, de um relacionamento estreito com o cliente: “Temos um canal aberto com a De Marchi. Essa aproximação fez com que a própria transportadora indicasse outros clientes para nós”.

Desde 2017, a Cavese trabalha com a linha de semipesados Scania em um projeto especial: diversas lojas do grupo levam os veículos a potenciais consumidores, que podem guiar o veículo nas mesmas condições em que operam. “Muitos de nosso clientes, após conhecerem e comprarem seu primeiro Scania, nunca mais compram outro veículo”, conclui Rodolfo.



Emanuel e Gilmara:
chegada surpresa na festa



CASAMENTO DOS SONHOS

Dois casais contam sobre a emoção de chegar à cerimônia em um Scania

Gilmara e Emanuel

Chegar a seu casamento de Scania foi a forma que Emanuel Vale encontrou para homenagear algo que sempre esteve presente em sua vida: o caminhão. “Tudo que eu tenho é por causa deles”, conta. Ciente disso, sua esposa, Gilmara Vale, companheira há 13 anos, não hesitou na hora de apoiar a ideia do marido nessa data tão especial.

O plano de chegar e sair da cerimônia com um Scania só deu certo graças a seu amigo Augusto, da empresa Mariscão Comercial GLP, que emprestou seu Scania G 360 para o trajeto do hotel

para a igreja, e depois até o salão da festa junto da esposa e da filha Emanuelle, de 3 anos, que foi a dama de honra.

A chegada de Emanuel com um caminhão foi surpresa só para alguns convidados, mas não deixou de encantar a todos, que ao longo dos anos trabalhando no mesmo ramo desenvolveram um forte e fiel ciclo de amizade.

Com um ano completado na Scania, o vendedor de Itaipu do Norte se casou em 13 de janeiro de 2017. A cerimônia foi realizada em Marabá, no Pará, com a presença dos familiares, amigos e colegas de trabalho.

“VEJO A SCANIA COMO UMA DAS LÍDERES QUE MOVE NOSSO PAÍS, ENTÃO NADA MAIS AGRADÁVEL DO QUE RETRIBUIR ISSO.”

EMANUEL VALE



Alex e Jaqueline:
apaixonados pela Scania
desde pequenos

Jaqueline e Alex

Mesmo sendo formada em enfermagem, Jaqueline Lima, de 30 anos, não quis seguir carreira. Desde 2012, decidiu trabalhar ao lado da irmã, Michelle, com transportes na empresa que seu pai, Elias, fundou há 20 anos. Ela está localizada no bairro Imirim, em São Paulo, e é cliente da Concessionária Codema de Guarulhos.

“Quando era criança, meu pai saía para passear comigo de caminhão”, lembrou. Isso fez com que Jaqueline se apaixonasse por esse tipo de veículo. Sempre falava em se casar em um Scania. E como algo tão marcante

em sua trajetória não estaria presente no dia mais importante da sua vida? Com isso, decidiu, ao lado do marido, Alex Lima, a chegar na igreja com o primeiro caminhão do casal, um Scania P360 de cor branca, comprado perto da data do casório, realizado no dia 8 de julho de 2017.

Depois de surpreender seus convidados na chegada da cerimônia, o casal seguiu até o salão da festa – Alex dirigindo o cavalo mecânico decorado com as clássicas latinhas amarradas na parte traseira. Durante a festa, o Scania do casal apareceu diversas vezes em fotos.

**“MEU PAI JÁ SABIA
COMO EU IA CHEGAR
À IGREJA E ADOROU!
TENHO UMA ENORME
GRATIDÃO E AMOR
POR ELE.”**

JAQUELINE LIMA

ÔNIBUS

QUANDO O TAMANHO É DOCUMENTO

Novos chassis para ônibus com carrocerias de até 15 metros permitiram à empresa Vanatur agregar valor a seu negócio



Empresa Vanatur, de Fernandópolis (SP), há mais de 23 anos na estrada

A empresa Vanatur, de Fernandópolis (SP), atua há mais de 23 anos na área de turismo e fretamento. A longevidade do negócio é garantida ao manter sua frota sempre atualizada com o que há de melhor no mercado. Um bom exemplo dessa política da companhia é a aquisição do novo chassi Scania K440 8x2 para ônibus de 15 metros.

“Queremos inovar e, assim que a lei permitiu carrocerias de 15 metros, fomos atrás da melhor solução para o nosso negócio”, explica Rafael Pinheiro, gerente administrativo da Vanatur. “Esse novo chassi oferece mais segurança e conforto a nossos clientes, além de agregar status à empresa.” A carroceria maior permite transportar até 60 passageiros em uma só viagem nos ônibus de dois andares, conhecidos como Double Decker.

Com a compra, feita na Casa Scania Escandinávia de São José do Rio Preto (SP), a Vanatur contabiliza, agora, seis chassis Scania em sua frota. “Nosso relacionamento com a Vanatur é extremamente respeitoso e amigável. Eles já trabalhavam com chassis Scania, e a nova opção de 15 metros garante um ganho de quatro lugares por viagem, além de oferecer mais espaço para bagagens”, explica Cleber Biasi, Gerente de Negócios do Segmento Ônibus da Escandinávia.

O Scania K440 8x2 tem entre os itens de série controle eletrônico de

estabilidade e tração, que monitora diversos parâmetros do veículo em tempo real para garantir o controle do condutor mesmo quando ele se encontra em situações adversas. Já o exclusivo câmbio Opticruise e o controlador de velocidade (piloto automático) reduzem o desgaste dos motoristas em qualquer tipo de viagem. “Todos que dirigem nosso ônibus Scania de 15 metros consideram o veículo uma ‘nave’, comparando-o a um carro de luxo”, comenta Pinheiro.

Outros atrativos que garantem a satisfação do cliente são a suspensão

a ar e as poltronas executiva e leito total. Similares aos oferecidos nas classes superiores de aviões, esses assentos aumentam o valor agregado do serviço e permitem uma rentabilidade ainda maior da operação.

“Transportamos passageiros por todo o país, não queremos ficar atrás da concorrência”, ressalta Pinheiro. Os resultados positivos conquistados com o ônibus de 15 metros já são perceptíveis para a Vanatur. “Todos nós estamos satisfeitos com o produto e já estudamos novas aquisições para o futuro”, conclui.



Rafael Pinheiro, Valdir Pinheiro e Rodrigo Pinheiro, da Vanatur



Conheça mais detalhes do chassi Scania K440 8x2

Motor: **13 litros, seis cilindros em linha**
Potência: **440 cv (a 1.900 rpm)**
Torque: **2.300 Nm (a 1.000 rpm)**
Câmbio: **Opticruise, 12 marchas**

Principais itens de série: **Suspensão pneumática nos quatro eixos, freios ABS, controle de estabilidade e tração, piloto automático e computador de bordo**

COMO PÉ DIREITO NA ESTRADA

A história da família premiada duas vezes com caminhões Scania

Imagine ganhar um caminhão Scania em um sorteio. Na edição mais recente da Fenatran, o Salão Internacional do Transporte Rodoviário de Cargas, Hugo Rohloff deu sorte e realizou esse sonho. Ele foi premiado com um R440 azul da série especial, o segundo de sua frota. Em 1997, Hugo participou do consórcio Scania para 100 meses e adquiriu seu primeiro veículo. Dois anos depois, fundou a

própria empresa familiar, a Irmãos Rohloff, uma transportadora localizada em Santa Cruz do Sul (RS).

O crescimento de sua companhia, segundo as palavras de Hugo, está associado à escolha dos veículos Scania. “O caminhão Scania nos levou para frente”, diz. Ele destaca o atendimento cuidadoso que sempre recebeu e como esse aspecto foi importante para a evolução da marca.

Hoje, a frota de Hugo já soma 30 caminhões, com mais de 80% deles adquiridos em consórcios Scania. O início da empreitada fazendo longas viagens e fretes, no entanto, não foi fácil. Só em 2003, conseguiu um aumento significativo em sua frota.

A partir de 2009, passou a comprar dois veículos Scania por vez. Ao longo dessa trajetória de sucesso, a sorte o acompanhou de perto: não é a primeira



vez que Hugo ganha um caminhão em sorteio. Além do R440 azul, ele levou para casa, alguns anos atrás, um T113.

Em família

No caso de Hugo, a relação entre a Scania e o cliente se fortaleceu graças, entre outros fatores, ao serviço de pós-venda. Leandro Rohloff, de 24 anos, filho de Hugo, diz que, uma vez por semana, um funcionário da Bras-

diesel faz uma visita à transportadora. “A importância que eles dão ao cliente é fundamental para criar vínculo e proximidade, como uma família”, afirma.

Leandro também ressalta a preocupação com a segurança e o custo-benefício: “Nunca ficamos na mão”. Hugo confirma a opinião do filho: “Sempre ouvi falar bem do caminhão Scania, por isso optei pela marca. Poucas vezes tive problemas”.

“SEMPRE OUVI FALAR BEM DO CAMINHÃO SCANIA, POR ISSO OPTEI PELA MARCA. É LITERALMENTE O REI DA ESTRADA”

HUGO ROHLOFF



DESAFIO DE PESO

Mudança de regras exige novas soluções para clientes Scania

A resolução 663 do Contran, publicada em abril do ano passado, abriu caminho para que as empresas pudessem transportar cargas de até 91 toneladas nos chamados Super Rodotrem. A legislação agora permite que os veículos combinados possam ter até 30 metros de comprimento e 4,4 metros de altura, desde que rodem em trajetos de até 100 km devidamente sinalizados (*saiba mais no quadro ao lado*).

A atualização, solicitada sobretudo pelo setor canavieiro, abre caminho para que o transportador possa levar

mais carga a cada viagem e aumentar a rentabilidade de toda a operação.

O problema, no entanto, é a força necessária para movimentar todo esse peso em ladeiras íngremes sem reduzir a velocidade média da viagem. Diante desse desafio, o Grupo São Martinho, uma das maiores empresas do setor sucroenergético do Brasil, optou pelo uso do Scania R620 LA 6x4 e seu potente motor V8 capaz de gerar até 3.000 Nm de torque.

A companhia que possui quatro usinas em operação adquiriu 12 unidades do modelo por intermédio da

Casa Scania Escandinávia, de Araraquara (SP). “Nosso relacionamento com a São Martinho sempre foi muito próximo. Disponibilizamos, inclusive, uma equipe de mecânicos dentro da empresa para entregar o máximo de disponibilidade para o cliente”, detalha Adriano Vasco, gerente de negócios da Escandinávia Araraquara. “A São Martinho sempre fez questão de manter sua operação de acordo com as regulamentações do mercado.”

Junto aos novos caminhões, a São Martinho adquiriu o Plano de Manutenção Standard para assegurar que seus veículos entreguem sempre o melhor desem-



penho ao longo de toda a operação. A atenção continuada com o cliente após a compra também foi um ponto valorizado pela São Martinho, que tem unidades nas cidades paulistas de Pradópolis, Américo Brasiliense e Itacemópolis, além de uma quarta unidade em Quirinópolis (GO). Para monitorar toda a sua frota, a empresa mantém um controle rigoroso de seus caminhões.

Buscando a melhor solução

O trabalho da Scania junto a seu cliente deu agilidade à São Martinho para responder rapidamente às novas

regras. “Quando a resolução entrou em vigor, já vínhamos conversando com a empresa sobre a necessidade de um novo veículo, e chegamos à conclusão de que a melhor solução deveria ter um motor V8”, conta Marco Antonio Domingues, chefe de vendas de caminhões de cana e madeira da Scania.

“A São Martinho é o nosso principal parceiro do segmento e já temos um relacionamento antigo com eles. A venda do R620 foi a primeira de todo o mercado que atendesse à legislação de 91 toneladas”, conclui Domingues.



Saiba quais os requisitos para o Super Rodotrem

- Comprimento máximo de 30 metros
- Altura máxima de 4,4 metros
- Velocidade máxima de 60 km/h
- Não é permitido circular em comboio
- Não é permitido realizar ultrapassagens
- Os trechos que forem utilizados devem ser analisados por empresas técnicas para avaliar a capacidade de suporte do pavimento
- O trecho autorizado não deverá ter mais de 100 km de extensão
- A empresa deverá arcar com os custos de instalação de placas com os dizeres “Trânsito lento de veículos de grande porte” a cada 5 km no trecho a ser utilizado
- As viagens devem ocorrer em horários de menor tráfego

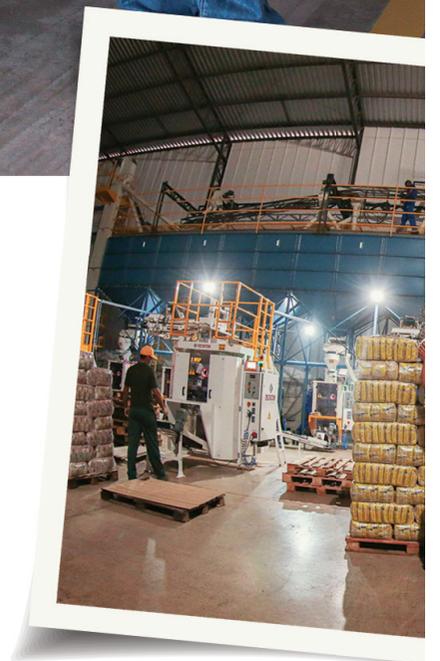


SOB MEDIDA



PARA ENGROSSAR O CALDO

Empresa familiar especializada na produção, industrialização e distribuição de feijão é apaixonada pela Scania e confia nos veículos da marca para ganhar o mercado de grãos





Chico, da empresa NJF:
parceria com a Scania
vem desde 2004

Na mesa do brasileiro, não pode faltar feijão, certo? De aroma e sabor inconfundíveis, o alimento rico em ferro precisa ser colhido, industrializado e entregue de maneira adequada para não perder suas melhores características. Essa é a preocupação da NJF, que conta com a ajuda dos caminhões Scania na realização dessa operação.

A empresa familiar nasceu há 17 anos depois da união dos irmãos Adenilson, conhecido como Chico, Luís Fernando e Aberlino, que saíram do Paraná rumo a Brasília para trabalhar no ramo de feijão. Em pouco tempo, a expansão mostrou-se necessária, e eles abriram duas filiais: em Fortaleza e Manaus. Com uma frota de 40 veículos, sendo 37 deles Scania, a indústria tem fabricação própria de grãos e trabalha com a distribuição de marcas famosas, como a KiCaldo.

“Temos caminhões modelos R 440 e R 480 6x4, que são ideais para nosso tipo de operação. Rodamos as estradas do Norte, Nordeste e Centro-Oeste, colhemos os produtos, trazemos para a empresa, industrializamos e, só aí, partimos para a distribuição”, conta Chico, que procura utilizar a carga máxima em cada viagem, de aproximadamente 38 toneladas. “O feijão é um produto sazonal; em cada época do ano, vamos buscá-lo em uma região. Só caminhões robustos aguentam essa demanda em diferentes estradas”, destaca.

A parceria com a Scania começou em 2004. “Somos apaixonados pela marca. Para conseguir comprar o nosso primeiro caminhão, tive que optar entre ele ou minha casa própria - e escolhi o caminhão. Não me arrependo e faria tudo novamente”. Chico relembra que, na época, a decisão mudou o rumo da empresa. “Com os caminhões da marca, a gente consegue ter uma economia de combustível considerável, valor de revenda, satisfação do motorista e do cliente. E o mais importante: fazer com que nossos produtos cheguem em perfeitas condições, não importa onde seja a entrega.”

Chico acrescenta que, além dos caminhões excelentes para a sua operação, ele ainda pode contar com todo o suporte da concessionária Varella. “A gente procura seguir tudo que eles nos orientam. Fazemos manutenções em dia, estamos sempre juntos em busca de melhorias”. Os Serviços Conectados também já fazem parte dos veículos mais novos da marca. “Estamos começando a medir todos os nossos consumos para otimizar nossa frota”.

Amor nos detalhes

Os irmãos gostam de tudo o que a Scania lança e é claro que a edição dos 60 anos não podia ficar de fora. “Somos os únicos com esse caminhão na região. Quando nos veem parados, pedem para tirar foto, conhecer o veículo por dentro. Até parecemos celebridades”, diverte-se Chico ao contar como o azulzinho faz sucesso entre os moradores e também entre os motoristas da empresa. “Todos querem dirigir essa grande releitura”.

A empresa já tinha adquirido a edição especial de 55 anos, em 2012, um caminhão R 440. Logo depois comprou o Griffin Edition, em 2015. “Nosso sonho é sempre ter Scania, é amor pela marca, parceria e admiração por tudo que ela ajuda em nossos negócios”, finaliza.



NO ACONCHEGO DO INTERIOR

Em busca de tranquilidade e muito sol? Siga pela rota do grupo Escandinávia

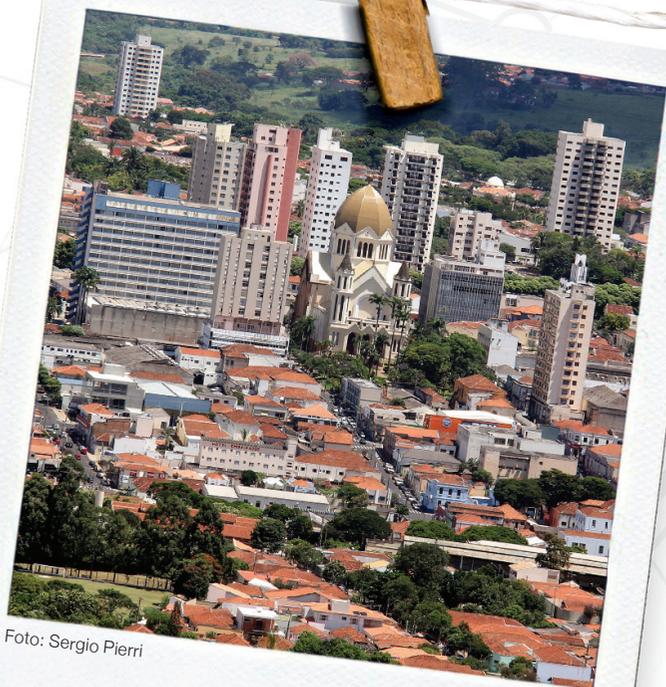


Foto: Sergio Pierri

Araraquara - SP

A Morada do Sol, como é conhecida a cidade, fica a 270 km da capital paulista. É considerada uma das mais desenvolvidas do Brasil em qualidade de vida graças a seus índices de saúde, renda e educação. Também é prestigiada como uma das mais industrializadas do estado de São Paulo devido à diversidade de seu polo industrial. O comércio local é referência na região. Hospeda empresas dos mais variados segmentos, como aeronáutico, agronegócios, farmacêutico, energia, têxtil e tecnologia da informação, que colaboram para o desenvolvimento econômico do município.



Foto: Paulo Magri/Prefeitura Municipal de SJRP

São José do Rio Preto - SP

De acordo com a Firjan, esta é a segunda cidade mais desenvolvida do país e a primeira do Estado. O município conta ainda com uma importante tradição cultural, que vai desde o artesanato até o teatro, a música e o esporte. Segundo pesquisa da Fundação Getúlio Vargas, publicada na revista Você S.A., trata-se da 18ª colocada no ranking das cidades brasileiras mais promissoras para se construir uma carreira profissional.



Quando falamos em Escandinávia você pode pensar na região do norte da Europa formada por países como Dinamarca, Suécia e Noruega. Mas é bem longe do frio nórdico, bem aqui no país do Carnaval e do futebol, que a Scania adotou a sua Escandinávia particular: o grupo, parceiro há mais de 50 anos, conta com quatro unidades instaladas em cidades do Rio Preto, Araraquara, no



interior de São José do Rio Preto e interior de São

Paulo, além de Uberlândia (MG).

Quem tiver essas cidades no roteiro pode, além de desfrutar dos atrativos locais, passar nas casas que são referência em excelência operacional. A Escandinávia foi a primeira na rede a se adequar 100% à certificação DOS (Scania Dealer Operating Standard), um padrão proposto em 2017 com exigências mínimas para a operação de uma Concessão Scania.

O DOS tem uma lista de 14

compromissos que devem ser cumpridos e estão relacionados com o atendimento ao cliente. “Tivemos uma evolução necessária nos padrões de qualidade de atendimento das nossas Casas, além de termos uma concessionária moderna e atual”, comemora Helder Munhoz, Superintendente do Grupo Escandinávia.

Malas prontas? Então confira o caminho da Escandinávia.

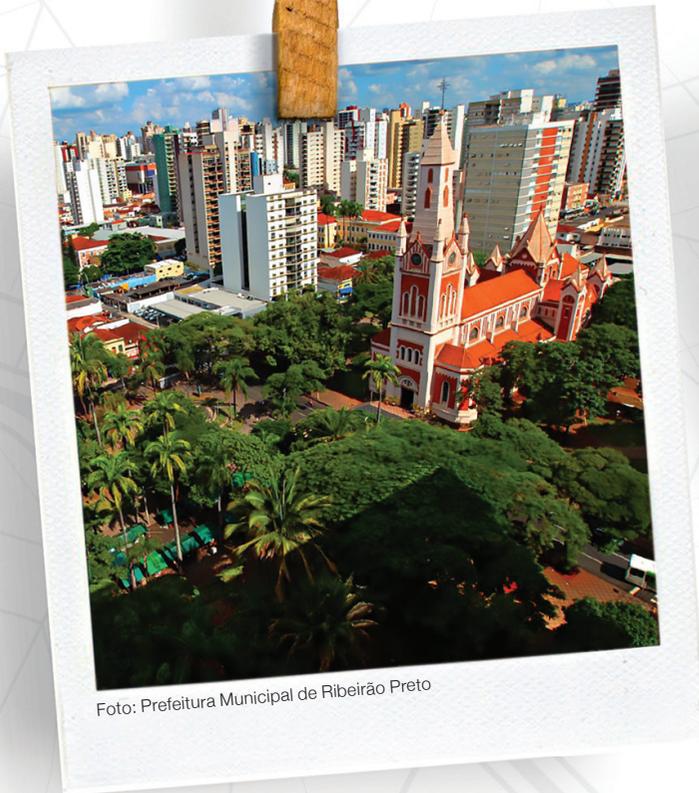


Foto: Prefeitura Municipal de Ribeirão Preto



Foto: Cleiton Borges / Secom / PMU

Ribeirão Preto - SP

Além da importância econômica, o município é um relevante centro de saúde, educação, pesquisas, turismo de negócios e cultura do Brasil. Moradores e turistas se beneficiam de importantes áreas de preservação ambiental, além de pontos de atividades culturais. A cidade abriga ainda dois grandes eventos: a Feira Nacional do Livro de Ribeirão Preto, que acontece entre maio e junho, e a tradicional Agrishow, a maior feira da América Latina de tecnologia agrícola.

Uberlândia - MG

Oferece várias opções de lazer e proporciona experiências únicas relacionadas ao artesanato regional, arte e cultura, turismo rural e ecológico e religiosidade. Localizada em Minas Gerais, o Estado do Pão de Queijo, Uberlândia possui grande infraestrutura para compras e esportes. As apresentações culturais e exposições artesanais ressaltam as características mineiras. Igrejas históricas contam sobre a fé da população, sendo que algumas são bens tombados e fazem parte do patrimônio histórico do município.



A GRANDE FAM

Conheça algumas das empresas que fazem parte da história da Scania e confiam na força e

LANCHERO ALIMENTOS DO BRASIL

A Lanchero é responsável por distribuir produtos alimentícios em todo o território nacional. Sua matriz está em Marília (SP), com uma filial em Governador Valadares (MG). Cliente desde 2012, possui dois P310 6x2 e um P360 6x2 e fez o financiamento para o aumento da frota. Na foto, Rafael Marques, da área de logística, e o motorista Ricardo Ribeiro.

FINANCIADO PELO
SCANIA BANCO



TRANSMARTYNA

Com 10 anos de casa, a transportadora TRANSMARTYNA, localizada em Cafelândia (SP), tem quatro caminhões Scania: três P360 6x2 e um R440 6x2. Munidos de contêineres refrigerados, transporta frangos, carnes e miúdos de boi. Faz retiradas em diversos frigoríficos do Mato Grosso, Tocantins e Minas Gerais e leva para o porto de Santos (SP). As últimas aquisições foram para o aumento da frota. Na foto, o motorista representante da empresa, Wanderlei Delgado de Abreu.

FINANCIADO PELO
SCANIA BANCO



DEVANIR DE OLIVEIRA SANCHES

O caminhoneiro trabalha com veículos Scania há aproximadamente 15 anos e, em 2013, adquiriu seu primeiro zero quilômetro, um R480 6x4, graças à demanda de serviço e também para renovar sua frota. Sua residência é em Adamantina (SP), mas ele transporta grãos nos estados de Mato Grosso, Goiás e Pará. Na foto, Devanir com seu R480.

FINANCIADO PELO
SCANIA BANCO



RAFAEL MOURA RAMELLA TRANSPORTES

O P 310 DB 6X2 é o primeiro Scania do Rafael, adquirido para substituir um caminhão modelo 2012 de outra marca. A compra do próximo já está agendada: o proprietário marcou sua visita ao Scania Show, em março, para negociar o 2º Scania para sua frota, que transporta vinagre em tanques de inox para empresas de alimentos em São Paulo e Minas Gerais. Na foto, o proprietário da transportadora, Rafael Moura Ramella, ao lado do motorista Julio Cesar Benedicto.

EMPRÉSTIMO
SCANIA BANCO



COVRE TRANSPORTES

Com sede em Limeira (SP), a Covre é cliente Scania há mais de 40 anos. Transporta produtos de proteção agrícola, autopeças e tintas. A transportadora adquiriu um P310 8x2 pelo consórcio Bradesco para melhorar seu atendimento. Na foto, o proprietário da empresa, Antonio Covre.



FILIA SCANIA

Força e entrega da marca para proporcionar o melhor serviço a seus clientes

SEGURA E SEGURA TRANSPORTADORA

A Segura está localizada em Bastos (SP) e adquiriu seu primeiro Scania em 1999, um P310 8x2, pelo Scania Banco, para renovar sua frota. A empresa realiza transporte e comércio de ovos e embalagens, com atuação forte na região do Rio de Janeiro. Na foto, João Vitor Segura e André, o supervisor da oficina.

FINANCIADO PELO
SCANIA BANCO



ARANÃO TRANSPORTES RODOVIÁRIOS LTDA

Desde 1985, a Aranão já retirou mais de 25 veículos zero quilômetro da Quinta Roda de Bauru, formando uma frota de 78 unidades. A empresa é especializada no transporte de cargas sólidas, líquidas e de transferência de produtos acabados e matérias-primas e atende todo o país. Sua matriz fica em Marília (SP) e suas filiais em São José dos Pinhais (PR), Simões Filho (BA), Uberlândia (MG) e Fortaleza (CE). Na foto, o vendedor Nilton Rocha Amorim, o proprietário Laurindo Aranão e o vendedor de pós-vendas Helder Barbosa.

FINANCIADO PELO
SCANIA BANCO



BIRITUR BIRIGUI TURISMO LTDA

Lá se vão 20 anos de mercado fazendo frete e turismo em todo o território nacional. A aquisição do modelo K440 8x2 aconteceu para aumentar a frota da Biritur. Na foto, Antonio Pereira da Silva, proprietário da empresa, com sua filha Nayara da Silva e o gerente Mario Hatida.



THIAGO DE CARVALHO CARDEAL

A empresa localizada em Itamogi (MG) está há 11 anos no mercado e hoje é responsável por transportar batatas de Minas Gerais até Belém. Cliente desde 2014, tem em sua frota um P310 8x2 para um melhor transporte das mercadorias. Na foto, Antonio Cardeal Neto, proprietário da frota (ao centro), com os filhos Bruno de Carvalho Cardeal (à esquerda) e Thiago Cardeal.

FINANCIADO PELO
SCANIA BANCO



RODOPALMA

A Rodopalma é responsável por transporte de óleos na região do Pará, onde está localizada. João, dono da empresa, tem 31 anos de experiência do mercado. Na foto, Cleide Oliveira, representante do Scania Banco, João de Arimateia, proprietário da empresa, e Bruno Vieira, gerente de manutenção.



Fotos: Wagner Menezes

É HORA DE ACELERAR

Clésio Andrade

Neste ano, o Brasil tem a oportunidade de consolidar a recuperação econômica e iniciar um novo ciclo de desenvolvimento sustentável e duradouro.

Os avanços alcançados em 2017 foram os primeiros passos de um processo de grandes mudanças. A Reforma Trabalhista, o teto de gastos públicos, a terceirização da mão de obra, a Reforma do Ensino Médio e o controle da inflação contribuíram para a criação de um ambiente favorável ao crescimento econômico e à geração de empregos. No entanto, para voltar a crescer em ritmo forte, o Brasil precisa superar um atraso de quase 40 anos.

Esses resultados contribuíram para que o país pudesse superar a forte recessão dos últimos quatro anos, mas o pós-crise exige a solução de outros problemas estruturais. Concluir a modernização do Estado, com as reformas previdenciária e tributária, é uma delas. A outra, e tão urgente quanto, é a realização de fortes investimentos em infraestrutura.

Esperamos que o primeiro desafio seja vencido imediatamente, com a criação de um sistema tributário mais

justo e equilibrado. Estamos confiantes de que o Congresso Nacional dará sua contribuição para o equilíbrio das contas públicas e o aumento da competitividade do Brasil no mercado internacional.

Já a superação dos atrasos na infraestrutura exige providências mais complexas e de longo prazo. É uma escolha que dependerá do resultado das eleições presidenciais de outubro. O melhor candidato será aquele que assumir compromisso com a continuidade das políticas de modernização do Estado e que, principalmente, apresentar um plano de expansão e modernização da infraestrutura nacional.

O investimento em infraestrutura é condição para o desenvolvimento. Com planejamento e boa governança, garantindo segurança jurídica, o Brasil poderá atrair investidores nacionais e estrangeiros interessados em construir rodovias, ampliar e construir portos e aeroportos, criar hidrovias e promover a expansão do sistema ferroviário do país.

Essas obras de base, por si só, têm o poder de aquecer a economia e gerar empregos e, depois de concluídas, tornarão o Brasil uma potência econômica

capaz de ocupar lugar de destaque entre as nações mais promissoras do mundo.

A CNT (Confederação Nacional do Transporte), coerente com sua missão de colaborar com as iniciativas de desenvolvimento do Brasil, dará contribuição ao debate eleitoral propondo alternativas para a construção de um plano de transporte e logística para o país.

Ao longo do ano e do processo eleitoral, serão apresentados à sociedade e aos candidatos, tanto ao executivo quanto ao legislativo, pesquisas e estudos que indiquem as obras e projetos prioritários para modernizar, ampliar e desenvolver a infraestrutura nacional de transporte.

Este é o momento da virada. Mais uma vez, o Brasil superou grandes dificuldades econômicas e está retornando a seu curso de desenvolvimento. As empresas estão voltando a investir, a inflação está sob controle, os juros estão caindo. A indústria, o comércio e o setor de serviços dão fortes sinais de aceleração de suas atividades, com boas perspectivas de ampliação da oferta de empregos nos próximos meses.

Temos nas mãos a oportunidade de empregar todo o potencial oferecido por nossos recursos naturais e humanos na construção de uma nação moderna, competitiva e próspera. O setor transportador dará a sua contribuição. Vamos em frente!



Mineiro de Juatuba, Clésio Andrade é presidente da Confederação Nacional do Transporte (CNT) e presidente dos Conselhos Nacionais do Serviço Social do Transporte (SEST) e do Serviço Nacional de Aprendizagem do Transporte (SENAT). Contabilista, economista e administrador de empresas, formado pela Universidade Católica de Minas Gerais, é um dos maiores conhecedores do setor de transporte no Brasil. É também idealizador da Associação Nacional de Transportes Urbano (NTU) e, ao longo das últimas três décadas, foi protagonista dos maiores avanços alcançados pelo setor transportador brasileiro.

VEÍCULOS E SERVIÇOS

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 Peça)
Itaipu Norte - Tel. +55 (96)
3251-5922 / (96) 3251-5922
itaipunorte@itaipunorte.com.br

BAHIA

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

Barreiras (Filial)

Movesa - Tel. + 55 (77) 3611-4831
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
consoleteixeira@movesa.com.br

Vitória da Conquista (Filial)

Movesa - Tel. + 55 (77) 4009-9100
movesa.teixeira@movesa.com.br

CEARÁ

Fortaleza (Matriz)
Contrerrânea - Tel. + 55 (85)
3307-2222 / 2211
gilbertoparaiso@redecarmais.com.br

DISTRITO FEDERAL

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

ESPIRITO SANTO

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

Linhares (Posto de Serviço)

Venac - Tel. + 55 (27) 3264-8700
venac@venac.com.br

GOIÁS

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

Rio Verde (Filial)

Varela - Tel. + 55 (64) 3611-5500
jeovani.antonio@varellapesados.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)
P.B. Lopes - Tel. + 55 (67) 3326-5080
pbll@sercomtel.com.br

Dourados (Filial)

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

Ladário (Filial)

P.B. Lopes - Tel. + 55 (67) 3234-6400
pbll@sercomtel.com.br

MINAS GERAIS

Pouso Alegre (Filial)
Codema - Tel. +55 (35) 2102-5600
codema.pousoalegre2@scania.com

Governador Valadares (Filial)

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

Muriá (Matriz)

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

Uberlândia (Filial)

Escandinávia - Tel. +55 (34) 3233-8000
escandinavia.udi@escandinavia.com.br

Contagem - Inconfidentes (Reformadora)

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

Contagem (Matriz)

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

Matias Barbosa (Filial)

Itaipu - Tel. +55 (32) 3273-8639
itaipumb@itaipumg.com.br

Montes Claros (Filial)

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

Patos de Minas (Loja de Peça)

Itaipu - Tel. +55 (34) 3822-5555
itaipupm@itaipumg.com.br

Perdões (Loja de Peça)

Itaipu - Tel. +55 (35)3864-4806

PARÁ

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

Marituba (Matriz)

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

Paragominas (Loja de Peça)

Itaipu Norte - Tel. +55 (91) 3738-1684
itaipunorte@itaipunorte.com.br

Novo Progresso (Posto de Serviço)

Itaipu Norte - Tel. +55 (91) 4005-2237
anderson.wagner@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)
P.B. Lopes - Tel. + 55 (44) 3518-0123
pbll@sercomtel.com.br

Londrina (Matriz)

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

Maringá (Filial)

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

São José dos Pinhais (Matriz)

Battistella - Tel. + 55 (41) 3299-7200
sjpinhais@battistella.com.br

Cascavel (Filial)

Battistella - Tel. + 55 (45) 3333-2300
cascavel@battistella.com.br

Guarapuava (Filial)

Battistella - Tel. + 55 (42) 3629-7100
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 Mansa (Posto de Serviço)

Equipo - Tel. + 55 (24) 3348-3332
equipo.bm@equiporj.com.br

RIO GRANDE DO NORTE

Mossoró (Posto de Serviço)
Contrerrânea - Tel. + 55 (84) 3422-2400
albertorochoa@redecarmais.com.br

Macaíba (Filial)

Contrerrânea - Tel. + 55 (84) 3343-7000
signey@redecarmais.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
trescachoeiras@scania.com

Caxias do Sul (Matriz)

Brasdiezel - Tel. + 55 (54) 3238-0900
brasdiezel@brasdiezel.com.br

Ijuí (Filial)

Brasdiezel - Tel. + 55 (55) 3331-0500
ijui@brasdiezel.com.br

Lajeado (Filial)

Brasdiezel - Tel. + 55 (51) 3714-7700
lajeado@brasdiezel.com.br

Garibaldi (Posto de Serviço)

Brasdiezel - Tel. + 55 (54) 3463-8800
garibaldi@brasdiezel.com.br

Vacaria (Matriz)

Brasdiezel - Tel. + 55 (54) 3511-1433
mecacil@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

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

Itajaí (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) 3520-3500
mevesul@mevepi.com.br

Biguaçu (Matriz)

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

Concórdia (Filial)

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

Cordilheira Alta (Filial)

Cavese - Tel. + 55 (49) 3358-6100
cordilheira.cavese@scania.com

Lages (Filial)

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

Tubarão (Filial)

Tubarao.cavese@scania.com

SÃO PAULO

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

Caçapava (Filial)

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

Jundiaí (Filial)

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

Registro (Filial)

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

Santos (Filial)

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

São Bernardo do Campo (Filial)

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

Sorocaba (Filial)

Codema - Tel. + 55 (15) 2102-7850
codema.sorocaba2@scania.com

Sumaré (Matriz)

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

Araçatuba (Filial)

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

Bauru (Filial)

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

Porto Ferreira (Posto de Serviço)

Quinta Roda - Tel. + 55 (19) 3581-4144
qroda.pf@quintaroda.com.br

Ribeirão Preto (Matriz)

Escandinávia - Tel. + 55 (16) 3969-9900
escandinavia.rp@escandinavia.com.br

Araraquara (Filial)

Escandinávia - Tel. + 55 (16) 3301-1000
araraquara@escandinavia.com.br

São José do Rio Preto (Filial)

Escandinávia - Tel. + 55 (17) 3215-9770
escandinavia.sj@escandinavia.com.br

Regente Feijó (Filial)

P.B. Lopes - Tel. + 55 (18) 3941-1030
pbll@sercomtel.com.br

Vilhena (Filial)

Rovema - Tel. + 55 (69) 3322-3715
rovemavilhena@rovema.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@mcmtocontins.com.br

Araguaina (Filial)

MCM - Tel. + 55 (63) 3421-3433
mcm@mcmtocontins.com.br

MOTORES E SERVIÇOS

AMAPÁ

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

PARÁ

Santarém
MOTOMAP - Tel. (93) 3523-1109

SEU SCANIA MAIS RENTÁVEL COM SERVIÇOS E PEÇAS ORIGINAIS, E VOCÊ CONCORRENDO A UM SCANIA R440 STREAMLINE OKM.



SERVIÇO PREMIADO SCANIA

Respeite os limites de velocidade.

VEJA COMO É FÁCIL PARTICIPAR



Compre peças originais Scania ou realize serviços na concessionária.



Cadastre a nota fiscal no site da promoção.



A cada R\$ 1.000,00 gastos em peças você ganha 1 número da sorte para concorrer a trocas de óleo do motor e 1 número da sorte para o sorteio final.



Realizando o serviço em uma concessionária Scania você ganha 3x mais números da sorte para concorrer aos prêmios.



Serão sorteadas 1.000 trocas de óleo do motor durante a promoção.



No sorteio final você concorre a um Scania R440 Streamline OKM conectado com pacote análise + 1 ano de seguro e Programa de Manutenção Standard inclusos.

ACESSE WWW.SERVICOPREMIADOSCANIA.COM.BR

CONSULTE O REGULAMENTO E PARTICIPE!



Promoção válida de 01.11.2017 a 29.10.2018. Consulte condições de participação, datas dos sorteios e regulamento completo em www.servicopremiadoscandia.com.br. Certificado de Autorização CAIXA 4-5809/2017. Imagens meramente ilustrativas.



facebook.com.br/ScaniaBrasil

SCANIA