

SCANIA

REI DA ESTRADA



A arte de servir bem

Scania aposta em pacote de soluções para melhorar ainda mais a qualidade de seus serviços



AMIGO, ESTOU AQUI
PARCERIA AJUDA
A REALIZAR SONHO
DE FAMÍLIA

pág. 28



CARGAS VALIOSAS
GRUPO ESQUADRA
REFORÇA FROTA COM
BLINDADOS SCANIA

pág. 32

ÍNDICE

Scania Rei da Estrada Nº 166

4 Espaço do Leitor

5 Notícias da Scania

6 Destaque

Novo jeito de ser Scania: padronização de serviços e atendimento ainda mais personalizado

12 Entrevista

Roberto Barral fala sobre sua chegada como diretor-geral da Scania Brasil

14 Disponibilidade

Martin Brower escolhe o modelo Streamline para aumentar a frota

16 Paixão Scania

Dirigir é um hobby: conheça o Scania Comandante, militar aposentado que viaja pelas estradas brasileiras

18 Soluções

Scania investe em modelo europeu para oferecer solução de guindastes para a Cunzolo

20 Ônibus

Rápido Fênix reforça parceria com Scania ao adquirir novos chassis da marca

22 Parceria

Qualificação em primeiro plano: Scania cede caminhões-escola para o Centronor

24 Semipesado

A história do Frigorífico São João, que carrega a tradição de uma família no sul do Brasil

26 Comemoração

Zanforlin completa 70 anos e personaliza caminhão para celebrar o aniversário

28 Cliente

Caromila Transportes mostra que tamanho não importa e que parceria é essencial

30 Caminhos Scania

Conheça o turismo de Goiás além do óbvio com a Rota das Casas Varella



32 Sob Medida

Grupo Esquadra aumenta sua frota de veículos de segurança com blindados Scania

34 Fãs do Brasil

As melhores frases já encontradas em caminhões, de acordo com os fãs da Scania

36 Família Scania

38 Opinião

Luiz Carlos Taoni Neto, presidente executivo da Assobrasc, fala sobre a importância de oferecer soluções e serviços cada vez mais integrados



NOSSO NOVO JEITO DE SER

O ditado diz que a pressa é inimiga da perfeição. Mas sabemos que a velocidade é, hoje, uma grande aliada dos negócios, em um mundo cada vez mais rápido e exigente. Estar preparado é o requisito básico para sair na frente da concorrência. E é por isso que nós, da Scania, estamos investindo o nosso tempo na elaboração de respostas que possam otimizar o seu. A tecnologia e a inovação andam lado a lado, acompanhando nossos 125 anos de tradição em oferecer as melhores soluções para o setor de transportes, contribuindo com as economias locais e também com a profissionalização dos motoristas de caminhão e ônibus.

Investimos em processos uniformes, buscando antecipar problemas, e dispomos, ainda mais, nossos serviços e nosso tempo para oferecer recursos personalizados, que tenham cada operação - e suas peculiaridades - como foco. A eficiência é, mais do que nunca, nosso lema e nosso guia. Queremos caminhar juntos e nos adequar às necessidades de nossos clientes, reafirmando a importância da parceria que se iniciou quando eles decidiram que confiariam em nosso trabalho para poder executar melhor o deles.

A sustentabilidade, valor inegociável para a Scania e tão requisitado no mundo atual, também permeia os nossos caminhos. E não é só porque queremos ser reconhecidos como uma empresa que cuida do meio ambiente. Nosso desejo vai além. Mais do que contribuir para a redução da emissão de CO₂, ser sustentável para nós é minimizar os impactos no dia a dia da operação do nosso cliente, é melhorar a mobilidade urbana e é levar, cada vez mais, segurança para as estradas do Brasil.

E é por tudo isso que em 2016 iniciamos, nas Casas Scania, um processo novo, que padroniza nossas ações essenciais para nos preparar para as demandas dos clientes. Estaremos ainda mais conectados com os seus negócios, proporcionando as respostas rápidas e certas para você não perder tempo. Intensificaremos a colaboração entre concessionárias e clientes, mostrada nas páginas de mais uma edição da Rei da Estrada, lembrando que o sucesso de vocês também é o nosso.

Pretendemos, assim, estar ao seu lado nas próximas etapas e vencer os novos desafios que virão. Afinal, esse é o combustível que nos inspira a rodar pelas estradas brasileiras todos os dias e que nos faz querer compartilhar esse nosso novo jeito de ser Scania.

Fábio Souza

Fábio Souza
Diretor de Serviços da Scania Brasil

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)

Twitter
@scaniabrasil

Gerência de Marketing e Comunicação
Márcio Furlan

Facebook
www.facebook.com/scaniabrasil

Conselho Editorial
Márcio Furlan, Victor Carvalho, Silvio Munhoz, Eronildo Santos e Fábio Souza

Edição

In Press Porter Novelli: Simone Leticia Vieira

Reportagem

In Press Porter Novelli: Ana Verotti e Marcela Del'la Villa

Atendimento

In Press Porter Novelli: Simone Leticia Vieira

Revisão

In Press Porter Novelli

Capa

Foto de capa: Wagner Menezes

Design Gráfico/Diagramação

In Press Porter Novelli: Maria Clara Stoqui e Daniel Renatino

Impressão/Tiragem

Intergraf/12.641 unidades



SCANIA

“Na minha opinião é a única marca que sempre pensou no conforto do motorista. Show! Parabéns à Scania Brasil.”

Robson Souza, Tubarão (SC)

“Scania é Scania. Força, conforto, robustez, economia se resumem em rentabilidade para o dia a dia!”

Róger Gonçalves, Ourinhos (SP)

“Scania é show. Gosto desta marca!”

Marcio Padova, Vilhena (RO)

“O maior e mais competente caminhão já existente na face da terra. Essa é a marca SCANIA.”

Fernando Araujo, São Luís (MA)

“É um V8, é um SCANIA, é o REI das estradas!”

Fabiano Gabriel Knowles, Macaé (RJ)



Diogo de Souza Gonçalves, 7 anos – Coronel Fabriciano (MG)



Leonardo Luís Dullius, 6 anos – Colinas (RS)



Leonardo Luís Dullius, 6 anos – Colinas (RS)



Leonardo Luís Dullius, 6 anos – Colinas (RS)

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 

Transporte sustentável

Reafirmando sua preocupação com um transporte menos agressivo ao meio ambiente, a Scania aproveitou o Seminário Nacional NTU 2016, realizado pela Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos, em Brasília, para lançar o novo ônibus brasileiro movido a gás. Com capacidade para 130 passageiros, sentados e em pé, o novo modelo representa um avanço na redução de poluentes e de ruídos, dois dos grandes problemas enfrentados pelas cidades mais populosas. Com motor de tecnologia Euro 6, os novos ônibus foram criados para serem abastecidos apenas com combustíveis alternativos, como biogás e biometano. “Biometano, por exemplo, vem do lixo, do lodo sanitário, de restos orgânicos. Usando essas fontes, você pode resolver uma questão urbana e reduzir a emissão de gases em até 85% em comparação ao uso do diesel”, explica Jeferson Peres, analista de produto da Scania.



Nova geração

Constantemente em busca de novas opções e do aumento do portfólio de soluções, a Scania apresentou uma nova geração de caminhões, fruto de mais de 2 bilhões de euros de investimento e dez anos de pesquisa e desenvolvimento. A novidade representa os mais recentes avanços na tecnologia automotiva para caminhões pesados e, com extenso desenvolvimento nas soluções aerodinâmicas e no trem de força, é capaz de reduzir o consumo de combustível em média 5%. Por enquanto, o caminhão está disponível apenas na Europa e não tem previsão de chegada ao Brasil. No entanto, ele não substituirá a atual geração de caminhões disponíveis pela empresa, que continua fornecendo as melhores soluções voltadas ao mercado brasileiro.



Novo portal Scania

Acompanhando uma mudança global para se aproximar ainda mais do público, a Scania lançou um portal para os clientes e mercados brasileiros. A empresa apostou no dinamismo multimídia para entregar conteúdo, saindo do modelo tradicional, para proporcionar uma nova experiência para o público final. “São complementos de informação sobre o mesmo tema, que posicionam, cada vez mais, a entrega de uma solução completa”, explica Lana Piccoli, uma das responsáveis pela plataforma. Mais moderno, o novo portal disponibiliza mais informações do que a versão antiga. É a nova aposta da Scania para entregar cada vez mais dados e conhecimento sobre suas soluções, da maneira mais efetiva possível. “Vai ser muito mais eficiente com a mensagem”, finaliza Lana, sobre o site.

Confira: <http://www.scania.com.br/>

Erramos!

Na última edição da Rei da Estrada, publicada em junho deste ano, divulgamos de forma equivocada os créditos das fotos da editoria Cliente, nas páginas 20 e 21. As imagens da matéria sobre a TransTupi são do fotógrafo Ronaldo dos Santos. Na foto abaixo, o casal Elizabeth Gurginski Loures e Luiz Ben-Hur Loures, proprietários da empresa, em clique feito pelo profissional.



SERVIR B SERVIR C

Ações para reduzir o tempo de atendimento e aumentar o compromisso da Scania em oferecer serviços que

Antes de começar a ler esta reportagem, coloque-se na seguinte situação: você tem que comprar um produto ou realizar a manutenção de algo que tem em casa, e a sua marca preferida se antecipa, entrando em contato com você para avisar que já dispõe daquilo que você precisa. Você pode até pensar que se trata de adivinhação ou de um reflexo do mundo moderno. Mas, na verdade, são as marcas dizendo a você, cliente, o quanto é você quem hoje comanda as inovações e movimentações de mercado. Afinal, para as empresas, nada mais importante que a máxima: “cliente bom é cliente satisfeito”.

Com a Scania não é diferente. A empresa tem como uma das características o diálogo com os clientes e sempre esteve de portas abertas para eles. Mas, na busca constante pela melhoria de seus serviços, pela adoção das melhores práticas e para estar cada vez mais presente quando necessário e ajudar na rentabilidade dos negócios, a marca vem evoluindo para oferecer, de forma mais ativa, uma rede que atenda as soluções dos clientes de forma personalizada e ainda mais ágil.

O principal esforço feito nesse sentido é um projeto de padronização dos processos de oficinas que vem sendo implementado nas casas Scania. “O objetivo principal é que uma concessionária tenha proatividade e, conhecendo o cliente e preparando-se previamente à parada do veículo para um serviço, esteja pronta para atendê-lo eficazmente na visão do plano logístico dele”, explica Gustavo Andrade, gerente de Desenvolvimento da Rede.

O projeto visa melhorar os processos internos, aumentando a produtividade e evitando desperdícios. A ideia é que, ao adotar uma postura ativa ao prestar atendimento, a Casa esteja ainda mais próxima e disponível para os clientes. “Essa proximidade com os nossos clientes sempre fez parte do jeito de ser da Scania. Construímos esse

relacionamento durante anos ao oferecer produtos e estamos caminhando para consolidar essa posição também nos serviços. Com isso, conseguiremos ajudá-lo a melhorar cada vez mais os resultados operacionais”, afirma Roberto Barral, diretor-geral da Scania Brasil.

A proximidade da concessionária com o transportador possibilitará conhecer melhor as características das operações logísticas dos clientes e antecipar ações para ajudar na disponibilidade do veículo, por exemplo. “Desse modo, na hora da revisão, todos os recursos necessários já estarão disponíveis, o box preparado para o consumidor, as peças já estarão lá separadas... o tempo médio de permanência do veículo para serviço diminui, e isso beneficia o cliente”, garante Gustavo.

A padronização dos procedimentos também ganha importância nesse cenário por apresentar uma estrutura que está preparada para o cliente antes mesmo de ele chegar à concessionária, realizando as manutenções em menos tempo do que o normal. “É melhorar o processo de atendimento antes de o cliente chegar à Casa, enquanto estiver nela, e depois que sair”, comenta Gustavo.

Outras melhorias estão em implementação, como o desenvolvimento e treinamento dos funcionários da oficina, a otimização de algumas rotinas do sistema de gestão da casa, melhorias nos fluxos de pessoas, veículos e documentação, mudanças no layout e visualização dos processos com foco no cliente.

DE VOLTA PARA O FUTURO

Em constante preparação para aumentar a eficiência dos negócios e oferecer um serviço ainda mais personalizado para os clientes, a Scania vem investindo em uma nova geração de manutenção que será lançada em breve e totalmente baseada na operação do cliente. A ideia é

EM PARA SEMPRE

umentar disponibilidade do veículo comprovam e ajudem o transportador a obter bons resultados

utilizar novas ferramentas e estratégias que aumentem a disponibilidade da empresa, oferecendo aos consumidores soluções customizadas, que otimizem as paradas do veículo e evitem desperdícios de tempo e recursos. E essas paradas poderão ser sinalizadas pelo próprio caminhão, que passará a calcular quando é a melhor hora de realizar cada módulo de manutenção. “O mundo está cada vez mais rápido e conectado, a Scania usará essa tendência e esses recursos para ajudar o cliente na gestão de suas operações logísticas”, adianta Barral.

E por falar em tecnologia, é com base no “novo jeito de ser Scania” que a empresa já pensa na conectividade como referência para criar produtos e proporcionar um atendimento mais planejado e antecipado, que esteja pronto para as demandas e necessidades dos negócios de cada cliente. A intenção é diminuir ao mínimo possível a quantidade de paradas, de modo a potencializar cada uma delas e aumentar o benefício para os clientes, realizando diversos procedimentos em cada revisão. Tudo em um sistema interligado de gestão que permita que veículo, concessionária, motorista e equipe de manutenção e de atendimento estejam conectados em um único ambiente para alcançarem, como resultado, a diminuição do tempo de atendimento e a melhora da qualidade do serviço.

“Ainda é cedo para abrir os detalhes, mas podemos garantir que se trata de uma iniciativa que vai agregar valor aos objetivos esperados de rentabilidade e longevidade dos negócios da nossa Rede e, conseqüentemente, também trará esses mesmos benefícios ao nosso cliente final. O nosso objetivo, afinal, é fazer com que as concessionárias evoluam e possam receber futuras demandas estando bem estruturadas, e que o cliente perceba a Scania como parceira, fornecedora de soluções completas e líder de um sistema de transporte sustentável”, conclui Gustavo.

A TENDÊNCIA É SER CONECTADO!

O mundo está mudando e o sistema de transportes também. E foi pensando em acompanhar toda essa transformação que a Scania apresentou ao mercado, em outubro, os Serviços Conectados. Antes que você fique curioso, vamos explicar: essa é uma solução inovadora que chega com o objetivo de ajudar o transportador a fazer a gestão da sua frota por meio do uso inteligente de dados do veículo em parceria com a Rede de Concessionárias. Na prática, o transportador e a Scania passam a ter acesso a muito mais dados do veículo e, por meio deles, podem identificar diversos fatores, como estilo de condução do motorista, velocidade média, consumo de combustível e intervalos de manutenção.

“Nosso foco é promover ao transportador uma visão mais holística para que ele possa realizar a gestão mais eficiente da frota e, conseqüentemente, aumentar a rentabilidade de modo progressivo”, explica Barral.

Na próxima Rei da Estrada, mostraremos como a conectividade permite que a Scania consiga implementar ações de melhorias como essa, que contribuem na redução do custo por quilômetros rodados e, claro, no aumento do resultado dos seus clientes e parceiros.

Vale lembrar que os Serviços Conectados estarão disponíveis para o mercado e a Rede de Concessionárias Scania a partir de janeiro de 2017. Não deixe de ver na próxima edição todos os detalhes dessa novidade!

ELES APROVAM

Confira depoimentos de clientes Scania que sabem que podem contar com a marca sempre

TINDIANA LOGÍSTICA E TRANSPORTES

Uma empresa com um pouco mais de vinte anos no mercado sabe exatamente o que precisa para que seus negócios continuem cada vez mais em constante crescimento. E é esse o caso da Tindiana Transportes, que possui 26 veículos Scania de uma frota com 32 caminhões. A empresa, sediada em Londrina, no Paraná, carrega por todo o Brasil soja, milho, trigo, entre outros grãos. “Há três anos, decidimos expandir e implementar o programa de manutenção para os veículos antigos da nossa empresa. Foi a melhor decisão que já tomamos, pois hoje conseguimos fazer a manutenção preventiva e não ficamos com caminhão parado nas estradas.

A Scania resolve todos os problemas do veículo durante a revisão”, conta Elias Cleverson Andrade Stutz, Encarregado de Manutenção de Frota da transportadora.

Elias conta que o resultado tem sido cada vez mais expressivo. Quando toda essa parceria

começou, a empresa teve uma redução de 25% no custo na manutenção, sem perda de faturamento. “Chegamos em um momento de lapidação da frota, nossos veículos estão funcionando em perfeito estado, muito próximo do ideal de um veículo novo”, afirma. Outro diferencial é que fazer o serviço na concessionária tem todo um ganho de conhecimento técnico, mão de obra especializada,

e claro, mais segurança.

Com mais tempo para olhar apenas para a frota, Elias afirma que, com todo o apoio da P.B. Lopes, o próximo passo é investir no treinamento dos motoristas, com a ajuda do Master Driver. “Nosso objetivo é corrigir os desgastes do caminhão que ocorrem por

falha nas operações. Assim, ainda vamos ter uma economia significativa em combustível e uso do pneu, além de conseguirmos nos dedicar a quem realmente é essencial para o nosso negócio: o motorista. Sem a parceria da Scania isso não seria possível!”, ressalta Elias.

“ *Foi a melhor decisão que já tomamos, pois hoje conseguimos fazer a manutenção preventiva e não ficamos com caminhão parado nas estradas. A Scania resolve todos os problemas do veículo durante a revisão.* ”

Elias Cleverson Andrade Stutz, Encarregado de Manutenção de Frota da Tindiana Transportes



“

Além de todo o aumento de produtividade, registramos economia. Hoje a gente não precisa deslocar os caminhões para outra cidade e não temos mais o caminhão parado, deixando de produzir. Isso é imensurável!”

João Eleutério da Conceição Oliveira, Gerente de Mineração da MRN

MINERAÇÃO RIO DO NORTE (MRN)

Localizada a 880 km de Belém, no Pará, é em Porto Trombetas que a Mineração Rio do Norte (MRN) desenvolve suas atividades – extrair, beneficiar e comercializar bauxita. A empresa, que é a maior produtora brasileira da matéria-prima do alumínio, a bauxita, opera em plena Amazônia, no oeste do estado do Pará, tendo em sua frota 66 veículos da Scania e motivos de sobra para falar sobre a importância dos serviços dedicados. Atualmente com uma equipe de dezessete profissionais da marca dentro da sua empresa, a história de parceria começou em 2013. “Inicialmente tínhamos uma equipe para fazer a assistência técnica de garantia e quando vimos que o resultado era muito positivo, começamos a expandir. Hoje, a equipe faz

toda a manutenção preventiva da frota, fazendo com que a nossa operação seja cada vez mais otimizada e nos dá um suporte sem igual”, conta João Eleutério da Conceição Oliveira, Gerente de Mineração da MRN.

Segundo João Eleutério, a equipe da Scania é muito bem dirigida e focada, preparada tecnicamente e com atendimento muito rápido. “Além de todo o aumento de produtividade, registramos economia. Hoje a gente não precisa deslocar os caminhões para outra cidade e não temos mais o caminhão parado, deixando de produzir. Isso é imensurável!”.

A empresa também conta com uma loja de peças da Itaipu Norte, que ajuda e facilita muito as manutenções, evitando que o veículo em manutenção fique parado por falta de peças específicas.



PARCERIA SUSTENTÁVEL

As transformações do mundo moderno fizeram a Scania mudar também o seu jeito de se relacionar



A relação entre tempo e distância sempre foi uma equação simples de ser resolvida. Em um paralelo com o universo do transporte, bastava ter um caminhão, atingir uma certa velocidade para vencer a distância e entregar a carga no destino final. No entanto, o velho modelo ficou para trás. O mundo mudou e, apesar da fórmula permanecer a mesma nas leis da física, atuar como transportador em um cenário competitivo, em que as demandas são para ontem e os embarcadores estão cada vez mais exigentes, é missão para os bons e exige parcerias estratégicas.

Com esse cenário como pano de fundo, Roberto Barral assumiu o comando das operações comerciais da Scania no Brasil. Com experiência nas áreas industrial e comercial da montadora, ele já esteve à frente da Scania Ibérica e de concessionárias da marca e, agora, assume o compromisso de atuar ainda mais próximo dos clientes e embarcadores brasileiros, para promover o diálogo, entregar rentabilidade aos negócios e ajudar a elevar a marca Scania à posição de parceira líder em transporte sustentável.

1- Como você espera que seja marcada a sua gestão à frente das operações comerciais da Scania no Brasil?

Roberto Barral: Parceria, rentabilidade e sustentabilidade. Essas são três palavras-chave para a Scania e elas estarão em destaque em minha agenda de trabalho, no contato com os nossos colaboradores, com a rede de concessionárias, com os nossos clientes e também com os clientes deles. Ao ouvir o cliente, os clientes de nossos clientes e entender as necessidades de negócio deles conseguimos subsídio para entregar ou desenvolver soluções mais rentáveis e sustentáveis.

2- Há algum tempo a Scania vem adotando o termo sustentabilidade em seu discurso. O que isso significa?

RB: Ser uma empresa sustentável, ao contrário do que muita gente pensa, envolve mais fatores do que somente cuidar do meio ambiente. Ser sustentável significa atuar nos pilares ambientais, sociais e

econômicos de forma a minimizar os impactos causados pela sua atividade principal. É por isso que a Scania tem concentrado esforços em ações para reduzir a emissão de CO₂, promover a mobilidade urbana e a segurança nas estradas. Outro ponto importante é a abertura que os clientes sempre tiveram para dialogar com a marca, pois essa postura nos levará a encontrar soluções que sejam rentáveis para ele, viáveis para a Scania e boas para a sociedade.

3- Como a sustentabilidade impacta o transportador em seu dia a dia?

RB: O mundo está mudando rápido. A sustentabilidade será um tema estratégico para as empresas nos próximos anos porque se trata de uma questão de sobrevivência do planeta e dos negócios. Será cobrada de todos nós uma visão mais holística e em sintonia com a sociedade e o meio ambiente. Os embarcadores, aqueles que contratam as transportadoras, fazem parte do grupo de empresas em busca da sustentabilidade e exigirão parceiros logísticos com a mesma filosofia.

4- O transportador deve, então, investir em combustíveis mais limpos?

RB: Também, mas não é só isso. Caso contrário, teríamos que renovar toda a frota de veículos do mundo – uma missão impossível e economicamente inviável em curto prazo. A mudança deve ser gradativa. Em um futuro bem próximo, teremos uma matriz de combustíveis mista, com combustíveis renováveis, veículos elétricos e mesmo o diesel poderá ser utilizado, porém, em uma quantidade aceitável pelo meio ambiente.

5- Como o transportador pode buscar a sustentabilidade no transporte?

RB: Um transportador, mesmo autônomo, pode, por exemplo, investir no treinamento de motoristas. Isso ajudará a promover a segurança nas estradas, a reduzir o consumo de combustível e a emissão de CO₂, além de contribuir para a qualificação profissional. Em contrapartida, ele economizará em manutenção, combustível e reduzirá acidentes preservando o fator humano. Ser sustentável não é

filantropia, ao contrário, ganham as empresas e a sociedade.

6- Qual o papel da Scania nesse contexto?

RB: A Scania sempre foi uma marca aberta ao diálogo com os seus clientes. Temos adotado essa postura desde a instalação da empresa no Brasil, no final da década de 1950, quando éramos somente uma fabricante de caminhões e ônibus. Mantivemos a parceria quando o mercado passou a exigir serviços mais ágeis e com qualidade. Nessa transição para um mundo digitalizado e um setor de transporte mais sustentável, queremos fomentar cada vez mais o diálogo com os nossos clientes e com os embarcadores para atuarmos em parceria e encontrarmos soluções logísticas coerentes com os princípios da sustentabilidade.

7- Os produtos e os serviços da Scania estão preparados para essa mudança?

RB: Sim, estão, porque trabalhamos constantemente com o foco em evolução contínua. A inovação é um dos pontos fortes da marca Scania e ela se constrói baseada nas necessidades de transporte de nossos clientes e dos clientes de nossos clientes. É por isso que investimos tanto na proximidade com eles, pois é dessa maneira que estaremos preparados para evoluir, melhorar e atendê-los para entregar rentabilidade em qualquer cenário.

8- Quais são as novidades da marca para os próximos anos?

RB: Tem muita coisa boa vindo por aí na área de produtos, serviços e soluções. Nos próximos meses, nós estaremos ainda mais conectados com as operações logísticas de nossos clientes e ofereceremos subsídios para que eles possam gerir as suas operações de transporte com o nosso apoio e da Rede de Concessionárias. Estamos aprimorando a nossa rede de concessionárias para proporcionar atendimento e serviços cada vez melhores. Nossa meta é que o transportador veja em cada Casa Scania uma extensão das possibilidades para o negócio, inclusive em cenários mais difíceis como o que vivemos hoje. É esse nível de parceria que almejamos.



PARCERIA QUE ALIMENTA

Martin Brower aposta na Scania para continuar servindo com excelência

Quem nunca se questionou sobre a origem das coisas e como elas chegaram até determinado lugar que atire a primeira pedra. E estamos aqui falando de coisas no sentido mais literal da palavra: de que forma o trem foi colocado em cima do trilho à origem do guardanapo que o garçom nos entrega na lanchonete – e, neste caso, a história da Martin Brower pode nos dar a resposta.

“Costumo brincar que levamos batata até o canudo. Tudo o que você vê servindo nestes lugares fomos nós que entregamos”, afirma Lucas Patury, diretor de operações da Martin Brower. “O mix de sorvete, a tampa do copo, todos os ingredientes”, ressalta, comentando que a operação de entrega dos itens é exclusiva da empresa, conhecida no mercado por fornecer soluções logísticas para cadeias de restaurantes. Entre seus clientes estão redes como Subway, Cinépolis, Cinemark, Bob’s e, a mais antiga e uma das mais famosas, o McDonald’s, que está na carteira da empresa desde 1956.

Donos de uma frota de aproximadamente duzentos veículos, além de outros duzentos terceirizados, a Martin Brower conta com quase sessenta caminhões Scania para transportar a mais vasta gama de produtos para todos os clientes – focando, especialmente no McDonald’s. “Para os outros clientes, os não McDonald’s, a maioria do transporte é terceirizado e temos menos controle sobre o tipo

de veículo, focando mais no nível de serviço”, ele explica, contando que constantemente fazem cotação de preços de veículos e que trabalham com uma vasta gama deles, entre leves e pesados.

COLABORAÇÃO EFICIENTE

Com o objetivo de tornar o trabalho dessas redes mais simples e focado apenas no negócio delas, a Martin Brower busca oferecer o melhor tipo de entrega para que os clientes não precisem se preocupar com o supply. Pensando nisso, a empresa recentemente realizou a compra de oito caminhões Streamline Scania, cinco do modelo 400 e outros três do modelo 440. A escolha foi feita com base em diversos testes entre marcas concorrentes, mas resultou na compra dos Streamline pelo custo-benefício, entre outros aspectos. “Fizemos diversos test-drives, mas pela litragem do motor, a média do Scania sempre vai ser melhor que a dos outros”, explica Jean Marcelo Moreira da Silva, coordenador de manutenção de veículos pesados do Centro de Distribuição Food Town, da Martin Brower. Ele, que é motorista carreteiro há 18 anos e há quase 11 entrou na operação do McDonald’s na Martin Brower, já participou de três edições do Melhor Motorista de Caminhão do Brasil, hoje Scania Driver Competitions, e conquistou o primeiro lugar nas etapas regionais de São Paulo em 2010 e 2012, e a terceira colocação na de 2014.

“O Scania é uma máquina tropicalizada, que atende de norte a sul, do Oiapoque ao Chuí”, comenta Jean, dizendo ainda que, além da boa média, a marca também ganha dos concorrentes em relação ao atendimento das Casas Scania e aos benefícios após a compra. “A gente opera de Roraima ao Rio Grande do Sul. E caminhão não marca hora para quebrar, quando ele quebra, é às 4h da manhã de um domingo. Precisamos de uma rede confiável de assistência no Brasil inteiro, e isso a Scania tem”, complementa Lucas.

Mas não é só a parte operacional da empresa que leva vantagem. A paixão também faz diferença na hora da escola. “Os motoristas gostam de dirigir Scania, eles ficam felizes. E quando eles dirigem felizes, eles fazem uma média boa, conservam mais o veículo”, afirma.

CONTRAPARTIDA

Apesar de já ter comprado veículos da Scania no passado, convencer a empresa a adquirir novos caminhões da marca não foi tão fácil: “Havia caminhões de outras marcas que eram mais baratos, mas eu insisti que, a longo prazo, os da Scania seriam melhores em termos de manutenção, durabilidade, conservação e até de preço de revenda”, lembra Jean, que levou em consideração, para a decisão, tudo o que aprendeu no treinamento dado aos finalistas do concurso “Melhor Motorista de Caminhão do Brasil”. “Depois de muito estudo no MMCB, eu consigo ajudar a dizer, com propriedade, o que funciona e o que não”, revela.

Dos novos caminhões adquiridos em 2015 e 2016, um foi reservado para a operação em São Paulo, enquanto outros foram pra Ribeirão Preto, Paraná e Recife. Todos têm cabine R. “O Streamline é completaço”, conclui Jean.

FICHA TÉCNICA

Conheça as especificações dos veículos adquiridos:

- Em todas as estradas e com todos os tipos de carga, essa linha de caminhões rodoviários Scania reúne força e desempenho, garantindo a maior economia de combustível.
- Disponível em dois modelos - normal (3.340 mm) e highline (3.540 mm) -, a cabine Scania série R foi feita para deixar o trabalho diário na estrada o mais confortável possível, independentemente da viagem.
- São duas configurações de leito: inferior de 900 mm e superior de 700 mm.
- As combinações de chassis, motores e cabines oferecem mais possibilidades, de caixas de mudanças e resistência do quadro até altura do chassi e sistemas de suspensão. Não importa qual seja a combinação, você pode esperar potência, economia e força.
- Da série R, a Martin Brower adquiriu cinco unidades R 400 A 4x2 e outras três R 440 A 4x2.





A ESTRADA É O DESTINO

A união de duas paixões – as viagens e os caminhões Scania – tornaram o comandante Fabio Junqueira conhecido pelas estradas do Brasil



“O Brasil que você enxerga com o caminhão você não enxergaria com o carro”. É desta maneira que Fabio Junqueira define as viagens que faz com seu Scania P310 8x2, quando pega a estrada rumo ao norte do país. A cada dois meses, aproximadamente, ele deixa sua cidade natal, Orlândia, no interior de São Paulo, e parte pela estrada em direção à região Norte, onde busca madeira para levar para a capital paulista.

Mas há algo que diferencia Fabio dos outros motoristas: o fato de que ele não viaja por obrigação. Enfrentar a estrada com seu caminhão Scania é um hobby.

Policial da reserva e dono de uma empresa de assessoria e treinamento de tiro, credenciada pelo Exército Brasileiro, Fabio foi militar e trabalhou por muitos anos treinando tropas policiais no Brasil e no exterior. Em julho de 2013, encerrou a carreira, e logo em dezembro do mesmo ano já comprou seu caminhão. Em uma viagem ao Pará, em 1991, um amigo caminhoneiro de sua cidade apelidou Fabio de Comandante, por toda sua experiência e postura de militar. Quando Fabio comprou o caminhão, o mesmo amigo sugeriu que colocasse um sinal luminoso no vidro da frente com a inscrição “comandante”. A combinação lhe rendeu sua marca registrada: o nome Scania Comandante.

DOIS BRASIS

A paixão pelo veículo pesado vem de longe, de quando fazia viagens pelo Brasil e pela América do Sul a bordo de seu jipe: “Sempre gostei de caminhão de viagem. E achei interessante a ideia de o caminhão custear as minhas férias. Eu teria férias viajando e não gastando dinheiro. Muito pelo contrário, ganhando”, conta.

O tempo na estrada o fez descobrir um país diferente – e imenso. “Com o caminhão, você anda numa parte que o turista não conhece. No Norte, o turista conhece as praias. Num caminhão, você conhece o interior”, explica, relatando as condições precárias que já testemunhou. A carência na comunicação, a ausência de locais para ter um descanso digno e a preocupação com a higiene – pela falta de banheiros minimamente limpos – são alguns pontos que ele levanta ao se lembrar do Brasil que parte considerável da população nem imagina que exista.

Soma-se a isso a infraestrutura insuficiente ou inexistente, os postos de gasolina que não comportam caminhões e os perigos representados pelos acidentes e roubos de carga, e temos uma visão geral do que é a vida na estrada: “Não é fácil. O motorista que vive do caminhão é um herói”, afirma Fabio.

PARTE DA SOLUÇÃO

Ciente dos problemas, o Scania Comandante denuncia o descaso com os motoristas em sua página do Facebook, hoje com mais de 125 mil seguidores, e, além disso, realiza trabalhos filantrópicos pela estrada. “Eu passo pelas cidades e procuro saber sobre as pessoas”, comenta, feliz por poder ajudar. Fabio já conseguiu doações de alimentos para famílias menos favorecidas e até uma cirurgia para uma criança no Maranhão. Seu trabalho recebe tanto destaque que o ex-militar já foi contatado até por políticos. Declarando-se apolítico, comenta de um episódio em que assegurou a um deputado que ele poderia prometer o que quisesse, “mas nós vamos te cobrar”.

Fabio também é um fenômeno com os mais jovens, de 12 a 20 anos, que ficam à beira da estrada tirando fotos de caminhão. Os chamados “flogueiros” criaram até um fã-club para o Comandante, e não é incomum que os meninos avisem os amigos pelo WhatsApp sobre a chegada do motorista com seu famoso caminhão. Fabio, em contrapartida, aproveita sua popularidade para fazer campanhas contra o uso de drogas e conversar com os jovens sobre o que se tornou seu mote: “Dirija a noite inteira com a cara limpa e descansada”. “A molecada se espelha nos motoristas”, afirma, sempre tentando passar uma boa imagem.

AUTÊNTICO SCANIA

Fiel à marca Scania, que escolheu pelo conforto e pelo status, Fabio tem um caminhão personalizado com tudo o que precisa para uma viagem confortável e segura: GPS, geladeira, banco de couro. “Virou o xodó da casa”, celebra, ao contar que seu Scania tem uma garagem própria e está sempre brilhando.

O motorista adquiriu diversos produtos personalizados da Scania – camiseta, toalha, bolsa –, com os quais sempre viaja. “O dono de um Scania é igual ao ‘harleiro’, o cara que tem uma moto Harley-Davidson”, afirma, contando que vive a marca além do caminhão e que sempre teve um excelente atendimento na parte de assistência técnica. Em uma viagem pela Argentina, passou por algumas concessionárias da rede e até teve seu jipe lavado pelos funcionários da Casa Scania de Comodoro Rivadavia, depois de uma ida à Cordilheira dos Andes. “Você faz parte da Família Scania”, me disseram.



PARA O ALTO E AVANTE!

Cunzolo e Scania inovam e oferecem maior guindaste da América Latina

Chegar cada vez mais alto. Esse é o objetivo da Cunzolo, que desde 1967, oferece soluções de qualidade para içamentos, trabalho em altura e movimentação de cargas, com equipamento moderno e atuando com segurança. Com serviço de locação de guindastes, empilhadeiras e plataformas de acesso, entre outros, a empresa, considerada uma das maiores no setor, decidiu inovar e escolheu a Scania como parceira para criar o guindaste de maior capacidade de carga em toda a América Latina.

Montado sob o off road G 440 8x4, que foi adaptado para receber o guindaste modelo F1950 da empresa italiana Fassi, o equipamento consegue carregar até quarenta toneladas, chega a 42 metros de altura com o cesto aéreo e

já está homologado pela recente norma NR12. Sendo assim, é superior a todos os concorrentes mais próximos, que comportam até 25 toneladas de peso e atingem até trinta metros de altura.

“Mais uma vez a Scania prova o quanto oferece as soluções mais completas ao mercado. Somos a única fabricante a disponibilizar um produto para esse novo segmento e ter a capacidade de adaptar tudo o que esse conjunto caminhão-guindaste necessita, sem perder a garantia”, afirma Victor Carvalho, diretor de Vendas de Caminhões da Scania no Brasil. A adaptação ideal foi obtida sem grandes dificuldades, já que o chassi Scania é produzido em um sistema modular global. Desse modo, utilizando toda a expertise europeia para desenvolver o novo modelo, a empresa conseguiu adequar

o veículo na fábrica, em São Bernardo do Campo (SP), sem a necessidade de importar um caminhão da Europa.

“Encontramos na Scania a única fabricante capaz de atender a tudo o que necessitávamos. Manter a garantia após todas as adaptações foi um diferencial fundamental, além do chassi reconhecidamente reforçado, que permitiu receber um equipamento tão potente. Apenas a Scania chegou ao patamar de exigência de robustez que desejamos”, afirma Marcos Cunzolo, diretor comercial da empresa, que possui filiais nas cidades de Campinas, São José dos Campos, Sorocaba, Taubaté e Brasília.

Quando surgiu a necessidade de um guindaste que comportasse cargas maiores, a Cunzolo fez uma pesquisa no mercado europeu antes de decidir qual empresa seria escolhida para exportar seu equipamento para o Brasil. Foi então que a Fassio, que já possuía um caminhão adaptado na Holanda, indicou a Scania para a adaptação do modelo. Assim, depois de negociações entre as três empresas, o caminhão foi ajustado para cumprir as necessidades específicas feitas na longarina e saiu pronto para receber a carroceria Fassi, assim como havia sido feito na Europa. O processo, entre a adequação do veículo até a homologação conforme as leis nacionais, durou um ano.



Marcos Cunzolo, diretor comercial, e Renata Cunzolo Nunes, diretora financeira da Cunzolo

ADAPTAÇÃO TOTAL

O novo modelo criado pela Scania conseguiu cumprir com todas as requisições propostas pela Cunzolo – entre elas, a instalação de duas tomadas de força que propiciam o acionamento de todo o sistema hidráulico, além de tecnologia eletrônica para a comunicação e um sistema de gerenciamento remoto do veículo, que dispensa a necessidade de entrar na cabine. A modificação também permite que pesagens sejam feitas no caminhão durante e após o projeto ter sido finalizado. Além disso, o caminhão também foi pintado em sua cor especial padrão. Foram instalados sistemas de patolas na dianteira – um diferencial da Scania –, intermediária e traseira, finalizando a estrutura externa do veículo.

O modelo novo é ideal para atender diversas indústrias, como aviação, aeronáutica, de papel e celulose, química, metalúrgica, siderúrgica e automotiva. O aumento esperado de faturamento com o novo veículo, considerando o atual momento da economia brasileira, é de 2% a 3%. “Mas cresceremos de



5% a 7% assim que o mercado voltar à normalidade. As expectativas são muito promissoras”, afirma Marcos, que ainda revela a intenção da empresa em investir em novos veículos Scania.

CHEGADAS E PARTIDAS

Grupo Fênix renova sua frota de ônibus Scania e segue transportando passageiros e histórias pelas estradas do Brasil

“**T**odos os dias é um vai e vem”, já diria a canção da consagrada cantora Maria Rita, na música “Encontros e Despedidas”. E também é esse o dia a dia da Rápido Fênix, uma empresa de transporte de passageiros que faz parte do Grupo Fênix, fundado em 1952. Com centenas de colaboradores, o grupo atua no transporte coletivo municipal e intermunicipal, em linhas rodoviárias e suburbanas (entre municípios, considerando curta e média distância), e cumpre seu papel de transportar pessoas e boas histórias pelas estradas brasileiras.

Responsável por atender mais de trinta municípios, com destaque nas regiões do Circuito das Águas Paulista, Bragantina, Circuito das Frutas, Campinas e Botucatu, interligando-as à capital e a Baixada Santista. Além das operações municipais em Águas de Lindoia, Serra Negra, Jarinu, Ilhabela e Itapira, todas no estado de São Paulo, atua ainda nos serviços de fretamento contínuo de indústrias, fábricas e empresas, atuando eventualmente no segmento do turismo.

Mas não é somente a história de seus passageiros que a Rápido Fênix conta ao fazer o vai e vem das estradas do Brasil. A sua própria história também é contada por meio de pequenos e grandes acontecimentos, que vão além da renovação de sua frota de ônibus. Um exemplo disso é a nova operação assumida pela empresa, que, recentemente, começou a circular em Itapira por meio de uma contratação emergencial, por 180 dias, depois que a prefeitura cancelou o contrato vigente na cidade. A frota do grupo atendeu às exigências do poder público e deu início à construção de mais um capítulo de sua história, reforçando a tradição da qualidade do trabalho de um grupo que permanece no mercado há mais de 60 anos.



ECONOMIA E PERFORMANCE

Entre 2007 e 2008, a Rápido Fênix adquiriu treze chassis Scania do modelo K 310 e em 2016 começou a fazer a renovação desses veículos. Com essas aquisições, até agora, a empresa passa a contar com sete novos chassis K 360 4x2 e outros seis que ainda completarão a substituição até o fim deste ano. “Esses veículos de agora trazem um desempenho melhor que os antigos. O ônibus vai ser mais rentável, e vai haver maior durabilidade do sistema de freio em razão do sistema de retarder Scania”, diz Ricardo Schmidt, vendedor da Casa Scania Quinta Roda, que forneceu os chassis ao cliente.

O investimento conversa com o planejamento da empresa e visa também diminuir custos de transporte. “À medida em que o veículo atinge certa idade, o custo de manutenção aumenta. Então, vale o planejamento de constante renovação de frota, com mais qualidade, desempenho e conforto”, explica Victor Hugo G. Abi Chedid, diretor da empresa.

A compra foi realizada por meio de financiamento do Scania Banco, com o BNDES Finame, específico para máquinas e equipamentos, cujo funcionamento Victor explica: “80% do veículo é financiado a juros subsidiados, compostos de taxa de juros de longo prazo (TJLP), spread do banco e remuneração do BNDES, e os outros 20% dá de entrada”. O pagamento é feito em sessenta meses, sendo os seis primeiros de carência e os 54 restantes de prestações amortizando o capital.

Victor conta ainda que, além disso, a empresa resolveu renovar os ônibus por novos Scania pelo aproveitamento que eles oferecem e por sua qualidade da entrega em termos de consumo de combustível, performance e economia de peças. “Fizemos apenas manutenção preventiva. É impressionante a qualidade que a Scania nos entrega”, afirma.

É essa qualidade que a Scania também preserva nas relações que mantém com seus clientes, especialmente os que vêm para ficar. “Este cliente teve um desafio específico e nós trabalhamos em muitas alternativas até entregar algo que fizesse sentido para ele seguir com a compra”, comenta Alan Bartels Frizeiro, gerente de operações de vendas de ônibus da Scania, ao comentar sobre a dedicação do time para encontrar, junto ao Scania Banco, uma solução de financiamento viável para o grupo. “Conseguimos, em todo o processo de venda, mostrar que o produto, além de adequado para o tipo de operação, entrega valor ao cliente através do melhor nível de rentabilidade em sua operação, durante todo seu ciclo de vida”, finaliza.



Victor Hugo Chedid, diretor da Rápido Fênix:
“É impressionante a qualidade que a Scania nos entrega.”



Roberto Barral, diretor-geral da Scania no Brasil; Paulo Ossani, diretor da Transportes Cavalinho e do Centronor; Paulo César Bertolini, diretor da Transportes Bertolini; e Victor Carvalho, diretor de Vendas de Caminhões da Scania no Brasil

INFORMAÇÃO QUE TRANSFORMA

Parceria entre Scania e Centronor visa capacitar motoristas de caminhão no Brasil

A Scania sempre se comprometeu em ajudar no aprimoramento dos motoristas do Brasil. Além da necessidade de proporcionar profissionais cada vez melhores ao volante, esse é um valor intrínseco que permeia as ações da marca e alimenta, nos caminhoneiros, a paixão pela profissão e pela Scania. Prova disso é a quantidade de pedidos de treinamentos que chegam à empresa, vindos de todo o país, e o sucesso da competição Melhor Motorista de Caminhão do Brasil – atual Scania Driver Competition –, que busca diminuir a carência de qualificação na área. São indicadores de que a Scania está no caminho certo: informando, capacitando e mudando a realidade das estradas brasileiras.

Por isso, a Scania entregou dois caminhões-escola para o Centro de Treinamento de Motoristas da Região Nordeste

do Rio Grande do Sul (Centronor), parceiro de longa data. Os veículos, modelo Streamline R 440 6x2, são campeões de venda e topo de linha em seu segmento e serão usados para treinar e qualificar motoristas, trabalho desenvolvido pelo Centronor desde outubro de 2003. Mais de 8 mil condutores já passaram pelos cursos do centro, que possui uma modalidade de formação, para os novos profissionais do mercado e uma de qualificação, para atualização dos já experientes.

O aprendizado é bom para motoristas, empresas e estradas. Segundo o Centronor, motoristas capacitados podem reduzir em até 13% o consumo de combustível, em 70% o número de trocas de marchas e em 75% a quantidade de frenagens, o que acarreta em 25% de economia dos pneus e do tempo das viagens. Além disso, ainda podem diminuir o número de acidentes nas vias.

PARCERIA DE SUCESSO

A iniciativa vem desde a criação da Centronor e a Scania sempre cedeu caminhões em comodato para a realização dos treinamentos. “Passamos a ter a formação do motorista e, então, a Scania aportou o segundo caminhão”, conta Paulo Ossani, diretor do centro.

A parceria possibilita treinar motoristas em uma profissão em que não há curso profissionalizante. “O motorista de caminhão aprende no meio dos próprios motoristas. Como não há escola, é importante que receba treinamento das novas tecnologias e novos produtos, para conduzir da forma mais adequada possível”, afirma Paulo, que destaca a importância de ter uma “empresa da envergadura como a Scania, líder no segmento de pesados” como aliada para atualizar a mão de obra.

Os caminhões ficam emprestados por um tempo acordado entre a Scania e o Centronor, como quatro ou cinco anos. Caso haja mudança de modelo e tecnologia, os veículos mais antigos são recolhidos e substituídos por mais novos.

“A qualificação é um investimento, não pode ser tratado como custo. Proporciona uma qualidade de vida maior para quem trabalha com um veículo de R\$ 550 mil, que precisa ser administrado”, conta Roberto Branco, coordenador do Centronor, que detalha o funcionamento dos cursos. O de qualificação é dividido em três módulos, com partes teórica e prática, abordando tópicos como direção defensiva, direção econômica, legislação, documentação, apresentação e postura perante os clientes, e temas mais delicados, como álcool, drogas e prostituição infantil nas estradas. O de formação é mais prático, com um trajeto de 4 mil quilômetros percorrido por dois alunos e um instrutor, vivenciando tudo o que o caminhoneiro vai enfrentar na estrada.

“O processo de educação no trânsito deve ser continuado. O motorista no Brasil é muito carente de informação”, ressalta Roberto, que conta que há casos de motoristas com até 25 anos de profissão que não tinham formação sólida e realizaram as aulas do centro.

Os cursos acontecem toda semana, com alimentação e hospedagem bancadas pelo Centronor. Motoristas autônomos ou de empresas podem solicitar inscrição pelo site ou pelas redes sociais do centro.



SCANIA DRIVER COMPETITIONS

LATIN AMERICA – BRASIL 2016

EM BUSCA DO NÚMERO 1 DO BRASIL (E DA AMÉRICA LATINA)

O Scania Driver Competitions continua em busca do melhor motorista de caminhão do Brasil e da América Latina – sempre com o intuito de capacitar os profissionais que vivem atrás dos volantes pelas estradas do país e do mundo. E o interesse pela competição não para de crescer. Foram 42 mil motoristas inscritos. A segunda fase, mais técnica, avaliou conhecimentos veiculares e aconteceu de forma presencial em vinte Casas Scania do Brasil nos meses de setembro e outubro. Para essa etapa, foram selecionados sessenta motoristas por concessionária, dos quais sessenta, no total, participarão da semifinal, em São Paulo, no dia 09 de novembro.

A última fase da competição brasileira aconteceu no dia 10 de novembro e contou com a participação de 27 finalistas. E mais uma vez a capacitação é o foco, já que todos foram premiados com um treinamento para motoristas de caminhão oferecido pela Scania. O terceiro colocado ganhou R\$ 10 mil em prêmios; o segundo, R\$ 20 mil e o terceiro vencedor, R\$ 40 mil. Outra novidade da competição para este ano é a final latino-americana: onde os três primeiros colocados do Brasil, Argentina, Chile e Peru competirão entre si em provas teóricas e práticas, que simulam o dia a dia do motorista de caminhão. Os segundo e terceiro lugares levarão R\$ 25 mil e R\$ 15 mil, respectivamente, enquanto o ganhador do SDC sairá consagrado como o melhor motorista de caminhão da América Latina com um R440 LA 6X2 Streamline zelo quilômetro - mesmo modelo entregue pela Scania ao Centronor para os treinamentos dos profissionais.

Até o fechamento desta edição não tínhamos ainda os finalistas. Mas para conferir sobre os vencedores e mais informações sobre a competição, acesse: <http://www.scaniasdc.com.br/>



NO CAMINHO ATÉ SÃO JOÃO

**Caminhões Scania auxiliam a operação
de frigorífico importante no sul do Brasil**

“O primeiro boi que meu pai matou foi em Barra Velha, em 1950”, conta Laércio José Espíndola, proprietário do Frigorífico São João. Esse é o marco inicial da história do estabelecimento, fundado pelo casal João Espíndola e Erna Kohler Espíndola, pais de Laércio. Depois de saírem de Jaraguá do Sul, em Santa Catarina, com os quatro filhos – Maria de Lourdes, Maria Marília, Laércio José e Marlene Terezinha –, e tentarem a vida em Barra Velha por alguns anos, em 1955 a família mudou-se para São João do Itaperiú, no norte do estado, onde o estabelecimento funciona desde então – e só cresce.

“Barra Velha não era um município, nem São João. Mas em São João existia casa de comércio”, conta Laércio, que manteve o frigorífico com a mãe após o falecimento do pai, em 1962. “Era na época da agricultura, e tinha mais gente para comprar porco e vender carne”, lembra, contando que a família se mudou em uma carroça puxada a cavalo.

Era também a época dos armazéns de produtos secos e molhados, em que um único estabelecimento tentava atender a todas – ou, pelo menos, à maioria – das necessidades dos consumidores. Em São João, que já era maior que Barra Velha, havia um armazém desse tipo, o que satisfazia melhor os planos da família para o negócio avançar. A troca de cidade se mostrou uma escolha acertada: desde 2014, São João do Itaperiú foi considerada a “capital catarinense das carnes bovina e ovina”. O título foi dado ao local devido à grande presença de frigoríficos na jovem cidade, que foi considerada distrito em 1965 e se emancipou apenas em 1992.

SOLUÇÕES SCANIA, PARCERIA QUE DÁ CERTO

O crescimento fez com que fosse necessário aumentar o investimento em transporte, e, em 1974, o Frigorífico São João adquiriu seu primeiro Scania, modelo 111. Na época, os veículos foram comprados com o auxílio de financiamento do Banco do Brasil.

Ao longo dos anos, e com capacidade para abater até quatrocentos bois por dia, a frota passou a contar com sete caminhões Scania, sendo quatro deles modelo P360 e os outros três, P340. Os veículos são usados para trazer os bois vivos da fazenda e comportam cerca de quarenta animais em cada carregamento.

CERTIFICAÇÕES

Por meio da Companhia Integrada de Desenvolvimento Agrícola de Santa Catarina (Cidasc), o Frigorífico São João participa do Programa Novilho Jovem, que ajuda a promover o agronegócio ao destinar ao produtor uma parte do valor que o frigorífico investiu no rebanho. A empresa criou ainda, em 2013, a marca Novilho Super Precoce, oferecendo uma bonificação maior aos produtores que fornecerem animais de alta qualidade.

Além desses programas de incentivo, o São João foi o nono frigorífico brasileiro a receber credencial para abate de Carne Certificada Angus, maior programa de carne certificada do país, além de ter sido o primeiro a receber o certificado da Associação Brasileira de Hereford e Braford fora do Rio Grande do Sul.

NEGÓCIOS

Rede Zanforlin encomenda caminhões
os setenta anos de um negócio que



Tal como boa parte das famílias imigrantes italianas, a família Zanforlin desembarcou no Porto de Santos no final do século 19, vindo de Rovigo, cidade da região de Veneto, e logo partiu para trabalhar em plantações de café, em Campinas. Lá, comprou terras em Timburi para continuar com a plantação. Mas foi em Piraju, no interior de São Paulo, que Ângelo Izidoro Zanforlin, um dos filhos de Luiz, estabeleceu sua família, buscando progredir e proporcionar bons estudos para seus filhos.

Ângelo, mais dado ao comércio do que à área rural, resolveu trocar de vida e investir em um negócio diferente: transportes. Foi então que ele começou a transportar cargas entre Piraju e São Paulo, o que incluía levar combustível em tambores. Eram aproximadamente 25 por viagem, totalizando 5 mil litros de gasolina. Depois de algum tempo no ramo, já em contato com a Texaco, comprou um terreno no

bairro Vila Cantizani e fundou o primeiro posto de gasolina da família, em 1946.

Desde então, a empresa vem se adaptando às mudanças – como o desvio da Rodovia Raposo Tavares, que fez com que a família comprasse um novo ponto para instalar o posto de gasolina – e ao mesmo tempo, investindo em terrenos à beira de outras estradas, como na Castelo Branco, aproximando-se de cidades como Avaré e Bernardino de Campos, em São Paulo, e Cornélio Procópio, no Paraná.

FROTA SCANIA

Foi na década de 1990 que a Scania entrou na vida da família Zanforlin. “A empresa veio com uma proposta muito atrativa com as carretas, rompendo a resistência dos caminhoneiros”, conta Luciano Zanforlin, empresário à frente dos negócios da família, que lembra que a partir de 1980 a Scania foi

DE FAMÍLIA

hão personalizado para celebrar
ue começou há quatro gerações



ganhando preferência pela qualidade, durabilidade e economia que oferece.

Ele conta que atualmente há 16 caminhões Scania na frota, fazendo o transporte de combustível até o transportador-revendedor-retalista (TRR) e os quatro postos da bandeira Shell que pertencem ao negócio. Tudo isso começou com o primeiro caminhão pesado adquirido pela empresa, um modelo P93 do ano de 1995. Hoje, a frota inclui outros modelos, e possui contrato de manutenção anual para todos os caminhões da frota.

PRESENTE DE ANIVERSÁRIO

Em comemoração aos setenta anos desde que o primeiro posto foi aberto pelos Zanforlin, Luciano e a equipe resolveram personalizar um caminhão na Casa Scania P. B. Lopes. Tudo para celebrar a longevidade do negócio familiar, que já está partindo para a

quarta geração de sucessores. Para isso, a frente do veículo recebeu o logo da empresa, e rodará assim por pelo menos um ano, em homenagem ao marco. “A gente resgata uma história e fala muito no slogan de tradição, trabalho e responsabilidade muito grande pelo que faz e pratica”, explica Luciano. O caminhão, modelo R 440 6x4 e com contrato de garantia de três anos, já foi entregue e é utilizado normalmente no transporte de combustível. Mas, mais do que isso, simboliza toda a jornada iniciada pelos primeiros imigrantes italianos da família que chegaram ao Brasil. “Aqui é a Rede Zanforlin, que tem uma história de trabalho, dedicação, honestidade, conduta e relacionamento com o cliente e com os colecionadores da marca”, finaliza.

TAMANHO NÃO É DOCUMENTO

Paixão pela marca foi o que fez a diferença na realização do sonho do cliente Caromila Transportes

A relação de parceria entre o cliente Douglas Ludtke (à esquerda) e o vendedor Marlon Ramos (à direita) foi além: da venda de um caminhão a uma amizade com a família

Algumas conquistas demandam tempo, perseverança e trabalho duro. Às vezes, elas parecem tão inatingíveis que pensamos até em desistir de tentar no meio do caminho. Mas, nessas horas, percebemos a importância de ter ao nosso lado pessoas que nos incentivem – e que comemorem nossa vitória conosco quando ela se concretiza.

Foi assim que o vendedor Marlon Ramos entrou para a vida da família do cliente Douglas Fabricio Ludtke, que vive em Turuçu, a 40 km de Pelotas, no Rio Grande do Sul. Douglas, dono da empresa Caromila, sempre teve o sonho de adquirir um novo caminhão da Scania, e a paixão dele pelo veículo e pela marca contagiou suas filhas Carolayn e

Camila, passando a ser o motor da persistência do cliente para concretizar seu sonho – sempre com o apoio da esposa, Delcia, que o acompanha há 25 anos.

Dono de um 113 Topline, Douglas atuava como pessoa física quando pensou, pela primeira vez, em 2011, em adquirir outro caminhão Scania. “Ele tentou conseguir financiamento em um banco, achou que aprovariam, mas o faturamento era baixo”, conta Marlon, vendedor da Suvesa de Pelotas, que acompanhou toda a trajetória de Douglas até adquirir seu R440 Streamline, em 2014.

Depois de diversas tentativas de financiamento por bancos diferentes, Marlon incentivou o cliente a abrir uma

empresa para tentar novamente. “A gente como vendedor sabe quando o cliente tem potencial, e eu não o deixava desistir, fazia com que ele acreditasse que poderia. E batalhando, perseverando, ele montou a empresa dele”, conta Marlon, que hoje é amigo da família.

“A gente pensa: ‘tem tanta gente grande por aí, por que eles vão dar bola pra gente, que é pequeno?’. Mas o Marlon dizia que, enquanto não vendesse um caminhão novo para mim, não ia sossegar”, conta Douglas, que define a compra como fruto de uma história longa. “Eu já conhecia o Marlon de outra empresa, e quando ele

foi pra Scania, começamos a tentar, tentar, tentar. Mas chegou uma hora que eu falei para pararmos; eu tinha cansado, não queria mais tentar”, desabafa. O vendedor, no entanto, nunca deixou que ele abandonasse seu objetivo: “95% disso foi por causa do Marlon. Foi a Scania que me vendeu esse caminhão, não fui eu que o comprei”, brinca Douglas.

Era uma Sexta-Feira Santa quando o cliente recebeu a notícia. “As gurias estavam comigo no caminhão quando o Marlon me ligou e disse que o Scania Banco havia aprovado o crédito. Fiquei branco na hora”, ele lembra, contando que ali se realizava um sonho para a família inteira, já que suas filhas querem seguir os mesmos passos do pai e



têm tanto apego pelo caminhão que às vezes até dormem na boleia. “As meninas são apaixonadas por caminhão. A Carolayn, quando fez 15 anos, queria colocar um caminhão de biscuit no topo do bolo da festa. A decoradora até disse que não era legal menina colocar caminhão, mas ela insistiu, disse que aquele era o ganha-pão da família e que tinha orgulho disso”, relembra, comentando que a filha mais velha por fim colocou uma miniatura em cima do bolo – do mesmo modo que a mais nova, cuja festa de 15 anos aconteceu em agosto deste ano.

Douglas trabalha com o R440 Streamline transportando calcário, areia e soja, utilizando uma caçamba. Já o



113 transporta contêineres para o porto de Rio Grande. “Às vezes é tão cansativo, tão judiado. Mas é aquele clichê: eu amo o que faço e

faço o que amo”, afirma o caminhoneiro, que trabalha na estrada há 22 anos e confessa ter a Scania no sangue. “Para mim esse caminhão tem tudo, estou realizado”, diz, lembrando de todo o esforço do vendedor e do time por trás dele para que seu sonho fosse realizado. “A gente acha que não existe por ser um cliente pequeno, mas existe sim”, finaliza.

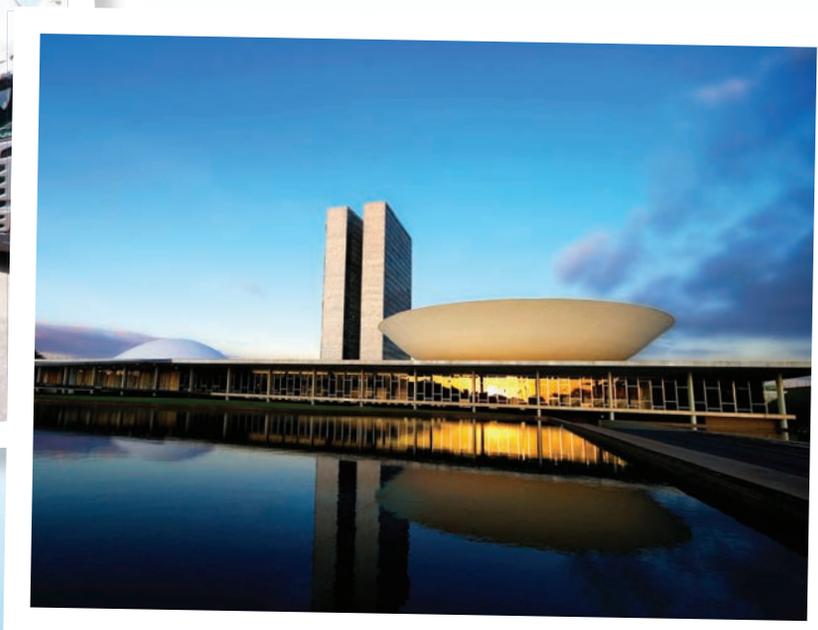
PONHA O PÉ NA

Rota Varella passa pelo coração de Goiás e transborda arquitetura e natureza

Uma das vantagens de haver mais de cem Casas Scania pelo Brasil é que elas não oferecem apenas atendimento e serviços para os clientes. Muitas vezes, os caminhos até elas proporcionam paisagens belíssimas e alternativas de passeios em todos os cantos do país. É o caso da rota que cruza as concessionárias Varella, em Goiás, no Centro-Oeste brasileiro. A rede foi criada em 1997 para atender a demanda por caminhões e ônibus no estado e hoje conta com três Casas Scania, localizadas em Brasília, Aparecida de Goiânia e Rio Verde. Em Itumbiara funciona também um posto de serviços da marca.

A ROTA DA VARELLA

De caminhão ou de carro, Goiás apresenta diversas opções turísticas para todos os tipos de público: os que gostam mais de arquitetura, os que aproveitam o tempo livre para estar em contato com a natureza e também os que buscam adrenalina e esportes radicais. Também têm espaço as festas de peão que ocorrem por todo o estado, o ano inteiro.



ESSA ESTRADA

FORMOSA

A rota começa em Formosa, a 115km de Brasília, onde grutas, quedas livres, trilhas, cachoeiras e rampas de voo livre chamam a atenção dos viajantes mais aventureiros. Estão na cidade o Salto do Itiquira, o maior do Planalto Central, com 168 m de altura; e o Vale do Paranã, onde os três maiores campeonatos mundiais de voo livre vem acontecendo nos últimos anos.

BRASÍLIA

Inaugurada em 1960, a cidade em formato de avião é marcada por construções do projeto urbanístico de Oscar Niemeyer e Lúcio Costa, a partir do “Plano Piloto”, criado na década de 1950. Os turistas podem se aproximar do centro da política brasileira visitando a Praça dos Três Poderes, que separa três prédios arquitetados por Niemeyer para abrigar os órgãos do Executivo, Legislativo e Judiciário, representados pelo Palácio do Planalto, o Congresso Nacional e o Supremo Tribunal Federal, respectivamente. É possível conhecer outros projetos do arquiteto, como a Catedral de Brasília e o Palácio do Itamaraty. Outros passeios recomendados são visitar a torre de TV da cidade e conferir a vista do pôr do sol diretamente da Ermida do Parque Ecológico de Dom Bosco. Em Brasília também está localizado o estádio de futebol Mané Garrincha, que recebe partidas e eventos.

APARECIDA DE GOIÂNIA E GOIÂNIA

As cidades estão localizadas tão perto umas das outras que mal se consegue distinguir a divisa entre elas. Na capital de Goiás, aproveite o Parque Vaca Brava; o Centro Cultural Oscar Niemeyer, com festivais, apresentações e mostras; e o Estádio Serra Dourada. Há também o Arraiá de Goiânia, realizado em junho pela prefeitura da cidade. Não deixe de provar os pratos típicos, como a pamonha, o pequi (fruto do cerrado) e o bolo Mané Pelado, feito à base de mandioca, coco e queijo minas.

RIO VERDE

A cidade é conhecida por ser forte em agronegócios, e todas as feiras e festas da cidade são voltadas a este setor. Rio Verde sedia o Rodeiro em Touros, todos os meses de julho. As indústrias da cidade recebem grupos de empresários que querem fechar negócios.

CALDAS NOVAS

Destino mais famoso quando o assunto são águas termais em Goiás, Caldas Novas recebe mais de 1 milhão de turistas por ano e é considerada a maior estância hidrotermal do mundo. Fica a pouco mais de 160 km de Goiânia e tem grande oferta de hotéis e clubes.

JATAÍ E PIRENÓPOLIS

Além da rota, outras cidades periféricas também têm grande potencial turístico. Entre elas estão Jataí, a 90 km de Rio Verde, considerada um dos melhores destinos de aventura do Estado de Goiás; e Pirenópolis, localizada a 140 km de Brasília e 120 de Goiânia, conhecida por suas atrações históricas.



PARA BLINDAR O MERCADO (E A MERCADORIA!)

Parceria com o Grupo Esquadra faz com que Scania comercialize seus primeiros caminhões semipesados blindados

Você já parou para pensar em como as empresas especializadas em segurança trabalham para que o cliente sinta que sua mercadoria está sempre protegida? É o caso do Grupo Esquadra, que em parceria com a Scania ganhou um novo jeito de fazer negócios. A empresa adquiriu os três primeiros semipesados P 250 8x2 da marca somente para esse segmento. Ficou curioso? Aí tem mais! Os caminhões ainda são blindados e chegam para renovar a frota da companhia, que agora conta com sessenta veículos.

Para transportar materiais de alto valor agregado como dinheiro, telefones, notebooks, medicamentos, cigarros e componentes eletrônicos, a empresa investiu em caminhões com itens como cabines e baús blindados, fechaduras eletrônicas em todas as portas, duplo sistema de

rastreamento, divisores internos de cargas, plataforma traseira elevatória e portas com sistema de travamento interno e externo. Além disso, os novos veículos trazem alta tecnologia embarcada de segurança avançada com GPS, sistema de videomonitoramento, botão de pânico, fechadura randômica e sensores de portas e sirene.

Segundo Alexandre Cardoso, gerente corporativo comercial da Esquadra, com esses caminhões a empresa vai transportar cargas que não podem ser roubadas de maneira alguma. “Consigo oferecer preço até 25% mais baixo no transporte pelo custo operacional reduzido. Com os novos veículos, elimino escolta armada, embarcador e operações logísticas”, conta.

Dados da Associação Nacional do Transporte de Cargas e



Logística mostram que o Brasil perde R\$ 1 bilhão por ano com roubo de cargas. E entre 2010 e 2014, o ataque a caminhões cresceu 42%. “Em algumas regiões como a de Campinas (SP) e Pavuna (bairro do Rio de Janeiro, RJ), a escolta armada já não é mais suficiente para resistir ao poder das quadrilhas”, diz Cardoso.

DISPONIBILIDADE E CONFIABILIDADE SCANIA

A engenharia da Scania fez um estudo completo de projeto para adequar os caminhões à demanda da Esquadra. Graças à filosofia de trabalhar com a produção em sistema modular global, é possível encontrar a melhor solução, ou seja, buscar sempre algo diferente para aumentar a rentabilidade e a disponibilidade da frota do cliente. Para a Esquadra foi disponibilizado um grande leque de configurações e opcionais para entregar o produto ideal e customizado.

Segundo Celso Mendonça, gerente de desenvolvimento de negócios da Scania no Brasil, os diferenciais determinantes para a escolha da Esquadra pela linha semipesada da Scania foram a velocidade média mais alta da categoria e a superior capacidade técnica dos eixos, que permite o trabalho constante dentro da lei da balança, gerando mais durabilidade dos componentes. “Um caminhão nesse tipo de trabalho não pode quebrar. Para rodar com o peso dessa cabine blindada são necessários chassis de maior robustez, uma característica consagrada da Scania. A marca impressionou o cliente com as capacidades dos eixos dianteiros e traseiros”, ressalta o gerente.

A cabine original foi retirada para a instalação de outra já blindada, que preservou ao máximo as características

Scania. A nova cabine recebeu aberturas no assoalho, para proporcionar a manutenção do trem de força, e também um degrau de acesso traseiro. O que também chamou a atenção da empresa foi a suspensão a ar traseira de série (única do segmento), que facilita o carregamento e o descarregamento, pois oferece quatro módulos de altura para ajuste a diversos tipos de embarque.

“Ao adquirir caminhões da Scania, a Esquadra confirma sua capacidade para competir no segmento de transporte de cargas de alto valor. Nossos clientes ficarão ainda mais satisfeitos”, comenta Júlio Marra, diretor operacional do Grupo Esquadra.

TRANSPORTANDO SEGURANÇA

Desde quando iniciou suas operações em transporte de valores, a Esquadra realizou operações na região Sudeste com sinistralidade zero, o que corresponde a mais de R\$ 300 milhões em cargas de alto valor transportadas no período sem nenhuma ocorrência de sinistro. No segmento de transporte de valores, a Esquadra obteve um crescimento de 30% no número de clientes desde quando iniciou suas operações.

Com a aquisição dos modelos Scania, a companhia já soma sessenta caminhões-forte. Só em 2015, a empresa adquiriu 25 caminhões com investimento de R\$ 10 milhões, frota que tem capacidade instalada para até cinco anos.

E, mesmo em um cenário economicamente incerto, a Esquadra contabiliza bons resultados. No ano passado, a empresa registrou um crescimento de 40% ante 2014, com faturamento de R\$ 295 milhões. Neste ano, a expectativa é alcançar um resultado de R\$ 350 milhões. O que impulsionou o crescimento e a consolidação dos bons números no ano passado foi o transporte de valores. “Apesar de ser um mercado muito fechado, em que as multinacionais predominam, nós somos uma novidade e temos o diferencial de atuar em cinco segmentos”, explica Marcos Vinícius Ferreira, um dos sócios da Esquadra.

De acordo com Marcos Vinícius, a Esquadra tem focado em sua própria carteira de clientes para chegar aos resultados planejados. A empresa presta serviço para bancos, indústrias, supermercados e redes de varejo. “Em janeiro deste ano, contratamos mais 15 pessoas em nossa área comercial para focar na carteira de clientes oferecendo todo o escopo dos nossos serviços”, afirma o sócio.

Atualmente, a empresa está presente nas capitais de cinco estados – Minas Gerais, São Paulo, Rio de Janeiro, Espírito Santo e Paraná –, além de possuir escritórios regionais em 24 cidades brasileiras.

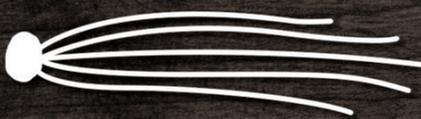




NÃO É PRESSA,
É SAUDADE



As frases de para-choque que inspiram
motoristas e fãs de caminhões



QUEM INVENTOU A DISTÂNCIA
NÃO CONHECIA A SAUDADE



NO XADREZ DA VIDA, PERDI PARA UMA DAMA



A velocidade que emociona é a mesma que mata

Frases nos para-choques de caminhões fazem parte do visual dos caminhões pelas rodovias brasileiras, e estima-se que as primeiras datam dos anos 1950, inspiradas no filateado, um tipo de desenho estilizado feito na Argentina, no século 19. A técnica era usada para ornamentar carroças, mas ao longo do tempo tomou o lugar das traseiras de caminhões brasileiros, chegando de vez ao país nos anos 80.

De lá para cá, as frases nos para-choques de caminhões passaram a contar muito sobre seus motoristas. Cada uma carrega uma história. Enquanto umas são uma forma de agradecer alguém, outras se tornam verdadeiras obras-primas no asfalto. A criatividade é um ponto importante das hoje não mais tão comuns frases de para-choque, pavimentando os caminhos com significados.

Na última edição da Rei da Estrada, veiculada em junho, pedimos aos leitores que compartilhassem conosco suas frases de para-choque favoritas. Depois de uma votação com os colaboradores da Scania, apresentamos as preferidas do público aqui, contando um pouco da história dos fãs que as escolheram.

XADREZ DA VIDA

Foi uma experiência de vida que inspirou a frase escolhida por Emerson Diogo, que trabalhou por oito anos como motorista de caminhão. Dos 21 aos 29 anos, ele dirigiu diversos modelos de Scania, trabalhando com carga de baú nos Correios de Goiânia e do Rio de Janeiro, e também em uma transportadora, em Jundiá. A frase que marcou sua vida e seu para-choque, “No xadrez da vida, perdi para uma dama”, diz respeito à vez em que conheceu sua namorada, Jaqueline, em Palmas, no Tocantins.

“Eu era solteiro quando andava de caminhão e conheci a Jaqueline em uma festa, em Palmas, num final de ano. Logo na sequência começamos a namorar”, conta ele, de Orindiúva, no interior de São Paulo. Filho e sobrinho de caminhoneiros, Emerson passou a trabalhar na funerária de Paracatu, em Minas Gerais, ramo da família de Jaqueline. Sobre a época em que dirigia caminhões, ele afirma que “gostava da questão da liberdade, conheci vários lugares”, dizendo que o lado negativo ficava por conta do tempo longe da família e também do descaso e desrespeito que os caminhoneiros estão sujeitos, muitas vezes, nas estradas.

O OBSERVADOR

Para Joel Miranda, a história é diferente. Ele, que é catador de latinhas, apenas aprecia caminhões e ônibus, embora tenha muita vontade de se tornar motorista de caminhão. “Eu paro nas rodovias e postos e converso com os motoristas, puxo papo. Pergunto sobre os veículos, quais as diferenças entre eles”, ele conta.

A paixão vem da infância, quando Joel morava perto de uma fábrica, em Nova Iguaçu, no Rio de Janeiro. “Eu ficava vendo a alegria da chegada e a tristeza da partida”, ele lembra. O primeiro caminhão em que andou foi um Scania 113, que pertencia a um amigo que trabalhava em uma transportadora. Fã da Scania, Joel busca se informar sobre os diferentes caminhões e diz, modesto, que entende um pouco sobre eles. A frase de para-choque que o marcou foi uma que viu em um caminhão, numa estrada: “A velocidade que emociona é a mesma que mata”. “Hoje em dia, o motorista sai de São Paulo às 15h e tem que chegar em Recife no dia seguinte, às 5h. A adrenalina vai a mil, mas podem acontecer acidentes, o motorista vai correr muito”, justifica.

CAINDO NO MUNDO

Para Luis Carlos Versolato, a distância é o grande problema em ser motorista de caminhão. Ele, que trabalha desde os 18 anos na área, começou trabalhando em uma fazenda, transportando animais. “Fui tomando gosto e comecei a trabalhar com uma transportadora”, diz ele, que hoje é empregado de uma empresa em Sorocaba. Também fã da Scania,

Luis Carlos já participou da competição do Melhor Motorista de Caminhão do Brasil e garantiu sua inscrição para a edição de 2016 do Scania Driver Competitions. Aos 38 anos, ele defende que o lado bom de ser motorista é a possibilidade de conhecer lugares e fazer amizades em diversas partes. “Eu conheci a Argentina, o Chile, Paraguai, Uruguai, tudo através do caminhão”, conta. Ficar longe das pessoas que ama, como a mãe e o filho, são o ponto negativo, motivo pelo qual ele escolheu, como frase de para-choque que o marcou, “Quem inventou a distância não conhecia a saudade”.

A GRANDE FAM

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

BUDEL TRANSPORTES LTDA

A Budel Transportes LTDA, cliente da Battistella São José dos Pinhais, confia na Scania para realizar o transporte de produtos perigosos por todo o Brasil. Com uma frota de 248 caminhões, sendo setenta deles Scania, o cliente do Paraná adquiriu dez novos veículos da marca em 2016, sendo um deles do modelo R 440 LA8x2/4.



FINANCIADO PELO
SCANIA BANCO

SERRARIA ENTRE ILHAS LTDA - EPP

Outro cliente da casa Battistella São José dos Pinhais é a Serraria Entre Ilhas LTDA - EPP, que atua com o comércio varejista de madeira e artefatos. Com sede em Curitiba, mas percorrendo todo o Brasil, tem frota de quatro caminhões, sendo um deles o modelo R 440 LA6x4 da Scania, adquirido por meio do consórcio da marca.



CONSÓRCIO SCANIA

WANDA TRANSPORTES E KOSMOS MOS TRANSPORTES

As duas transportadoras pertencem à família de Dionir Moss, cliente da Casa Battistella de Guarapuava, no Paraná. O negócio foi iniciado pelo pai dele em 1997, e continuado por ele e por seus dois filhos. A família possui 25 caminhões, sendo 22 deles Scania – dos quais três são modelo R 440 Streamline adquiridos em 2016 pelo Scania Banco.



FINANCIADO PELO
SCANIA BANCO

COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL BOM JESUS

A Cooperativa Agroindustrial Bom Jesus, que atua no transporte de cereais e leguminosas beneficiados, possui dois caminhões Scania em sua frota de doze veículos, sendo um deles do modelo P 360 LA6x2, adquirido à vista. Originária da cidade de Lapa, no Paraná e com atuação em todo o estado, a empresa é cliente da casa Battistella de São José dos Pinhais.



VALDIR PINHEIRO EPP

O cliente da Casa Escandinavia de São José do Rio Preto atua com fretamento e turismo para todas as regiões do Brasil, com uma frota de dez ônibus – sendo sete deles Scania, com chassi K 440 8x2. Os veículos foram adquiridos por financiamento pelo Scania Banco.



FINANCIADO PELO
SCANIA BANCO

ÍLIA SCANIA

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

PATURI PISCICULTURA

São seis caminhões Scania, modelos P 310 DB8x2 e R 440 LA6x2 Streamline, que fazem o transporte da Paturi Piscicultura, empresa de Toledo, no Paraná, que atua em todo o território brasileiro. Clientes da Casa Battistella Cascavel, compraram os caminhões à vista, além de uma cota no Consórcio Scania.



PAFFER TRANSPORTES

Atuando com carga de pavimentação asfáltica, a Paffer Transportes percorre São Miguel do Iguaçu, no Paraná, e cidades vizinhas. Também cliente da filial Battistella Cascavel, possui dois caminhões Scania P 250 DB6x2 e adquiriu duas cotas do Consórcio Scania. Os veículos foram adquiridos por meio de financiamento pelo Scania Banco.



FINANCIADO PELO
SCANIA BANCO

MOLINA TRANSPORTES

O cliente da Casa Battistella Cascavel, no Paraná, atua com transporte frigorífico para todo o território nacional. Originária de Juranda, também no Paraná, possui uma frota de cinco caminhões Scania, modelo R 440 A 6x2 Streamline. A transportadora também adquiriu duas cotas do Consórcio Scania.



CONSÓRCIO SCANIA



CONCI E PITOL

O cliente, sediado em Cafelândia, no interior de São Paulo, atua com o transporte de cargas do frigorífico Copacol. Percorrendo a região de Cafelândia a Paranaguá, o cliente da Battistella Cascavel possui sete veículos Scania na frota, modelo R 440 A 6x2 Streamline, além de um plano do Programa de Manutenção Scania. Os caminhões foram comprados à vista.

SOLUÇÕES E SERVIÇOS INTEGRADOS

Por Luiz Carlos Taoni Neto



Luiz Carlos Taoni Neto, Economista e Advogado, é pós-graduado em Economia Empresarial; coach certificado pelo Instituto Brasileiro de Coaching (IBC), filiado ao Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC); e tem cursos de especialização na Keyser University – Flórida, Estados Unidos e na Florida Christian University. Atuando há 25 anos na Associação Brasileira dos Concessionários Scania (Assobrasc), ocupou nos últimos oito anos o cargo de presidente executivo da entidade.

Era sábado, o sol brilhava convidando para a estrada. Então, tirei a capa de proteção da moto, enfiei a chave na ignição e apertei o botão de partida, já cruzando os dedos para ouvir o som do motor depois de semanas de repouso. Em uma fração de segundos, os cilindros já se revezavam entre uma explosão e outra, e lá fomos eu e minha esposa andar meio sem rumo pela Rodovia Anhanguera, que liga São Paulo ao interior do estado.

Quilômetros à frente e com o relógio do painel registrando 13h, acende o LED de combustível indicando reserva. Sem problemas, posto à frente, tudo tranquilo. Logo na entrada, percebemos que outros amantes das duas rodas estavam por ali e a curiosidade cresceu – como havia de ser. Entramos

e demos de cara com um típico restaurante português simplesmente maravilhoso: almoço delicioso, adega perfeita (se bem que não bebemos), maître e garçons impecáveis. A saída era por dentro de uma espécie de empório que vendia de pequenas peças de decoração até presentes mais sofisticados, e é claro que não saímos de mãos abanando. À direita estava a lotérica e mais à frente o caixa eletrônico. Percebia-se ainda uma loja de acessórios, a borracharia e a farmácia ao longo da cobertura. Motor ligado, luvas e capacetes vestidos e, por pouco, não vamos embora sem abastecer.

Contei essa rápida e verídica história apenas para ilustrar o quanto a cada dia é mais relevante para o sucesso das empresas tomar a decisão e criar o hábito de oferecer soluções e serviços integrados para seus clientes. Na minha visão, as empresas capazes de entregar soluções cada vez mais completas e com efetiva percepção de valores aos seus clientes serão, sem margem de dúvida, não somente as com maior capacidade de superação dos tempos incertos, como também as que estarão melhor preparadas para navegar os tempos de maior bonança, que certamente virão.

Transportando esse entendimento para o nosso mundo de negócios, cuja missão é entregar aos clientes da marca Scania soluções completas, para que eles possam exercer com eficiência suas próprias atividades, preocupando-se com o cerne de seus negócios e deixando a disponibilidade dos veículos por conta dos especialistas, entendo ser fundamental avançar rapidamente. Entendo ainda, depois de anos atuando nesse ramo, que a maioria dos objetivos dos concessionários são plenamente compatíveis com os interesses dos clientes. Tomemos por exemplo os acordos de manutenção que têm por lógica aumentar a disponibilidade dos veículos, desonerar o cliente das oficinas próprias, reduzir os custos de reparos através das manutenções preventivas e etc. São esses acordos que contribuem de maneira decisiva para a fidelização dos clientes, planejamento das oficinas e estoques de peças, redução da volatilidade do fluxo de caixa, entre outras tantas variáveis.

Quem andar ao longo das rodovias brasileiras encontrará diversos bons postos, construídos como verdadeiros centros comerciais. Mas, também encontrará muitos fechados ou prestes a sucumbir. Claro que para um concessionário esse processo é bastante complexo, mas podemos – e devemos – aprender com aqueles exemplos que saltam aos olhos.

VEÍCULOS

ACRE

Rio Branco (Posto de Serviço)
Rovema - Tel. + 55 (68) 3221-6433
rovema@robranco.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
consoloteixeira@movesa.com.br
Vitória da Conquista (Filial)
Movesa - Tel. + 55 (77) 4009-9100
movesa.teixeira@movesa.com.br

CEARÁ

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

DISTRITO FEDERAL

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

ESPÍRITO 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.blz@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)
RotaOeste - 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
Muriaé (Matriz)
Covepe - Tel. + 55 (32) 3729-3444
covepe@covepe.com.br
Uberlândia (Filial)
Escandinávia - Tel. + 55 (34) 3233-8000
escandinavia.ud@escandinavia.com.br
Contagem - Inconfidentes (Reformadora)
Itaipu - Tel. + 55 (31) 3398-0440
itaipu@itaipumpg.com.br
Contagem (Matriz)
Itaipu - Tel. + 55 (31) 3399-1000
itaipu@itaipumpg.com.br
Matias Barbosa (Filial)
Itaipu - Tel. + 55 (32) 3273-8639
itaipumb@itaipumpg.com.br
Montes Claros (Filial)
Itaipu - Tel. + 55 (38) 3213-2200
itaipumc@itaipumpg.com.br
Patos de Minas (Loja de Peça)
Itaipu - Tel. + 55 (34) 3822-5555
itaipupm@itaipumpg.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)
Conterrânea - Tel. + 55 (84) 3422-2400
albertorocha@redecarmais.com.br
Macaíba (Filial)
Conterrânea - 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
iju@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)
Mecanic - Tel. + 55 (54) 3511-1433
mecacil@mecacil.com
Palmeira das Missões (Filial)
Mecanic - Tel. + 55 (55) 3742-1770
mepal@mecacil.com
Passo Fundo (Filial)
Mecanic - Tel. + 55 (54) 2104-9600
mevepas@mecacil.com

RONDÔNIA

Porto Velho (Matriz)
Rovema - Tel. + 55 (69) 3222-2766
rovema@rovema.com.br
Ji-Paraná (Filial)
Rovema - Tel. + 55 (69) 3421-5696
rovemaji-parana@rovema.com.br
Vilhena (Filial)
Rovema - Tel. + 55 (69) 3322-3715
rovemavilhena@rovema.com.br

RORAIMA

Boa Vista (Posto de Serviço)
Supermac - Tel. + 55 (95) 3198-3400
supermac@supermac-am.com.br

SANTA CATARINA

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)
Cavese - Tel. + 55 (48) 3631-6200
tubarao.cavese@scania.com
Videira (Filial)
Cavese - Tel. + 55 (49) 3531-3211
videira.cavese@scania.com

SÃO PAULO

Guarulhos (Matriz)
Codema - Tel. + 55 (11) 2199-5000
codema.guarulhos@scania.com
Cacapava (Filial)
Codema - Tel. + 55 (12) 3653-1611
codema.cacapava@scania.com
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)
Regente Feijó (Filial)
Escandinávia - Tel. + 55 (17) 3215-9770
escandinavia.sj@escandinavia.com.br
P.B. Lopes - Tel. + 55 (18) 3941-1030
pbll@sercomtel.com.br
Salto Grande (Filial)
P.B. Lopes - Tel. + 55 (14) 3378-4115
pbll@sercomtel.com.br

SERGIPE

Nossa Sra. do Socorro (Filial)
Movesa - Tel. + 55 (79) 2104-9100
movesa.sergipe@movesa.com.br

TOCANTINS

Gurupi (Matriz)
MCM - Tel. + 55 (63) 3311-4000
mcm@mcmtoctantins.com.br
Araguaína (Filial)
MCM - Tel. + 55 (63) 3421-3433
mcm@mcmtoctantins.com.br

Motores

AMAPÁ

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

PARÁ

Santarém
MOTOMAP - Tel. (93) 3523-1109
motomapsz@netsan.com.br

RIO DE JANEIRO

Angra dos Reis
MECMARINE - Tel. (24) 3366-6994
mecmarine@mecmarine.com.br

SÃO PAULO

Guarujá
MECMARINE - Tel. (13) 3355-4782
mecmarine@mecmarine.com.br

Scania na América Latina

ARGENTINA

Buenos Aires
Tel. (00543327) 451000

BOLÍVIA

Santa Cruz de La Sierra
Tel. (005913) 341-1111

CHILE

Santiago
Tel. (00562) 3940-400

COLÔMBIA

Santafé de Bogotá
Tel. (00571) 292-8200

COSTA RICA

San José
Tel. (00560) 290-2255

EQUADOR

Quito
Tel. (00593) 22440-765

GUATEMALA

Guatemala
Tel. (00502) 2420-4466

MÉXICO

México Querétaro
Tel. (0052442) 227-3000

NICARÁGUA

Manágua
Tel. (005052) 631151/331152 A
331159

PARAGUAI

Asunción
Tel. (0059521) 50-391 A 50-
3928/50-3720

PERU

Lima
Tel. (00511) 512-1800

REPÚBLICA DOMINICANA

Santo Domingo
Tel. (001809) 372-0455

URUGUAI

Montevideo
Tel. (005982) 924-0433/0435

VENEZUELA

Valencia
Tel. (0058241) 871-8090

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



CONFIANÇA: A MARCA DO CONSÓRCIO SCANIA.

Quem trabalha com transporte sabe que para pensar no futuro é preciso tomar decisões no presente. E para tomar decisões é necessário buscar soluções, analisar alternativas, avaliar os benefícios e contar com parceiros de confiança. O Consórcio tem uma história de

sucesso que já beneficiou milhares de transportadores, ajudando a aumentar ou renovar a frota com as melhores condições financeiras, protegendo seu patrimônio e garantindo a tranquilidade. E o melhor de tudo: a força da marca Scania. Pode confiar.

Scania Administradora de Consórcios Ltda.
Av. José Odorizzi, 650 - CEP 09810-902
São Bernardo do Campo - SP
SAC 0800 557900
Deficientes Auditivos 0800 7717917
Ouvidoria 0800 7711850

Saiba mais em www.consorcioscania.com.br

SCANIA