

# SCANIA

## REI DA ESTRADA



Fenatran  
2013

Scania evolui  
com o transportador  
e se transforma  
em símbolo de  
soluções



SUSTENTABILIDADE

**FOCO EM  
REDUÇÃO  
DE CO<sup>2</sup>** pág. 18



PARCEIROS  
**HISTÓRIAS DE  
QUEM CRESCEU  
JUNTO COM A  
MARCA** pág. 22



# ÍNDICE

## Scania Rei da Estrada Especial Fenatran | 2013

### 4 Evolução

Desenvolvimento ao lado do transportador e símbolo de soluções para o transporte

### 6 Fenatran

Os destaques da Scania no maior salão de transporte da América Latina

### 14 História

A trajetória da marca durante a Fenatran

### 16 Para você

Os símbolos que fazem parte da sua vida

### 18 Sustentabilidade

Como a Scania trabalha para diminuir os impactos das operações de transporte de seus clientes

### 20 Soluções financeiras

Tudo o que o Scania Banco e o Consórcio Scania têm a oferecer

### 22 Roteiros de sucesso

Nove histórias de transportadores que contaram com a Scania em suas trajetórias de vida

### 31 Casas Scania

Onde encontrar a rede de concessionárias de norte a sul do Brasil

# STREAMLINE

8



18



20





## Scania Rei da Estrada

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

**Scania Vendas e Serviços**  
Unidade de Negócios Brasil

**Telefone**  
11 4344-9666

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

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

**Twitter**  
@scaniabrasil

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

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

**Gerência de Marketing  
e Comunicação**  
Márcio Furlan

**Conselho Editorial**  
Roberto Leoncini e Eronildo de Barros Santos

**Edição**  
Renata Nascimento e Felipe Vinicius Carlos

**Redação**  
In Press Porter Novelli: Renata Cavalcante

**Capa**  
Foto de capa: Arquivo Scania  
Fotomontagem: Technoart/ Shutterstock

**Design Gráfico / Diagramação**  
Technoart Design Gráfico & Comunicação

**Impressão / Tiragem**  
Margraf / 4.500 unidades

**Agradecimentos:**  
Railyne Mesquita do Nascimento – Aprendiz



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)



“A estrutura disponibilizada pela Scania na Fenatran foi criada e desenvolvida para que os visitantes tenham uma experiência inesquecível. É um enorme prazer recebê-lo.”

## Símbolo de soluções

A cada dois anos, empresas e clientes que atuam no transporte rodoviário de cargas no Brasil voltam seus olhares para a Fenatran. O Salão Internacional do Transporte, maior evento do setor na América Latina, chega a sua 19ª edição em 2013 e, como não poderia deixar de ser, a Scania marcará sua presença no evento com grandes novidades. No espaço de mais de dois mil metros quadrados, os visitantes poderão conhecer os novos caminhões e o conceito por trás do Scania Streamline, lançamento que apresentamos com a convicção de que se trata de um marco no transporte nacional, porque reúne em único pacote os veículos e os serviços.

Veículos e serviços já consagrados também fazem parte das atrações na Fenatran. Nossa estrutura conta com espaços dedicados a caminhões semipesados e fora de estrada, além de uma área onde é possível sentir a forma como a Scania entende o conceito de sustentabilidade. No espaço de Soluções Financeiras, os visitantes terão acesso a tudo que o Scania Banco, Scania Corretora de Seguros e o Consórcio Scania têm a oferecer a quem deseja adquirir nossos produtos.

Para demonstrar como a Scania vem acompanhando a evolução do mercado de transportes e provendo soluções de acordo com a necessidade de cada cliente, nós preparamos uma série de ações para recordar os símbolos da marca em seus 56 anos no Brasil. Alguns deles, você já poderá relembrar nas próximas páginas desta edição da Rei da Estrada, que também traz em uma capa especial, ao lado do Streamline, quem é mais importante em nosso dia a dia: você, nosso cliente.

A estrutura disponibilizada pela Scania na Fenatran foi criada e desenvolvida para que os visitantes tenham uma experiência inesquecível. É um enorme prazer recebê-lo. Você fará parte de um momento que será lembrado no futuro como a redefinição do conceito de solução em transporte no mercado brasileiro.

Excelente Fenatran.

Boa leitura.

**Roberto Leoncini**  
diretor-geral da Scania no Brasil



# FENATRAN 2013

## Bem-vindo a uma nova era de soluções

Scania mostra seu desenvolvimento  
ao lado do transportador brasileiro e traz como destaque  
um novo marco, o Scania Streamline, que reúne  
o caminhão e os serviços em um único pacote.







**D**ESDE A PRIMEIRA EDIÇÃO do Salão Internacional do Transporte (Fenatran), a Scania tem sido destaque entre os expositores. Em 2013, não será diferente. Na 19ª edição do evento, que acontece entre os dias 28 de outubro e 01 de novembro, em São Paulo (SP), a Scania mostra porque é o principal símbolo de soluções para o transporte.

A marca lança uma nova era para o mercado de transporte: o da rentabilidade máxima para o cliente. Esse conceito permeia todas as soluções oferecidas pela montadora.

Os veículos da Scania em exposição na Fenatran são: P 250 6x2 e P 310 8x2 (da linha de semipesados); R 440 6x2, R Highline 480 6x4, o caminhão-show R 620 V8 6x4 Highline e o G 400 6x2 (representantes dos rodoviários Streamline); P 310 4x2 e P 360 6x2 (linha rodoviária de cabine P); além do lançamento R Highline 620 8x4 para 250 toneladas, indicado para o segmento de cargas indivisíveis, e dos modelos fora de estrada G 480 6x4, G 440 8x4 e o P 310 6x4 com redutor nos cubos.

No estande de 2 mil metros quadrados o público também poderá conhecer as soluções de serviços e financeiras, além de interagir com as atrações do espaço.

**“Queremos mostrar e reforçar no mercado que a Scania é o maior símbolo de soluções para o segmento de transportes. Nesta Fenatran estamos lançando os caminhões Streamline que marcam uma nova era de rentabilidade no Brasil”**

*Roberto Leoncini, diretor-geral da Scania no Brasil.*

“A Fenatran é uma excelente oportunidade de estarmos com nossos clientes e mostrarmos de perto tudo o que podemos fazer por seu negócio, seja relacionado a veículos, serviços, pessoas ou soluções financeiras”, afirma Márcio Furlan, gerente de Marketing e Comunicação da Scania no Brasil.

A grande surpresa reservada para os visitantes é uma viagem pelo tempo por meio de pinturas especiais de oito dos 12 caminhões expostos. A simbologia representada pelas cores faz analogia aos produtos que marcaram a indústria ao longo dos 56 anos de presença da Scania no Brasil. Entre os símbolos homenageados está o famoso L 111, o “Jacaré”.

“Queremos reforçar no mercado que a Scania é o maior símbolo de soluções para o segmento de transportes. Nesta Fenatran estamos lançando os caminhões Streamline que marcam uma nova era de rentabilidade no Brasil”, salienta Roberto Leoncini, diretor-geral da Scania no Brasil. “Também apresentamos o R 620 8x4, com motor V8, para cargas indivisíveis, e não nos esquecemos da sustentabilidade, pois a Scania é uma empresa pioneira no desenvolvimento de tecnologias para a redução de CO<sup>2</sup>”, completa.



**Você é capaz de ir além das suas habilidades na direção?**

Sempre valorizado pela marca, o condutor profissional terá um espaço especial preparado pela Scania. No local, além do conteúdo alusivo à competição Melhor Motorista de Caminhão do Brasil, os visitantes poderão testar suas habilidades em um simulador e desafiar os finalistas de edições anteriores, como é o caso de Vinicius de Moraes (1), Fernando Pitanga (2) e Roberto César Octaviani (3), vencedores do MMCB nos anos de 2012, 2010 e 2008 respectivamente. E então, você é capaz de ir além das suas habilidades na direção e desafiar essas feras? Vá ao estande da Scania e prove.



# STREAMLINE

A Scania oferece ao mercado um novo conceito de solução de transporte, o Streamline, em que o caminhão e os serviços são oferecidos juntos, em um só pacote. O Scania Streamline está disponível para as cabines rodoviárias G, R e R Highline e proporciona tudo o que a marca pode entregar em termos de economia de combustível, disponibilidade, desempenho e conforto para o motorista. Ele traz novos ganhos aerodinâmicos que, combinados com defletores de ar, trem de força, motor Euro 5 e caixa de câmbio automatizada Opticruise, podem chegar a até 15% de economia (comparado aos veículos Euro 3). Confira os Scania Streamline que estão na Fenatran.



## **R 440 6x2 Streamline**

**Motor:** DC13 112  
**Tipo:** seis cilindros em linha e SCR  
**Potência (cv/rpm):** 440/1.900  
**Torque (kgfm/rpm):** 235/1.000 – 1.300  
**PBT (kg):** 23.000

O R 440, campeão de emplacamentos da Scania em 2013, também ganhou sua versão Streamline. O pesado, que já é o mais econômico na opinião dos clientes, agora pode reduzir em até 4% o consumo de diesel. O veículo tem 440 cavalos de potência e desenvolve eficiente torque de 235 kgfm já a 1.000 rpm, garantindo superior economia. Equipado com a caixa automatizada de maior destaque no mercado, o Scania Opticruise (agora na quarta geração), o R 440 oferece a melhor rentabilidade.





### **R Highline 480 6x4 Streamline**

**Motor:** DC13 111  
**Tipo:** seis cilindros em linha e SCR  
**Potência (cv/rpm):** 480/1.900  
**Torque (kgfm/rpm):** 245/1.000 – 1.350  
**PBT (kg):** 23.000

Modelo destaque entre os pesados, o R Highline 480 6x4 também passa a contar com a versão Streamline, que pode reduzir em até 4% o consumo em relação à atual linha Euro 5. Com motor 13 litros de 480 cavalos, desenvolve torque de 245 kgfm já a 1.000 rpm, garantindo superior economia. É equipado com a caixa automatizada de maior destaque no mercado, o Scania Opticruise, oferece CMT de 78 toneladas e a cabine de maior espaço interno do segmento.

### **G 400 6x2 Streamline**

**Motor:** DC13 113  
**Tipo:** seis cilindros em linha e SCR  
**Potência (cv/rpm):** 400/1.900  
**Torque (kgfm/rpm):** 214/1.000 – 1.300  
**PBT (kg):** 23.000

Um dos pesados de maior destaque no mercado, o G 400 6x2 também passa a contar com a versão Streamline, que pode reduzir em até 4% o consumo em relação à atual linha Euro 5, aliada a programas de manutenção que se ajustam às necessidades do transportador. O modelo é reconhecido pela flexibilidade em diversas operações e superior rentabilidade, disponibilidade e economia. Equipado com motor 13 litros de 400 cavalos, possui distância entre-eixos de 3.500 mm como padrão e opcionais de 3.100 e 3.900 mm.



### **R Highline 620 V8 6x4 Streamline**

**Motor:** DC16 17  
**Tipo:** 8 cilindros em “V” e SCR  
**Potência (cv/rpm):** 620 / 1.900  
**Torque (kgfm/rpm):** 306 / 1.000 – 1.400  
**PBT (kg):** 23.000

O caminhão mais potente e de cabine mais luxuosa e confortável do mercado brasileiro estará mais uma vez na Fenatran. A novidade passa a ser sua versão Streamline. Ele possui tudo de mais moderno, melhor e com as mais altas tecnologias que a Scania pode oferecer mundialmente. O motor de 16 litros tem 8 cilindros em “V”, gera 620 cavalos de pura potência e desenvolve impressionante torque de 306 kgfm. Ambos permitem uma aceleração mais rápida e velocidade média mais alta.



## SEMIPESADOS

# Agilidade à toda prova

A linha de semipesados foi desenvolvida com foco nas necessidades de clientes que atuam em curtas e médias distâncias e buscam a mesma confiabilidade que a Scania possui no segmento de pesados. A marca foi a primeira a oferecer o caminhão semipesado do mercado com caixa de câmbio 100% automatizada, o Scania Opticruise, suspensão pneumática, quarto eixo de fábrica e cabine leito.



### P 250 6x2

Motor: DC09 109

Tipo: cinco cilindros em linha e SCR

Potência (cv/rpm): 250/1.800

Torque (kgfm/rpm): 117/1.000 – 1.300

PBT (kg): 23.000

Mais uma opção Scania nos semipesados, o modelo conta com itens de série exclusivos no segmento: balança digital no painel e suspensão a ar. A suspensão pneumática agrega capacidade superior e preservação da carga na operação. O P 250 possui cabine leito, é mais fácil de ser manobrado, consome menos combustível e, em virtude das variações de entre-eixos, oferece opções de diferentes comprimentos de implementos. Desenvolve também o maior torque da categoria.

### P 310 8x2

Motor: DC09 110

Tipo: 5 cilindros em linha e SCR

Potência (cv/rpm): 310 / 1.900

Torque (kgfm/rpm): 158 / 1.100 – 1.350

PBT (kg): 29.000

O campeão de emplacamentos da Scania no segmento de semipesados se diferencia por ter exclusivo quarto eixo de fábrica. Ele também é o único semipesado a ter de série cabine leito, caixa automatizada como opcional (o Scania Opticruise), balança digital no painel (mede o peso e ajuda o motorista a estar dentro da Lei da Balança) e suspensão a ar, além de desenvolver o maior torque da categoria, que garante reduzido consumo e mais agilidade.

O modelo tem a maior capacidade volumétrica de carga da categoria (na opção de entre-eixos de 6.300 mm), o que propicia mais área disponível para o carregamento.





## RODOVIÁRIOS CABINE P

# Eficiência em todos os momentos

O P 360 6x2 e o P 310 4x2 fazem parte do portfólio de veículos rodoviários, e são comercializados como modelos de entrada neste segmento. A linha de rodoviários com cabine P da Scania é ideal para operações que exigem agilidade com o mesmo desempenho das potências maiores.



### P 310 4x2

Motor: DC09 110

Tipo: 5 cilindros em linha e SCR

Potência (cv/rpm): 310 / 1.900

Torque (kgfm/rpm): 158 / 1.100 – 1.350

PBT (kg): 16.000

Modelo que tem feito sucesso especialmente pela flexibilidade em diversos tipos de operação e pela eficiência, rentabilidade e economia de combustível que oferece ao cliente. Esse cavalo mecânico, equipado com motor 9 litros de 310 cavalos de potência, está disponível na cabine P curta ou leito e disponibiliza uma distância entre-eixos de 3.550 mm.

### P 360 6x2

Motor: DC13 114

Tipo: 6 cilindros em linha e SCR

Potência (cv/rpm): 360 / 1.900

Torque (kgfm/rpm): 189 / 1.000 – 1.300

PBT (kg): 23.000

O segundo caminhão mais vendido pela Scania em 2013 se destaca pela superior rentabilidade, economia de combustível e disponibilidade. Seu motor de 13 litros possui 360 cavalos de potência e desenvolve torque eficiente mesmo nas baixas rotações. Sua característica principal na operação é a velocidade média alta e uniforme, que reduz o consumo. São duas distâncias entre-eixos: 3.500 mm (padrão) e 3.100 mm (opcional).





## OFF-ROAD

# A robustez dos fora de estrada

Não é de hoje que a Scania se preocupa e investe em soluções para transportadores do segmento fora de estrada. Além dos veículos especificados para esta área de atuação, a marca se preocupa em oferecer soluções em serviços que garantem alta disponibilidade para operações de cana-de-açúcar, madeira, mineração e construção. Nesta Fenatran, a montadora expõe três modelos de veículos, todos com diversas possibilidades de aplicação: G 480 6x4, G 440 8x4 e P 310 6x4.



## G 440 8x4

Motor: DC13 112  
Tipo: 6 cilindros em linha e SCR  
Potência (cv/rpm): 440 / 1.900  
Torque (kgfm/rpm): 235 / 1.000 – 1.300  
PBT (kg): 29.000

Modelo equipado com a caixa totalmente automatizada Opticruise, que dispensa o uso do pedal de embreagem e traz os novos modos de condução Potência e Off-road. O G 440 8x4 conta com o Driver Support e outros atributos que o caracterizam como a melhor solução para operações fora de estrada, como o Scania Retarder, Hill Hold (assistente para partida em rampas) e sistema de suspensão reforçada, que proporcionam PBT de 50 toneladas e CMT de 150 toneladas, os maiores da categoria.





## P 310 6x4

Motor: DC09 110  
Tipo: 5 cilindros em linha e SCR  
Potência (cv/rpm): 310 / 1.900  
Torque (kgfm/rpm): 158 / 1.100 – 1.350  
PBT (kg): 23.000

Lançamento da linha Off-road 2013, esta versão com redutor nos cubos possibilita tracionar até 100 toneladas e já é um sucesso. Com motor de 310 cavalos, desenvolve torque de 158 kgfm e proporciona superior economia já nas baixas rotações. A Scania é a única a comercializar para essa faixa a caixa de câmbio automatizada, o Scania Opticruise, e o sistema que dá dicas de direção, o Driver Support. O P 310 oferece a cabine mais confortável e ergonômica, maior torque e economia de combustível da categoria.

## G 480 6x4

Motor: DC13 111  
Tipo: 6 cilindros em linha e SCR  
Potência (cv/rpm): 3480 / 1.900  
Torque (kgfm/rpm): 248 / 1.000 – 1.350  
PBT (kg): 23.000

Um dos maiores destaques no mercado fora de estrada, o G 480 6x4 conta com motor de 480 cavalos e cabine G na versão leito, a mais confortável e de maior adaptação a diversos tipos de operações. Outro diferencial é o torque de 248 kgfm entre 1.000 a 1.350 rpm, o maior entre os concorrentes e que confere a máxima rentabilidade com economia superior em baixas rotações. Tem a maior CMT da categoria (150 toneladas), caixa automatizada Opticruise e Driver Support.

## CARGAS INDIVISÍVEIS

# Força extra para o transporte

O Brasil passa por uma fase de grandes obras devido ao desenvolvimento e à proximidade da Copa do Mundo e das Olimpíadas. Para auxiliar os clientes que atuam no transporte para abastecer esses grandes canteiros de obra, a Scania apresenta o caminhão com maior capacidade de tração do mercado, ideal para o transporte de cargas indivisíveis.



Outro lançamento na Fenatran além do Streamline, o V8, agora com configuração de rodas 6x4/8x4, chega para atender aos clientes que buscavam uma solução para esse segmento. O modelo estreia a impressionante capacidade máxima de tração de 250 toneladas. O motor 16 litros V8 de 620 cv é o mais potente do mercado e pode desenvolver torque de 306 kgfm. Possui caixa totalmente automatizada Opticruise, Driver Support e freio auxiliar Scania Retarder.

## R 620 V8 8x4

Motor: DC16 17  
Tipo: 8 cilindros em "V" e SCR  
Potência (cv/rpm): 620 / 1.900  
Torque (kgfm/rpm): 306 / 1.000 – 1.400  
PBT (kg): 29.000





Fenatran 2013

Streamline une caminhão e serviços em um só pacote e inaugura uma nova era de rentabilidade

# UMA TRAJETÓRIA DE INOVAÇÃO

Confira como foi a participação da Scania nas edições anteriores da Fenatran.

**D**ESDE A PRIMEIRA FENATRAN, a Scania deixa no evento suas marcas de pioneirismo, tanto pelo lançamento de produtos quanto pelas atrações em seu estande. As histórias das 19 edições da feira são muitas, e quem se lembra de boa parte delas é Renê Perroni, ex-diretor de Marketing da Scania no Brasil, responsável por algumas das melhores “sacadas” do passado. “Muita coisa mudou: o tamanho do evento, o formato, o perfil do mercado e dos expositores. No começo, a Fenatran dava espaços aos próprios transportadores, e não às marcas”, recorda.

Algo que segue intacto, segundo Renê, é o espírito pioneiro. Ele conta que pensava sempre em conquistar os visitantes puxando pelo lado emocional e, além dos caminhões, tentava criar estandes inovadores. “Em 1990, transformamos o espaço da Scania em um barco viking. Tínhamos orçamento menor que a concorrência e, mesmo assim, com uma ideia simples, fizemos do nosso espa-

ço o mais visitado da feira, tanto que o assunto repercutiu até hoje entre quem esteve lá”, lembra.

Renê também recorda outros estandes que fizeram história nas décadas de 1980 e 1990. “Em 1989, para o lançamento do caminhão 112, fizemos no estande uma réplica gigante do veículo, que chamou muita atenção. Em outra oportunidade, criamos um slogan que dizia “Scania: tecnologia por todos os ângulos” e, para ilustrar, penduramos um caminhão que ficava rodando no teto do estande. No chão, colocamos espelhos que refletiam a imagem”, diz.

Para ele, que se aposentou há 15 anos, o perfil da Scania na Fenatran hoje é muito diferente. Nas décadas passadas, nós trabalhávamos com foco no lado emocional. Hoje, a abordagem da Fenatran é muito mais voltada para negócios, e isso reflete as mudanças que o mercado sofreu nos últimos anos”, completa.





## Scania na Fenatran. Uma década no túnel do tempo.

2003



Abordagem sustentável com o tema "Ciência e Consciência"

2005



Apresentação da linha Evolução

2007



Apresentação da linha PGR

2009



Conceito de Evolução Contínua dos Novos Caminhões Scania e lançamento da cabine R

2011



Lançamento dos motores Euro 5, motor a etanol e do caminhão R 620 V8

# E SUCESSO





# TUDO PELO CLIENTE

Observe, passo a passo, como o conceito de evolução contínua transformou a Scania no principal símbolo de soluções para o transportador brasileiro.

**N**OS ÚLTIMOS 56 ANOS, o Brasil mudou. Com o país, mudou também a economia e, conseqüentemente, o mercado de transporte rodoviário de cargas. A história deste segmento se confunde com a da Scania, que chegou por aqui em 1957 e, de lá para cá, lançou diversos caminhões que marcaram a vida de motoristas e transportadores.

A cada lançamento, a montadora busca entender as necessidades de seus clientes e aprimorar a qualidade dos produtos e serviços. Foi assim com a chegada do L 75, na década de 50, com o L111, com as séries 2, 3, 4 e PGR, com o motor V8 e, na área de serviços, com a apresentação de uma estrutura reforçada. Houve também as inovações, como o Scania Opticruise, o Retarder e o Driver Support.

Em 2013, é a vez do Streamline chegar para inaugurar mais um marco na história do transporte no Brasil. A Scania será a primeira a oferecer ao mercado uma solução integrada que vai além do caminhão, e um veículo e serviço em um só pacote.

No entanto, o Streamline não surgiu do dia para noite. Ele é fruto da evolução contínua da Scania ao longo de sua trajetória no mercado brasileiro. Ainda hoje, muitos destes veículos são lembrados com carinho pelos transportadores – tanto aqueles que já saíram de circulação quanto os que ainda podem ser vistos pelas estradas do país.

“Nós temos orgulho por evoluir em parceria com o transportador. O nosso dia a dia está focado em entender exatamente a necessidade do negócio de cada um deles e prover a solução mais rentável. É este desafio que nos motiva, faz com que a Scania evolua sempre e seja sinônimo de solução para o transporte”, diz Roberto Leoncini, diretor-geral da Scania no Brasil.

Para recordar a história construída ao lado dos transportadores, a Scania homenageia alguns dos mais famosos caminhões já lançados no mercado nacional.



## A EVOLUÇÃO AO LADO DO TRANSPORTADOR

1958



Chega ao mercado o L 75, o primeiro Scania fabricado no Brasil.

1963



É lançado o L 76, com chassi renovado.



2013



### UMA NOVA ERA DE RENTABILIDADE

Na Fenatran, a marca apresenta os novos produtos e o conceito revolucionário da linha Scania Streamline

2012



Para comemorar 55 anos de Brasil, a Scania lança edição especial do R 440

2011



São apresentados ao mercado os primeiros caminhões Scania com motores Euro 5, assim como o P 270 movido a etanol e o R 620 V8

2007



Chegam ao Brasil as Série P, G e R, com as novas cabines G e Highline

2005



Na Fenatran, é apresentada a linha Evolução, com injeção eletrônica de combustível

2001



A Série Especial Horizontes resgata a cor laranja típica do Jacaré; no mesmo ano, a Scania relança o V8 como caminhão mais potente do país

2000



Série Especial Millenium chega ao mercado, com apenas mil unidades

1998



A Série 4 traz novidades, como o freio auxiliar Scania Retarder.

1993



A Scania introduz ao mercado a cabine Topline, símbolo de conforto.

1974



Com o LK 140, chega ao país o primeiro modelo de cabine avançada.

1976



O Brasil conhece o L, LS e LT 111 da Série 1, o famoso "Jacaré".

1981



Surge a Série 2 e chega ao Brasil a linha R, de cabine avançada, e a linha T, de cabine com capô.

1991



Lançamento da Série Especial Jubileum e da Série 3, com os caminhões T e R 113 e 143 H.

1971



Novos nomes: L 110, LS 110 e LT 110



**Scania. Há 56 anos provendo solu**





# Soluções para o transporte no Brasil.



TECHNO/NET



**SCANIA**



# Pelo bem das próximas gerações

Combustíveis renováveis, como o etanol, qualificação de motoristas e motores mais econômicos são as opções da Scania para os transportadores preocupados com o futuro.

**O** TERMO SUSTENTABILIDADE é cada vez mais recorrente em todos os ramos de negócio. Com o transporte de cargas não poderia ser diferente, afinal, segundo a Agência Internacional de Energia, as emissões de dióxido de carbono (CO<sup>2</sup>) bateram recorde em 2012 com 31,6 gigatoneladas da substância. De todo o CO<sup>2</sup> lançado na atmosfera no Brasil, aproximadamente 50% vem da queima de combustíveis fósseis, como a gasolina e o diesel. A Scania estabeleceu uma meta mundial para redução da emissão de carbono por tonelada transportada: 50% entre os anos de 2000 e 2020. Para isso, a montadora investe em treinamento, tecnologia e serviços.

Os modelos Euro 5, que chegaram ao Brasil antes mesmo da obrigatoriedade legal, são movidos a diesel S-10 e contam com tecnologia capaz de reduzir as emissões em até 80%. Outro importante capítulo da história da Scania em busca de um transporte mais sustentável foi o lançamento do primeiro caminhão movido a etanol no país, que está em operação na Natura (veja ao lado). Os motores com esta tecnologia podem emitir até 90% menos dióxido de carbono do que os convencionais.

Segundo dados da Scania, mais de 90% dos danos ambientais gerados pelos caminhões acontecem durante o seu ciclo de vida útil. Por isso, para garantir que os motoristas obtenham o melhor desempenho ao volante e, conseqüentemente, economizem combustível, a marca oferece treinamentos e investe em ações como a competição Melhor Motorista de Caminhão do Brasil. Os serviços, como os pacotes do novo Programa de Manutenção Scania e a Consultoria de Desempenho, complementam as soluções para que o veículo trabalhe com menor impacto.

Para Roberto Leoncini, diretor geral da Scania no Brasil, a sustentabilidade começa dentro da fábrica e passa por inúmeras etapas durante a operação logística, e só quando o produto entregue pelo caminhão Scania chega ao seu destino final é que a cadeia está completa. Por isso, todos os passos do processo são importantes para, de fato, provocar o menor impacto possível na sociedade e no meio ambiente.

“Há algum tempo, falar em sustentabilidade era fazer marketing de marca. Hoje ser sustentável é o que vai definir se você tem um negócio bom ou ruim”, afirma.







## Natura e Coopercarga investem em caminhão a etanol da Scania

Uma parceria entre Coopercarga, Natura e Scania trouxe inovação e sustentabilidade na operação de transporte da marca de cosméticos. A Natura já está utilizando duas carretas movidas a etanol, que emitem cerca de 90% a menos de CO<sup>2</sup> em comparação com os veículos movidos a diesel. A nova tecnologia reflete o desejo comum das três companhias de promover alternativas inovadoras e sustentáveis em suas atividades. Os caminhões são dois cavalos mecânicos de modelo P 270 4x2, com motorização de 9 litros com 270 cavalos de potência e 1.200 Nm de torque já a partir de 1.100 rpm, o que mantém as características de economia, potência, mobilidade e rendimento do trem de força. “Precisamos investir em formas de conter nossas emissões, e, em uma cidade como São Paulo, fazer isso por meio dos transportes tem muita relevância”, explica Denise Alves, diretora de sustentabilidade da Natura.







# Cliente em primeiro lugar

Descubra as opções que o Scania Banco, Scania Corretora de Seguros e Consórcio Scania têm a oferecer.

**O CONCEITO DE SOLUÇÃO DA SCANIA** não está apenas na soma entre veículos e serviços. Nesta equação, também entram as soluções financeiras, imprescindíveis para que empresários de todos os portes possam adquirir caminhões e colocá-los para rodar pelas estradas de todo o Brasil. Pensando nisso, a Scania preparou uma área em seu estande na Fenatran totalmente voltada ao tema, com estrutura para atender aos visitantes, apresentar e tirar todas as dúvidas sobre o Scania Banco e o Consórcio Scania.

Durante o evento, é possível fazer cotações de financiamentos, seguros e aquisição de cotas do Consórcio Scania por meio de um totem eletrônico no estande. Os visitantes contarão com o apoio de toda a força comercial do Scania Banco, em plenas condições de, inclusive, fazer análise de crédito para pequenas vendas, o que possibilita fechar negócio durante a feira, tanto para compra de caminhões quanto para aquisição de seguros. Também é possível adquirir cotas do Consórcio Scania, com benefícios extras: além de levar como brinde um “kit weekend”, com acessórios para churrasco, o comprador ganha como bônus um desconto de 1% no valor do crédito quando for contemplado e participa da Família Scania, programa de relacionamento que promove viagens para os clientes.



## Scania Banco e Scania Corretora de Seguros

Segundo Roberto Martins, diretor comercial do Scania Banco, as soluções oferecidas pela instituição são a melhor forma de adquirir os produtos da marca. “Nós trabalhamos para suportar a área de Vendas e a rede de concessionárias, com base nas informações que eles nos passam. Acreditamos que o maior patrimônio da Scania é o cliente”, afirma. Ele destaca as ofertas de financiamento – Finame PSI e Pró Caminhoneiro, ambos com taxas de juro de 4%. “Nós analisamos as condições do cliente, como o fluxo de caixa, encontramos as opções de pagamento que melhor se adequam à sua operação”, conta. No caso dos seguros, Roberto conta que não se trata apenas de proteger o caminhão, mas, com a opção Patrimônio Protegido Scania, a vida do proprietário também está assegurada. “Trata-se de um produto atrelado à parte de serviços. O seguro de veículos oferece cobertura desde o atendimento ao sinistro até a entrega do caminhão reformado, o que faz dele uma solução”, explica.

**“Acreditamos que o maior patrimônio da Scania é o cliente”**

*Roberto Martins, diretor comercial do Scania Banco*

## Consórcio Scania Brasil

Gilberto Rocha, gerente de marketing do Consórcio Scania, lembra que todos que adquirirem cotas com créditos acima de R\$ 274 mil terão direito a participar de uma viagem do programa Família Scania em 2014. “Ainda estamos trabalhando para definir quais serão os destinos, mas, com certeza, serão viagens inesquecíveis”, afirma. Ele lembra que há mais de 30 anos o consórcio faz parte do pacote de serviços financeiros da Scania e diz esperar que os clientes não apenas conheçam os melhores caminhos do mercado na Fenatran, mas também tenham acesso a eles por meio de uma ferramenta simples e confiável. “Oferecemos parcelamento total em até cem meses, sem juros. Em breve, atingiremos a marca histórica de 100 mil cotas comercializadas, e já temos cerca de 66 mil contemplações de cotas, o que mostra a credibilidade e a segurança do Consórcio Scania”, completa.





# UMA JORNADA FEITA DE GENTE...

Em cada detalhe da Scania há um pouco da vida dos transportadores brasileiros. Confira nas próximas páginas alguns dos personagens que ajudaram a construir a história da marca.

**IMAGINE O SEGUINTE CENÁRIO:** Um homem ou uma mulher decide ser transportador e adquire o seu primeiro Scania, que imediatamente se torna um companheiro de jornada. A partir daí, a relação com o veículo e com tudo aquilo que o envolve, como os serviços, os vendedores e a rede de concessionárias fica ainda mais estreita. Dessa parceria e do esforço do transportador chegam outro e mais outros caminhões, o negócio prospera e a parceria se fortalece. Esta mesma história se repete nos quatro cantos do Brasil e foi

justamente por meio dessa convivência que a Scania construiu sua trajetória no país, tornando-se símbolo de soluções para o transporte.

Em homenagem àqueles que fizeram e fazem a história da Scania, reunimos, em conjunto com a rede de concessionárias, depoimentos de nove transportadores que traçaram com a marca verdadeiros roteiros de sucesso. Foram quase 200 histórias recebidas. Nove delas você poderá ver nas próximas páginas e conferir em vídeo no estande da Fenatran.

## Carbonífera Belluno

1

*Uma história de superação*

Cliente da Casa Scania Battistella - Tubarão (SC)

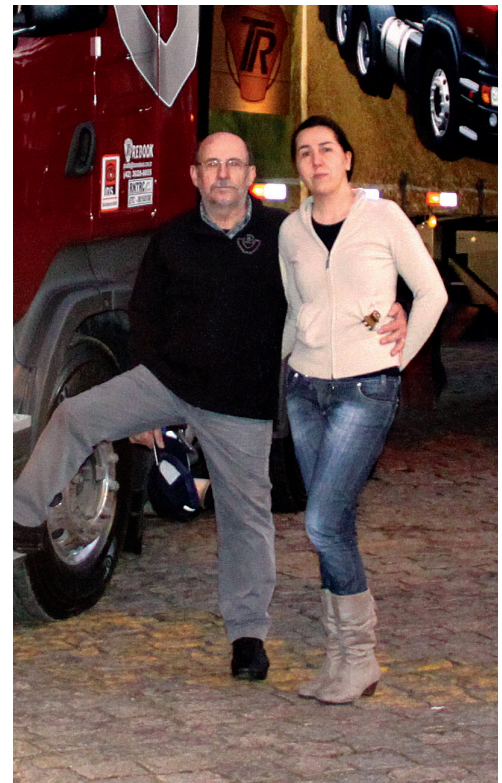


**O transporte, literalmente,** virou do avesso a vida de Henrique Salvato, proprietário da Carbonífera Belluno, empresa localizada em Siderópolis (SC). O empresário iniciou sua vida profissional como mineiro, trabalhando diretamente na extração braçal de carvão em minas subterrâneas. Na época, sua remuneração era proporcional à quantidade extraída do produto no mês. “Trabalhávamos curvados na maior parte do tempo, por conta da baixa altura das galerias subterrâneas das minas, e com água de piritita, suja de carvão, até o meio das canelas”, recorda.

Sua trajetória começou a mudar quando, com algum dinheiro guardado, Henrique conseguiu comprar seu primeiro caminhão. “A profissão era muito dura, então, comecei a vender lenha e eucalipto para as mineradoras usarem como escora de teto”, explica. Após um tempo transportando a mercadoria, em 1988, ele adquiriu outro veículo e, assim, deu o primeiro passo para a fundação da Carbonífera Belluno.

Henrique já possuía uma máquina lavadora de carvão. Em 1991, ele adquiriu uma parte das reservas da Companhia Siderúrgica Nacional, em Siderópolis, e fundou sua própria empresa. Além da extração e do beneficiamento do minério, ele investiu também nos ramos de transportes e comunicação. Hoje, é cliente da concessionária Battistella de Tubarão (SC) e proprietário de uma frota formada por 330 veículos, 90% deles da marca Scania. “É o caminhão que os motoristas preferem e ainda nos oferece vantagens como a facilidade de revenda e a boa oferta de peças”, afirma.





# Rebook Transportadora

# 2

*O senhor dos V8*

Cliente da Casa Scania Battistella – Ponta Grossa (PR)

**Assim que foi dispensado** do serviço militar, na década de 1980, Valdemar Pivatto deixou sua cidade natal, Garibaldi (RS), e foi tentar a vida como transportador em Ponta Grossa (PR). À bordo de seu primeiro caminhão, ele começou a viajar, fazendo rotas entre os estados do Rio Grande do Sul, Mato Grosso e Rondônia. “O primeiro Scania veio em 1987, um modelo T 142 HS, que comprei seminovo”, lembra. A fim de ampliar seus negócios e continuar investindo em veículos da marca, ele adquiriu uma cota do Consórcio Scania. Em pouco tempo, foi contemplado com um R 142 HW com terceiro eixo, em 1991.

Na época, Valdemar já configurava seus caminhões com implementos do tipo bitrem. Aos poucos, ele foi aumentando sua frota por meio de outras cotas do Consórcio Scania. “Sempre fui parceiro da marca e procuro adquirir veículos topo de linha”, afirma o empresário. Este pensamento foi o que o levou a investir na tecnologia e potência dos caminhões V8 da Scania. De uma frota hoje formada por 43 veículos, todos da marca, 21 unidades possuem motores de oito cilindros em V. “Sou um grande admirador deste caminhão”, diz.

A maioria dos caminhões da Rebook foi

adquirida com Programas de Manutenção. A parceria com a Battistella de Ponta Grossa é estreita, tanto que Valdemar sempre dá uma mão aos amigos da rede, compartilhando seus conhecimentos e auxiliando no fechamento de novos negócios na região. “Com os caminhões Scania, eu tenho excelente performance, economia, menor tempo de paradas, maior intervalo de manutenção e, além de tudo isso, a satisfação dos motoristas”, conta. A transportadora hoje opera em rotas pelas regiões Sul, Centro-Oeste e Norte, puxando grãos e cargas industriais.

**“ Com os caminhões Scania, eu tenho excelente performance, economia, menor tempo de paradas, maior intervalo de manutenção e, além de tudo isso, a satisfação dos motoristas”**

*Valdemar Pivatto, Rebook Transportadora.*



# Família Fontana

3

*Transporte carinhoso*

**“Aqui, brucutu não entra. É Scania na veia e pronto para mais um”**

*Luciano Fontana, da Família Fontana*

Cliente da Casa Scania Battistella – Pato Branco (PR)

**Desde que entrou para o ramo** de transportes, aos 21 anos de idade, Luciano Fontana acostumou-se a apelidar seus caminhões. O primeiro, de uma marca concorrente da Scania, era chamado por ele de “Quebra-Quebra” e durou cinco meses. Com o seu segundo veículo, adquirido na sequência, ele viajou por todo o Brasil durante três anos como motorista agregado de uma transportadora de móveis. “Em 2002, minha vida mudou quando apareceu uma condição diferenciada que veio a calhar e comprei o meu Bochechudo, um Scania T 113 usado, ano 1993”, conta.

A fim de transportar grãos, Luciano implementou no veículo uma carreta LS e trabalhou com ele por mais três anos. “Com o mercado em alta e bons fretes, tive condições de comprar um zero quilômetro, o Maroto, um Scania 124 360 4x2 branco, do modelo popular, sem as faixas laterais. Era o melhor caminhão que a Scania havia produzido até então”, lembra. Em 2008, ele entrou no ramo de transporte de cargas refrigeradas e adquiriu o Maldoso, um G 124 380 – que roda até hoje. “Ele é bom de média de consumo, macio, não incomoda, é só alegria”, comemora o proprietário.

Depois dele, vieram o Quebra Patrão (G 420) e o Carinha de Anjo (R 420). Com carinho especial, Luciano fala sobre a aquisição mais recente, um R 440 6x2. “Não tenho palavras para descrever a felicidade que foi adquirir o Fofó. Hoje, são quatro veículos na minha frota, meus bebês amados que fazem, sim, parte da família”, conta o proprietário da transportadora.

Satisfeito com o desempenho de todos os caminhões, ele completa: “aqui, brucutu não entra. É Scania na veia e pronto para mais um”!







# Transporte Excelsior

# 4

*Tradição e fidelidade*

**Cliente da Casa Scania Equipo - Barra Mansa (RJ)**

**A história da transportadora** de Barra Mansa (RJ) teve início nos anos 1970, quando João Loureiro, então proprietário de uma torrefação de café, deixou a cidade de Vassouras (RJ) rumo a Volta Redonda (RJ). Na época, a região metropolitana da capital do estado vivia o auge do ciclo cafeeiro e o empresário mudou-se para lá com a família de olho na aceleração do processo de industrialização nacional. Foi lá que eles adquiriram seu primeiro caminhão, porém, os rumos dos negócios começaram a mudar. O veículo foi aplicado no transporte de cargas para a Companhia Siderúrgica Nacio-

nal (CSN). “Fechamos um acordo comercial em que, se adquiríssemos cinco caminhões novos, seríamos cadastrados como prestadores de serviços oficial da empresa. A Scania e a concessionária Equipo foram decisivas para fechar esta grande parceria”, conta Sérgio Loureiro, proprietário da Excelsior.

A Equipo, então, comprou os veículos usados da Excelsior e financiou a aquisição de novas unidades. Com a solução elaborada pela concessionária, o cliente adquiriu 150 cotas do Consórcio Scania ao longo de três anos. Os resultados foram a renovação de 60 caminhões

**“O desempenho, o baixo consumo e o alto valor de revenda foram decisivos para fazer da Excelsior dona da maior frota Scania do Rio de Janeiro”**

*Sérgio Loureiro, Excelsior.*

e compra de outros 80. Com isso, há 43 anos a transportadora mantém excelente relacionamento com a marca – tanto que Sérgio se diz parte da família Scania. “O desempenho, o baixo consumo e o alto valor de revenda foram decisivos para fazer da Excelsior dona da maior frota Scania do Rio de Janeiro”, afirma. Dos 340 caminhões Scania que formam a frota da Excelsior, 25% possuem tecnologia Euro 5. A idade média dos veículos é de cinco anos. “Fazemos todas as manutenções preventivas e corretivas na concessionária, inclusive pinturas e reformas”, finaliza.





## Edgar Lima Chaves

5

*Paixão pela estrada*

Cliente da Casa Scania Contrerrânea - Fortaleza (CE)

“É um privilégio ter a oportunidade de guiar o Rei da Estrada, o nosso caminhão Scania”.

*Edgar Lima Chaves, da Edgar Lima Chaves.*

**Aposentando há 30 anos**, este cliente Scania é um grande apaixonado por caminhão. Durante sua trajetória profissional, sempre teve enorme prazer em viajar pelas estradas do Brasil. Em 1991, ele realizou um de seus grandes sonhos: comprar seu primeiro caminhão Scania, uma unidade do modelo 112 HS. Sempre ligado nas novidades no universo da montadora, ele acompanha de perto as inovações da marca. “Tirei minha habilitação para dirigir carretas no dia 14 de maio de 1950 e digo com orgulho que até hoje sigo na profissão, mesmo estando aposentado”, comemora Edgar.

Em 1998, o transportador adquiriu seu segundo veículo da marca, um G 124, por meio de uma cota do Consórcio. O terceiro Scania de

sua história veio há pouco tempo, em 2012; trata-se de um P 360 6x2, que ele conduz à serviço de clientes das áreas de grãos e mineração, em rotas entre as capitais da região Nordeste. “Além de dirigir um caminhão confortável e econômico, também posso contar com atendimento de qualidade em todas as Casas Scania”, afirma.

Hoje, Edgar se auto define como um caminhoneiro de longa data, com experiências de sobra para compartilhar e com muita alegria. Aos 81 anos, ele conta que continua viajando por prazer e amor à profissão, além dos amigos que conquistou nas estradas. “É um privilégio ter a oportunidade de guiar o Rei da Estrada, o nosso caminhão Scania”, completa.



# Gerardo Alencar Transportes

# 6

*O sonho não pode acabar*

Ciente da Casa Scania Contrrânea - Fortaleza (CE)

**“Criei um grande vínculo com a marca ao longo dos últimos 25 anos”**

*Marluce Alencar, proprietária da Gerardo Alencar Transportes*



*Marluce e a filha Kelly: força feminina no comando da empresa*



Foi em 1974 que o Gerardo iniciou suas atividades no ramo de transportes, mas apenas 14 anos depois ele comprou seu primeiro Scania – um modelo T 112 H, usado. Satisfeito com o desempenho do veículo, gradualmente ele trocou seus caminhões truck por cavalos mecânicos da marca. Em 2006, quando a frota da empresa contava com dez Scania, Gerardo faleceu. A partir daí, o comando da transportadora passou para as mãos de sua esposa, Marluce. Logo, a nova empresária começou a mudar as coisas. “Na época, tudo funcionava muito na informalidade, mas com a ajuda do consultor que atendia meu marido, nós registramos a empresa legalmente, o que facilitou o prosseguimento dos negócios”, conta.

Com o registro legal, obtido em 2007, Marluce assinou as carteiras de trabalho dos motoristas e seguiu em frente, sempre pensando em dar continuidade ao grande sonho de Gerardo: transformar a empresa em uma grande transportadora. Aos poucos, foi adquirindo novos veículos e cotas de consórcio, até que, hoje, possui uma frota que totaliza 30 unidades, 20 delas da marca Scania. “Tomei a frente e hoje agradeço pelo sucesso alcançado. Sou muito grata ao consultor que me ajudou no começo e sempre esteve presente, mesmo nos momentos de dificuldade”, diz.

O relacionamento com a Scania contribuiu para que Marluce se tornasse a empresária que é. “Criei um grande vínculo com a marca ao longo dos últimos 25 anos”, confessa. Os veículos são aplicados no transporte de cargas industriais em rotas que partem de São Paulo em direção ao Ceará. “Nosso desafio é contar com caminhões econômicos, que requeiram pouca manutenção, e poder contar com assistência técnica qualificada. Com a Scania, conquistamos todos esses objetivos com bom rendimento e ótimo valor de revenda”, conta.





# Rapidão Fortaleza

7

*De pai para filha*

Cliente da Casa Scania Itaipu Norte - Marituba (PA)

A transportadora, sediada em Ananindeua (PA), faz parte do Grupo Itaqué, que atua no transporte de cargas gerais há mais de 30 anos. Cliente Scania desde 2003, conta atualmente com uma frota de 33 veículos, sendo 30 da marca. Satisfeito com os resultados obtidos pelo produto, o proprietário Vítor Artur Pires não tinha questionamentos ou reclamações, mas isso mudou em 2012. “Minha filha Vitória, de oito anos, em visita à empresa, me perguntou por que não havia caminhões com cores ‘de menina’”, conta. O cliente, que não padroniza a pintura da frota, conta que a pequena acreditava que todos os veículos pertenciam ao seu irmão, Vítor Filho, de seis anos.

A partir deste episódio, o empresário procurou a Scania com um pedido inusitado: um caminhão cor de rosa, do modelo R 440 6x2. Apesar da surpresa, o pessoal da Casa Itaipu Norte pas-

**“Essa experiência superou todas as minhas expectativas pois, além de satisfazer a vontade da minha filha, o caminhão rosa tornou-se marca registrada da empresa, tanto que já foi usado em nossa publicidade”**

*Vítor Artur Pires, Rapidão Fortaleza.*

sou a solicitação adiante, até que chegou às mãos de Vítor uma opção de cor disponibilizada pela fábrica. Com a aprovação da pequena Vitória, foi encomendada uma unidade do modelo com esta pintura – e uma com pintura azul, para não contrariar o caçula Vítor Filho. Três meses depois, a concessionária realizou uma entrega diferenciada, com temática infantil, que foi prestigiada não apenas pela família do proprietário, mas também pela maioria dos seus colaboradores.

Orgulhoso, Vítor conta que guarda o material produzido pela Scania para divulgar a ocasião na época e, sempre que pode, mostra a seus amigos e clientes. Ele confessa que já pensa em fazer outra compra diferenciada. “Essa experiência superou todas as minhas expectativas pois, além de satisfazer a vontade da minha filha, o caminhão rosa tornou-se marca registrada da empresa, tanto que já foi usado em nossa publicidade”, afirma.



# Transportadora Transmiúdo

# 8

*Sucesso trazido pela cegonha*

Cliente da Casa Scania Codema – São Bernardo do Campo (SP)

“A solução foi o P 360 6x2, que se adequa a qualquer tipo de carreta sem precisar de alterações”

Geraldo Antônio da Silva, da Transportadora Transmiúdo.

**Geraldo Antônio da Silva** é conhecido como Baixinho ou Miúdo. Natural de Monteiro (PB), migrou para São Paulo assim como muitos de seus conterrâneos, em busca de uma vida melhor. Quando chegou, se instalou na cidade de São Bernardo do Campo, coincidentemente, casa da fábrica da Scania e das principais transportadoras do ramo de caminhões-cegonha do país. “Passei por muitas dificuldades, não tinha dinheiro para nada, mas, com muito esforço, dava um jeito de comprar roupas nas tecelagens do bairro do Brás e revender”, lembra.

Foi vendendo roupas na porta da transportadora Schilater que a sorte de Miúdo começou

a mudar. Na época, os donos de caminhões se compadeciam de sua causa e acabavam comprando suas mercadorias para ajudá-lo. “Um dia, um dos caminhoneiros me perguntou por que eu não comprava um veículo e ia trabalhar como motorista agregado na empresa”, lembra. Logo, ele adquiriu sua primeira unidade e contratou Zé Matuto, condutor que trabalha com ele até hoje.

Familiarizado com o ramo cegoneiro, Miúdo acabou fundando sua própria empresa, que conta atualmente com uma frota de 29 veículos, sendo 18 Scania. Cliente da Codema de São Bernardo do Campo há dois anos, o empresá-

rio chegou à concessionária em busca de um caminhão econômico, com configuração de eixos capaz de livrá-lo de um grande problema: as multas decorrentes do excesso de carga previsto na Lei da Balança. “A solução foi o P 360 6x2, que se adequa a qualquer tipo de carreta sem precisar de alterações”, afirma. Além de acabar com as infrações, o veículo tem correspondido em outros quesitos. “Estamos obtendo baixo consumo de combustível e realizando as manutenções preventivas na Codema, conforme previsto no pacote”, afirma.







# Grupo G10

# 9

*A união que fez a força*

Cliente da Casa Scania P.B. Lopes - Maringá (PR)

Há 13 anos, dez empresários independentes se juntaram na cidade de Maringá (PR) com o intuito de transpor as barreiras que dificultam o trabalho de transportadores em todo o Brasil. Na época, a frota total era composta por cem veículos, incluindo modelos Scania. Hoje, o número de empresas que formam o grupo caiu pela metade, no entanto, a frota já chega a impressionantes 1.600 caminhões, sendo 1.200 da marca e todos adquiridos com contrato de manutenção preventiva. “Não abrimos mão da qualidade, economia e valor de revenda dos produtos Scania, bem como da parceria com os colaboradores, quer seja da fábrica ou de seus concessionários”, afirma Cláudio Adamucho, presidente do G10.

As empresas Transpanorama, Transfalleiro, Cordioli, Rodofaixa e VMH, que compõem o

grupo, prestam serviços aos Correios em todo o Brasil, além de atuarem também no transporte de grãos e líquidos inflamáveis. Formadores de opinião em sua região, os empresários são grandes defensores da marca Scania. “A parceria é tão forte que, em todos estes anos, viajamos com nosso familiares pelo programa Família Scania, do Consórcio Scania, ação de incentivo ao cliente. Alguns destinos do Consórcio Scania, inclusive, foram exclusivos para o grupo”, confidencia Claudio.

Na procura pelos veículos que oferecessem os melhores resultados operacionais do mercado, o G10 encontrou a solução ideal nos modelos da Scania. “Contamos com a disponibilidade do produto, de peças e de manutenção, com economia e excelente valor de revenda”, completa.

“ Não abrimos mão da qualidade, economia e valor de revenda dos produtos Scania, bem como da parceria com os colaboradores, quer seja da fábrica ou de seus concessionários”

Cláudio Adamucho, presidente do G10.





## VEÍCULOS

### ACRE

**RIO BRANCO (POSTO DE SERVIÇO)**  
ROVEMA – TEL. + 55 (68) 3221-6433  
ROVEMA@RIOBRANCO.COM.BR

### ALAGOAS

**RIO LARGO (FILIAL)**  
MOVESA TRUX – TEL. + 55 (82) 2126-9100  
MOVESA.ALAGOAS@MOVESA.COM.BR

### AMAZONAS

**MANAUS (MATRIZ)**  
SUPERMAC – TEL. + 55 (92) 2101-4043  
SUPERMAC@SUPERMAC-AM.COM.BR

### AMAPÁ

**MACAPÁ (LOJA DE PEÇAS)**  
ITAIPU NORTE – TEL. + 55 (96) 9195-4374  
DOUGLAS.BRABO@ITAIPUNORTE.COM.BR

### BAHIA

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

### BARREIRAS (FILIAL)

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

### FEIRA DE SANTANA (FILIAL)

MOVESA – TEL. + 55 (75) 3321-9100  
MOVESA.FEIRA@MOVESA.COM.BR

### TEIXEIRA DE FREITAS (FILIAL)

MOVESA – TEL. + 55 (73) 3311-3900  
CONSOLTEIXEIRA@MOVESA.COM.BR

### VITÓRIA DA CONQUISTA (FILIAL)

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

### ITABUNA (LOJA DE PEÇA)

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

### JACOBINA (POSTO DE SERVIÇO)

MOVESA – TEL. + 55 (71) 2103-9150  
ELOILESSA@GRUPOMOTTIN.COM.BR

### CEARÁ

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

### DISTRITO FEDERAL

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

### ESPIRITO SANTO

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

### LINHARES (POSTO DE SERVIÇO)

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

### GOIÁS

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

### RIO VERDE (FILIAL)

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

### ITUMBARA (POSTO DE SERVIÇO)

VARELLA – TEL. + 55 (64) 2103-1050  
ADM.ITU@VARELLAVEICULOS.COM.BR

### MARANHÃO

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

### BALSAS (FILIAL)

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

### IMPERATRIZ (FILIAL)

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

### MATO GROSSO

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

### RONDONÓPOLIS (FILIAL)

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

### SINOP (FILIAL)

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

### LUCAS DO RIO VERDE (POSTO DE SERVIÇO)

ROTA OESTE – TEL. + 55 (65) 3549-7200  
LUCAS.ROTA@ROTAOESTE.COM.BR

### PARANAÍTA – TELES PIRES (POSTO DE SERVIÇO)

ROTA OESTE – TEL. + 55 (65) 3611-5092  
PBL@SERCOMTEL.COM.BR

### MATO GROSSO DO SUL

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

### DOURADOS (FILIAL)

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

### MINAS GERAIS

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

### CONTAGEM (MATRIZ)

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

### CONTAGEM – INCONFIDENTES (REFORMADORA)

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

### PATOS DE MINAS (LOJA DE PEÇAS)

ITAIPU – TEL. + 55 (34) 3822-5555  
ITAIPUPI@ITAIPUMG.COM.BR

### GOVERNADOR VALADARES (FILIAL)

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

### MATIAS BARBOSA (FILIAL)

ITAIPU – TEL. + 55 (32) 3273-8639  
ITAIPUMB@ITAIPUMG.COM.BR

### MONTES CLAROS (FILIAL)

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

### BARÃO DE COCAIS (POSTO DE SERVIÇO)

ITAIPU – TEL. + 55 (31) 3837-1717  
LOGISTICA@ITAIPUMG.COM.BR

### POUSO ALEGRE (FILIAL)

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

### UBERLÂNDIA (FILIAL)

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

### NOVA LIMA (POSTO DE SERVIÇO)

ITAIPU – TEL. + 55 (31) 3215-4560  
LOGISTICA@ITAIPUMG.COM.BR

### PARÁ

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

### MARABÁ (FILIAL)

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

### PARAGOMINAS (LOJA DE PEÇAS)

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

### OURILÂNDIA (POSTO DE SERVIÇO)

ITAIPU NORTE – TEL. + 55 (94) 2103-8052  
OURILANDIA@ITAIPUNORTE.COM.BR

### ORIXIMINÁ (POSTO DE SERVIÇO)

ITAIPU NORTE – TEL. + 55 (91) 4005-2237  
TROMBETAS@ITAIPUNORTE.COM.BR

### PARAÍBA

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

### PARANÁ

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

### MARINGÁ (FILIAL)

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

### MARINGÁ G10 (POSTO DE SERVIÇO)

PB LOPES – TEL. + 55 (44) 3246-3304  
PBL@SERCOMTEL.COM.BR

### SÃO JOSÉ DOS PINHAIS (MATRIZ)

BATTISTELLA – TEL. + 55 (41) 3299-7272  
SJPINHAIS@BATTISTELLA.COM.BR

### CASCATEL (FILIAL)

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

### GUARAPUAVA (FILIAL)

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

### PATO BRANCO (FILIAL)

BATTISTELLA – TEL. + 55 (46) 3220-8400  
PATBRANCO@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

### TELEMÁCO BORBA (POSTO DE SERVIÇO)

BATTISTELLA – TEL. + 55 (42) 3272-0035  
TELEMACOBORBA@BATTISTELLA.COM.BR

### PERNAMBUCO

**JABOATÃO DOS GUARARAPES (MATRIZ)**  
MOVESA TRUX – TEL. + 55 (81) 2101-9100  
ADMINISTRACAO.RECIFE@MOVESA.COM.BR

### PIAUI

**TERESINA (FILIAL)**  
ALPHA – TEL. + 55 (86) 3220-6700  
ALPHA.THE@ALPHAMAQUINAS.COM.BR

### RIO DE JANEIRO

**RIO DE JANEIRO (MATRIZ)**  
EQUIPO – TEL. + 55 (21) 3452-9600  
EQUIPO@EQUIPORJ.COM.BR

### BARRA MANSÁ (POSTO DE SERVIÇO)

EQUIPO – TEL. + 55 (24) 3348-3332  
EQUIPO.BM@EQUIPORJ.COM.BR

### RIO GRANDE DO NORTE

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

### MACAÍBA (FILIAL)

CONTERRANEA – TEL. + 55 (84) 3422-2424  
ASTOR@CONTERRANEA.COM.BR

### RIO GRANDE DO SUL

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

### PELOTAS (FILIAL)

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

### PORTÃO (FILIAL)

SUVEVA – TEL. + 55 (51) 3562-8200  
SUVEVA.PORTAO@SCANIA.COM

### SANTA MARIA (POSTO DE SERVIÇO)

SUVEVA – TEL. + 55 (55) 3211-1909  
SUVEVA.SANTAMARIA@SCANIA.COM

### TRÊS CACHOEIRAS (POSTO DE SERVIÇO)

SUVEVA – TEL. + 55 (51) 3667-1030  
ELDORADO@SCANIA.COM

### CAXIAS DO SUL (MATRIZ)

BRASDIESEL – TEL. + 55 (54) 3238-0900  
BRASDIESEL@BRASDIESEL.COM.BR

### LUÍ (FILIAL)

BRASDIESEL – TEL. + 55 (55) 3331-0500  
LUI@BRASDIESEL.COM.BR

### LAJEADO (FILIAL)

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

### GARIBALDI (POSTO DE SERVIÇO)

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

### VACARIA (MATRIZ)

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

### PALMEIRA DAS MISSÕES (FILIAL)

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

### PASSO FUNDO (FILIAL)

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

### RONDÔNIA

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

### J- PARANÁ (FILIAL)

ROVEMA – TEL. + 55 (69) 3421-5696  
ROVEMAJ-PARANÁ@ROVEMA.COM.BR

### VILHENA (FILIAL)

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

### PORTO VELHO – JIRAU (POSTO DE SERVIÇO)

ROVEMA – TEL. + 55 (69) 3222-2766  
CALONGA@ROVEMA.COM.BR

### SANTO ANTONIO (POSTO DE SERVIÇO)

ROVEMA – TEL. + 55 (69) 3222-2766  
PBL@SERCOMTEL.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) 3525-3575  
MEVESUL@MEVEPI.COM.BR

### BIGUAÇU (FILIAL)

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

### CONCÓRDIA (FILIAL)

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

### CORDILHEIRA ALTA (FILIAL)

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

### LAGES (FILIAL)

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

### TUBARÃO (FILIAL)

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

### VIDEIRA (FILIAL)

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

### SÃO PAULO

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

### CAÇAPAVA (FILIAL)

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

### JUNDIAÍ (FILIAL)

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

### REGISTRO (FILIAL)

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

### SANTOS (FILIAL)

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

### SÃO BERNARDO DO CAMPO (FILIAL)

CODEMA – TEL. + 55 (11) 2176-0000  
CODEMA.SAOBERNARDO@SCANIA.COM

### SOROCABA (FILIAL)

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

### VILA GUILHERME (POSTO DE SERVIÇO)

CODEMA – TEL. + 55 (11) 2199-5045  
NFE.CODEMA@SCANIA.COM

### SUMARE (MATRIZ)



## Scania Streamline.

Todos os detalhes somados para garantir a maior economia de combustível.



# 4% a mais de economia de combustível

Novo contorno da cabine: ganhos na aerodinâmica e design mais moderno

Novo quebra-sol: mais aerodinâmico

Novo sistema de lubrificação da caixa de câmbio



RINO.COM

Respeite os limites de velocidade.

Cada detalhe do Scania Streamline é pensado para expandir as suas atividades. O motor Scania Euro 5, os ganhos aerodinâmicos e as tecnologias exclusivas Scania Opticruise e Ecocruise trabalham juntos para garantir até 4% a mais de economia de combustível. A máxima disponibilidade do seu veículo pode ser atingida com os Programas de Manutenção Scania.

Scania Opticruise: com novo modo econômico de condução

Scania Ecocruise: piloto automático focado na economia de combustível

**É o início de uma nova era de rentabilidade para os seus negócios.**

Faz diferença ser Scania.



facebook.com/ScaniaBrasil



# SCANIA

www.streamline.scania.com.br