

SCANIA

REI DA ESTRADA

VAMOS FALAR DE SOLUÇÕES?

Reduzir o custo operacional para seus clientes com inovações em produtos, serviços e conectividade é a proposta da Scania na Fenatran 2017



**GIGANTE
RODOVIÁRIO**
ÔNIBUS DE
15 METROS É
TENDÊNCIA
pág. 16



NA SALA DE AULA
PROFESSOR ENSINA
PORTUGUÊS
INSPIRADO
NA MARCA
pág. 26

ÍNDICE

Scania Rei da Estrada Nº 168

4 Espaço do Leitor

6 Notícias da Scania

8 Destaque

Soluções inteligentes, conectadas e sustentáveis

16 Transporte Rodoviário

Ônibus rodoviário K 440 8x2 é opção mais rentável para o operador

22 Bastidores

Saiba como é feito o seu veículo Scania

24 Mobilidade

Ônibus Scania trazem novidades para o transporte coletivo de Blumenau

26 Paixão Scania

Professor usa catálogos e publicações da marca para ensinar português no Vidigal (RJ)

28 Sob Medida

Multilixo customiza caminhões para coleta de lixo

30 Semipesado

Para realizar entregas rentáveis, VB Alimentos conta com 22 caminhões Scania

32 Celebração

Concessionárias Movesa, Rovema e Equipo fazem aniversário

34 Caminhos Scania

Conheça a rota Movesa pelo litoral do Nordeste

36 Família Scania

38 Opinião

Reduzir o custo total da operação (TCO) significa rentabilidade para o negócio

39 Casas Scania



08



28



RENTABILIDADE NO PRESENTE E FUTURO SUSTENTÁVEL

Em meio a um cenário que envolve fatores como competitividade, redução do preço dos fretes, aumento no custo do diesel e a crise econômica que o Brasil enfrenta, mais do que nunca, temos procurado desenvolver soluções eficientes para facilitar o dia a dia de nossos clientes. Elas passam, invariavelmente, por nossos produtos e serviços – e estão focadas em reduzir custos operacionais e assegurar rentabilidade. Acreditamos que, por meio de veículos econômicos e configurados corretamente para a operação, serviços adequados e do uso inteligente de dados gerados pela conectividade, ajudaremos nossos clientes a “ter mais dinheiro no bolso” e contribuiremos para um mundo mais sustentável.

Há tempos concentramos esforços em ações para reduzir as emissões de CO2, promover a mobilidade urbana e a segurança nas estradas. Quando atuamos neste sentido, o motorista é treinado e qualificado, o transportador reduz os custos com combustível e as emissões diminuem. Todas essas ações contribuem para o propósito da Scania que é ser parceira líder do cliente na transição para um setor de transporte sustentável. Esta direção está cada vez mais clara para a Scania. A relação é bem simples: se não diminuirmos os impactos gerados pelos nossos negócios, não teremos mais cargas para transportar, pois não haverá mercadorias e tampouco pessoas para consumi-las. Essa é a essência da busca pelo desenvolvimento sustentável: modificar o hoje para garantir o amanhã. Trata-se de uma cadeia em que todos se beneficiam, as empresas e a sociedade.

Pode até não parecer em um primeiro momento, mas sustentabilidade e rentabilidade caminham lado a lado. Assim como no restante do mundo, o cliente brasileiro busca por resultados em suas empresas e, nós da Scania, queremos ajudá-lo a cumprir este objetivo ao mesmo tempo em que contribuimos para o futuro das próximas gerações. Por isso, chegamos na Fenatran com uma pergunta aos nossos clientes: “Vamos falar de soluções?”. E é com este convite que faremos com que as soluções inteligentes, conectadas e sustentáveis da Scania sejam o diferencial para a rentabilidade das operações de transporte e contribuam para a sustentabilidade do planeta.

Roberto Barral
Diretor-geral da Scania Brasil



16



22



26

Scania Rei da Estrada

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

Scania Brasil

Telefone
11 4344-9666

Instagram
@scaniabrasil

E-mail
marketing.br@scania.com

Facebook
www.facebook.com/
scaniabrasil

Site
www.scania.com.br

Jornalista Responsável
Renata Nascimento (Mtb 45640)

Produção
In Press Porter Novelli

Gerente de conteúdo
Marcelo Ventura

Edição
Ana Bárbara Elias

Reportagem
Leonardo Araujo, Marcela Villa, Daniel Tomiate e Rodrigo Ribeiro

Atendimento
Tatiana Fritz

Revisão
Helvânia Ferreira

Design Gráfico/Diagramação
Pedro Henrique Gozzo, Aline A. Fernandes e Luiz Galante

Impressão/Tiragem
Margraf/15.000 unidades



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

Ingo Cescatto Germer



Juliano Lemos Silva



Luan Rodrigues



“A história da Scania começa na Suécia, mas é aqui no Brasil que ela constrói seu maior legado. Parabéns à Scania e a todos nós fãs desta marca tão carinhosamente brasileira.”

HAROLDO LAMBERTI, SÃO PAULO (SP)

“Em questão de conforto, realmente a Scania é imbatível. É muito confortável mesmo. Só quem já esteve na cabine de um Scania R440 sabe!”

DIEGO GOMES – BOQUEIRÃO (PB)

“Parabéns, Scania, por seus 60 anos de Brasil e por ser responsável em transportar por seus “pesados” o desenvolvimento de nosso país. Sempre inovando em qualidade em seus produtos. Parabéns!”

SÉRGIO DUARTE – SÃO BERNARDO DO CAMPO (SP)

“Simplesmente os melhores e mais imponentes caminhões de todo o planeta! O som desses motores sempre soou como música aos meus ouvidos. Sou um fã desde criança!”

REGINALDO ALVES - BELO HORIZONTE (MG)

Cleison Bonamente



Gustavo Bacin



André Marcos dos Santos



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



NOVO PRESIDENTE DAS OPERAÇÕES INDUSTRIAIS DA SCANIA NA AMÉRICA LATINA É BRASILEIRO

Christopher Podgorski é o novo Presidente e CEO da segunda maior operação industrial da Scania no mundo: a fábrica de São Bernardo do Campo (SP). Dessa forma, o executivo, que ingressou na montadora em 1998, passa a ser o primeiro brasileiro a comandar a Scania Latin America. Sua nova missão será atender a produção para a América Latina e outros 30 mercados globais. O complexo industrial de São Bernardo ainda conta com uma área de Pesquisa & Desenvolvimento e um Laboratório de Desenvolvimento e Teste de Motores que trabalham em conjunto com a Europa.

O PESADO MAIS VENDIDO DO BRASIL

O Scania R 440 segue inabalável como o caminhão mais emplacado no Brasil, segundo a Fenabrave (Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores). Até setembro, emplacamos 1.842 unidades, 541 a mais do que o segundo colocado. Com isso, o R 440 obteve 14,69% de participação no segmento que lidera desde 2016. Entre os dez pesados mais vendidos também estão o P 310, G 440 e R 480, tornando a Scania a fabricante de maior destaque no segmento no País. Nos primeiros nove meses do ano, foram faturados 5.718 caminhões e 403 chassis de ônibus. Com esse desempenho, a Scania firma uma sólida participação de 25,1% na categoria de pesados, reforçando sua posição no seleto grupo das maiores fabricantes de veículos comerciais no Brasil.



RICARDO VITORASSO ASSUME NOVO CARGO NA SCANIA

Formado em administração de empresas e pós-graduado em gestão de negócios, o executivo é o novo Diretor de Vendas de Caminhões da Scania Brasil. Há 17 anos na empresa, Ricardo acumulou experiência na área comercial como líder de equipes de vendas, gestor de concessionária e, no último ano, como diretor de vendas do Consórcio Scania. “A empresa é reconhecida no mercado por atuar em parceria com os clientes para reduzir o custo total da operação. O meu trabalho será direcionado a este objetivo”, diz Ricardo Vitorasso. “Para isso, conto com uma equipe bem preparada tecnicamente, o que permitirá o desenvolvimento de soluções abrangendo veículos, serviços e opções financeiras, que contribuirão para rentabilidade do transportador.”



ÔNIBUS MOVIDO A GNV/BIOMETANO FAZ TESTE EM SÃO PAULO

O Scania K 280 6x2, primeiro chassi de ônibus nacional movido a biometano ou GNV, continua a chamar a atenção de operadores de todo o País. Desta vez o veículo passou por um teste de operação real em São Paulo, maior mercado de ônibus urbanos do Brasil, pela Viação Gato Preto, com autorização da SPTrans. “A prefeitura da capital paulista está analisando alternativas mais sustentáveis para sua frota de ônibus, e a tecnologia GNV/biometano é a mais interessante nos aspectos tecnológicos, ambientais e econômicos”, afirma Sílvio Munhoz, diretor de Vendas de Ônibus da Scania no Brasil.



BRASDIESEL E CAVESE: DUAS NOVAS CASAS NO SUL DO PAÍS

Na primeira quinzena de setembro, a Cavese, Casa Scania de Santa Catarina, inaugurou uma concessionária de 4 mil m² em Cordilheira Alta. “O segmento de transporte frigorífico é muito forte na região e precisávamos de mais espaço para continuar a oferecer uma estrutura com qualidade de atendimento de acordo com os elevados padrões Scania”, explica Oscar Jearn, diretor-geral da Cavese. Outra novidade na região foi a inauguração da Brasdiesel em Vacaria, no Rio Grande do Sul. A Casa faz parte do grupo que, como a Scania, completa 60 anos de história no Brasil. “Abrimos a Casa com uma festa que recebeu 500 pessoas entre colaboradores, diretores da Scania e clientes”, destaca Itamar Zanette, diretor da Brasdiesel. Somada à futura Casa em Passo Fundo (RS), a ser inaugurada nos próximos meses, a Brasdiesel irá atender uma região que contempla 116 municípios.

PALCO DE GRANDES NOVIDADES

Scania apresenta soluções inteligentes, conectadas e sustentáveis na 21ª edição da Fenatran

Aos poucos, a economia brasileira volta a acelerar, como mostram os números positivos dos principais indicadores financeiros do mercado. Esse cenário otimista favorece a 21ª edição da Fenatran – Salão Internacional do Transporte Rodoviário de Carga, palco de várias novidades da Scania. A marca é uma das 350 expositoras da feira, que ocorre pela primeira vez no São Paulo Expo (antigo Centro de Exposições Imigrantes) e tem expectativa de registrar um público entre 50 e 60 mil visitantes de 16 e 20 de outubro.

Num estande de 2.050 metros quadrados, a Scania celebra o passado, o presente e o futuro. No ano em que completa seis décadas de sua chegada no Brasil, a marca exhibe nesse espaço

seus modelos mais icônicos, como o L111 “Jacaré” e o T113, clássico que foi homenageado por uma série especial do R440. Em paralelo, reafirma seu propósito de apresentar Soluções Inteligentes, Conectadas e Sustentáveis para ajudar o cliente a reduzir os custos totais de transporte.

Entre essas novidades, que você pode conhecer nas páginas a seguir, estão o lançamento mundial Heavy Tipper, um veículo peso-pesado dedicado ao mercado de mineração, os novos motores de 450 cv e 510 cv, o Programa de Manutenção Scania com Planos Flexíveis e o Driver Service, um “professor” que ajuda o motorista a conduzir o veículo com mais eficiência.

“**Nossos clientes poderão ver a aplicação das soluções Scania e o resultado delas em termos de rentabilidade, sustentabilidade e eficiência.**”

Roberto Barral, Diretor-geral da Scania Brasil



Motores 510 cv e 450 cv, o Programa de Manutenção Scania com Planos Flexíveis, o novo Heavy Tipper e o Driver Services: lançamentos de impacto

Fotos: Divulgação





SEU CAMINHÃO DE CORAÇÃO NOVO



Motores de 450 e 510 cavalos, com tecnologia de múltipla injeção, chegam para trazer mais potência e menos consumo de combustível

Motores a combustão costumam ser como um “cobertor curto”: para se obter o máximo de potência, é necessário consumir mais combustível e, por consequência, emitir mais poluentes. Mas, graças às novas tecnologias, a Scania tem conseguido “esticar” esse cobertor e equilibrar a balança, como mostram os novos motores de 450 cv e 510 cv, que utilizam a tecnologia de múltipla injeção.

Funciona assim: em vez de injetar o diesel nos cilindros apenas uma vez, o sistema pulveriza o combustível antes e após a combustão principal. Na prática, o recurso permite que o cliente tenha uma economia de 5% no consumo de diesel e baixa emissão de poluentes e materiais particulados, sem abrir mão de alto torque e potência.

Os novos motores usam um novo material na construção do bloco, chamado de CGI – sigla em inglês para ferro grafite compactado. Essa resistente liga, usada até em freios de trens de alta velocidade, é ideal para suportar as altas pressões impostas aos motores diesel sem prejudicar a robustez inerente aos produtos Scania. Possuem 13 litros de deslocamento e seis cilindros em linha, com um torque plano de 2.350 Nm (na versão de 450 cv) e 2.550 Nm (510 cv). Com torque máximo iniciando a 1.100 rpm e máximo de potência a 1.900 rpm, eles entregam uma grande faixa útil de trabalho para o motorista, resultando em maior conforto na condução, com eficiência e força na medida certa.

“As duas novas potências chegam para complementar a atual linha rodoviária comercializada no mercado. Toda nossa operação está focada em mais rentabilidade aos transportadores. A economia de combustível é de até 5% em relação à versão atual”, explica Eronildo Santos, diretor de Desenvolvimento de Negócios da Scania do Brasil. “Oferecer caminhões com otimização do custo da operação está totalmente alinhado com o objetivo da Scania. Rapidamente, os clientes poderão perceber a diferença na economia e no desempenho, além de outras melhorias da nova linha.”

O REI DOS PESADOS

Especialmente desenvolvido para o segmento de mineração, Heavy Tipper não decepciona quando o assunto é robustez

No ano em que a Scania completa 60 anos no Brasil, um lançamento chega para fazer a diferença no mercado de off road, o Heavy Tipper. O caminhão, que foi especialmente desenvolvido para o segmento de mineração e teve seu lançamento mundial nos dias 30 e 31 de agosto, chega para colocar a marca em um patamar à frente dos seus concorrentes rodoviários, possibilitando maior capacidade de carga da categoria e o menor custo operacional por tonelada transportada.

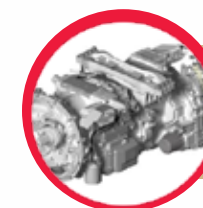
Segundo Fabrício Vieira de Paula, chefe de Soluções de Vendas para Mineração, o produto chega para atender as demandas dos clientes do segmento. "Identificamos a necessidade de ter uma solução de transporte com maior capacidade de carga, vida útil, disponibilidade e menor custo operacional por tonelada transportada. Acreditamos que depois de um longo período de desenvolvimento, conseguimos reunir atributos de produtos e serviços em uma solução mais rentável para os nossos parceiros".

O caminhão chega com capacidade de carga 25% maior (o que reduz em até 15% o custo por tonelada transportada), nas configurações 8x4 e 6x4, e motorizações 440hp e 480hp. "Podemos afirmar que teremos em nosso portfólio uma solução robusta e com baixo custo operacional para atender aos mais exigentes clientes desse segmento", reforça Fabrício.

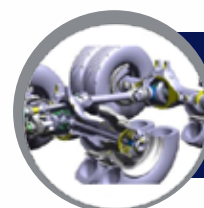
EXPLORANDO MERCADOS

Apesar do lançamento só ter acontecido em agosto, a Scania já testa os veículos nas mais diversas operações de mineração em países como Suécia, Rússia, Austrália, Índia, Indonésia e Brasil. Os caminhões são acompanhados semanalmente pelos engenheiros de testes de campo e engenharia do produto da Scania no Brasil e na Suécia.

"No país, os testes acontecem há pelo menos dois anos, em situações nas quais os veículos são submetidos a altos níveis de exigências. São essas operações que garantem que todos os novos componentes desenvolvidos especialmente para o caminhão sejam exigidos e testados nos mais diversos cenários, para que possamos ter certeza de que iremos tornar disponível para nossos clientes e parceiros uma solução robusta e confiável", finaliza Fabrício.

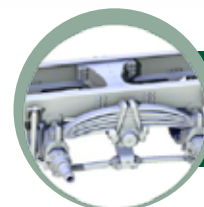


Nova caixa de câmbio mais robusta
CMT: 150 → 210 ton



Novo diferencial
Traction-class tone rating 150 → 210

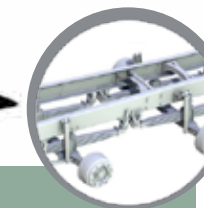
Pneus com maior capacidade
325/95R24 - 11t @45km/h
375/90R225 - 11t @60km/h



Bogie e eixos com maior capacidade 32 → 36 ton



Aumento da capacidade de frenagem
Desempenho de frenagem 5,0 m/s²



Suspensão dianteira mais robusta, eixos e direção
9 → 11 ton
Eixos dianteiros

Fotos: Divulgação

Programa de Manutenção Scania com Planos Flexíveis: menos tempo na oficina, mais eficiência e menor custo operacional

Fotos: Divulgação

PROGRAMA DE MANUTENÇÃO: UMA NOVA ERA

Com planos flexíveis, que se adaptam ao modo de operação de cada veículo, Scania traz mais eficiência e economia na gestão da frota

A Scania sabe que o tempo de seus clientes é tão precioso quanto a rentabilidade de seus caminhões – e também sabe que os dois andam juntos. Por isso, desenvolveu o **Programa de Manutenção Scania com Planos Flexíveis**, um serviço inédito no Brasil. Graças ao sistema exclusivo que se adapta ao modo de operação de cada cliente, o gestor de frota pode atuar com mais previsibilidade e eficiência. E melhor: pagar por quilômetro rodado, evitando parcelas fixas de manutenção quando o veículo não estiver rodando. Funciona assim: o Scania Communicator (dispositivo de transmissão de dados) monitora a condução e as condições da operação constantemente com os

sistemas Scania e determina o melhor plano de manutenção de acordo com essas características. Com os dados do caminhão em mãos, as Concessionárias entram em contato com o cliente quando a manutenção for solicitada para realizar o agendamento desse serviço, evitando comprometer sua operação e tornando-a mais eficiente. Com bons processos de serviços implementados em todas as concessionárias Scania pode-se reduzir em até 75% o tempo do veículo na oficina em comparação com as paradas não planejadas. A nova solução de manutenção flexível reduz o custo de manutenção em até 16%.

“O lançamento comprova que os conceitos mais avançados de conectividade, transporte inteligente e sustentabilidade

FOCO NO MOTORISTA

Em tempo real, Driver Services aprimora treinamento e tira o máximo do condutor

De nada adianta ter um veículo cheio de tecnologia se não você consegue extrair o melhor dele. Quem possui um Scania com os Serviços Conectados tem nas mãos muita informação, como consumo de combustível, desempenho e comportamento do motorista, frenagens e marcha lenta. Para tirar o máximo de eficiência desses dados, chega ao mercado o Driver Services, uma solução integrada que tem como objetivo aprimorar os hábitos de condução e tornar a operação mais rentável.

Conheça as três etapas para desenvolver seu motorista com essa novidade:

1. TREINAMENTO

Orientação focada em condução econômica, que pode ser realizada individualmente ou em grupo dentro da própria operação com profissionais da Scania. Após essa fase, a melhoria na condução resulta em até **10% de redução do consumo de combustível**.



Solução integrada: informações sobre o comportamento ao volante direto no painel

2. DRIVER SUPPORT

Um verdadeiro “professor” instalado no painel do veículo, que dá suporte a quem dirige com dicas de melhorias na condução em tempo real. Por meio dos dados do veículo, que vão sendo coletados no trajeto, o equipamento faz análises e chama a atenção do motorista para comportamentos que não estão sendo explorados ao volante. O condutor é avaliado e, ao final da viagem, pode ter acesso a um resumo de sua performance.

3. COACHING

Por meio de uma orientação personalizada e periódica, que ocorre com os dados recebidos pelo Scania Communicator (que transmite informações sobre a operação), o Master Driver Scania, instrutor treinado pela marca, pode intervir e orientar sobre a performance do motorista sendo um verdadeiro parceiro de rendimento. O objetivo é aperfeiçoá-los e reforçar os métodos indicados no treinamento inicial.

já estão disponíveis para o cliente brasileiro”, afirma Fabio Souza, diretor de Serviços da Scania no Brasil. “Estamos um passo à frente dos concorrentes ao reforçar o nosso compromisso de proporcionar eficiência e rentabilidade ao transportador.”

Além disso, o Plano de Manutenção Scania com Planos Flexíveis oferece diferentes faixas de preço de acordo com o combustível gasto pelo veículo. Isso favorece motoristas e clientes que operam com mais eficiência energética, indo ao encontro da política global da Scania de ser líder em transporte sustentável. “Com o novo plano, os clientes pagam apenas pelos quilômetros que rodarem, sem a parcela fixa, que muitas vezes onera a transportadora. Entendemos

que, dessa forma, fechamos um ciclo personalizado que está todo conectado”, salienta Souza. “Oferecemos um plano flexível, no qual o veículo recebe a manutenção que for realmente necessária. Por outro lado, a boa performance e a condução do motorista passam a fazer ainda mais diferença, sendo um fator crucial para a redução do valor final do pagamento em cada período.”

Os planos de manutenção periódicos continuam a ser oferecidos em cinco programas, mas agora todos eles incluem pagamento por quilômetro rodado e possibilidade de cobertura nacional ou local. É a Scania trabalhando para oferecer o serviço de manutenção mais adequado para cada cliente.

UM GIGANTE PARA VIAGEM

Ônibus de 15 metros e dois andares, modelo K 440, se torna tendência no segmento rodoviário

Quem viaja de ônibus valoriza o conforto, o espaço interno dos veículos e, claro, a sua segurança. Os empresários que atuam no transporte rodoviário de passageiros sabem muito bem disso e buscam aliar as expectativas dos clientes à rentabilidade de suas operações. Entre o desejo de um e a visão do negócio de outro, a solução Scania de ônibus rodoviários de 15 metros de comprimento e quatro eixos (tração 8x2) tem se tornado uma tendência. De janeiro a setembro de 2017, foram vendidas mais de 200 unidades do K440, um crescimento de 54,4% em relação a todo o ano de 2016.

Se comparado de maneira simples com um chassi do ônibus convencional de 14 metros, a diferença parece mínima. Mas esse 1 metro a mais de comprimento faz toda a diferença. Com ele, há a possibilidade de incluir mais lugares por veículo e adicionar um andar superior, a carroceria Double Decker (DD), graças aos quatro eixos da versão 8x2, e transformar o ônibus num gigante das estradas. “Alguns clientes têm usado a dimensão maior no primeiro andar para tornar o ambiente ainda mais atrativo, com poltronas mais confortáveis, mesas e aparelhos multimídia”, afirma Silvio Munhoz, diretor de Vendas de Ônibus da Scania no Brasil.

Wagner Menezes

O veículo da Style Bus: mais visibilidade e negócios para a empresa



“Eu era obrigada a acomodar os passageiros em dois ônibus para um mesmo destino. Agora, nossos parceiros optam pelo ônibus de 15 metros, que resolve o problema”

Vera Dias Ribeiro,
proprietária da Style Bus.

TRANSPORTE RODOVIÁRIO

Segundo ele, o produto criou um novo nicho de mercado, no qual o cliente, além de oferecer um serviço diferenciado para os passageiros, também busca manter a competitividade e a saúde financeira da operação, seja nas médias e longas distâncias em linhas rodoviárias ou no turismo. “Nosso K 440 8x2 se tornou referência para os clientes, pois oferece a maior capacidade técnica para levar mais carga e combina potência e torque com o menor custo por quilômetro rodado”, explica. “O investimento tem gerado um retorno positivo do passageiro após a viagem, o que torna a solução 8x2 rodoviária ainda mais eficiente e expande seu potencial”, destaca.

O novo segmento foi criado após a vigência da lei 13.281, em 2016, que alterou pontos importantes do Código de Trânsito Brasileiro - entre eles, a permissão para a fabricação de ônibus rodoviários de até 15 metros, com tração 8x2 (antes, o tamanho máximo permitido do ônibus era de 14 metros). A solicitação veio das operadoras de transporte rodoviário de passageiros para viabilizar o cumprimento das novas exigências para o serviço.

A logística de transporte e a nova regulamentação das linhas interestaduais têm levado os empresários rodoviários a escolherem modelos mais rentáveis. Eles estão migrando da tração 6x2 para a 4x2 (de 14m e 50 lugares) e da 6x2 para o próprio 8x2. Dos veículos 8x2 vendidos pela Scania, a Autoviação Progresso, localizada em Pernambuco, adquiriu 15 unidades. “Escolhemos a Scania pelos ganhos de escala e pela oportunidade de oferecer, além do executivo, uma parte leito para cidades



Jean Carlos Santos dos Reis:
“Esse ônibus nos abriu muitas oportunidades”.

Anderson Astor

menores”, explica o proprietário Francisco Tude.

O restante dos ônibus de 15 metros Scania comercializados até aqui foi adquirido por clientes em negócios pulverizados por todo o Brasil. Vera Dias Ribeiro, proprietária da Style Bus, empresa de Santos (SP) que atua no segmento turístico há 22 anos, comprou um K 440 8x2 de 15 metros em maio. Ela conta que em várias ocasiões era obrigada a acomodar os passageiros em dois ônibus para um mesmo destino, mas um deles não tinha todos os assentos ocupados - o que gerava um custo adicional ao locador. “Agora, a primeira opção dos nossos parceiros é sempre o ônibus de 15 metros, pois resolve esse problema”, diz a empresária, que foi a primeira a adquirir o modelo no estado de São Paulo. “Nossa empresa é pequena, mas essa compra nos trouxe uma grande satisfação: além do faturamento e do lucro, vieram outras coisas ‘de carona’ com ele, como a visibilidade que ele nos proporciona.”

Vera acrescenta que 80% da frota da Style Bus é Scania. “Temos 35 ônibus da marca e pretendo comprar mais uma unidade em breve, pois os veículos Scania agregam valor à empresa”, defende, destacando a economia de combustível e a facilidade do operador com câmbio automatizado. Além disso, pela tranquilidade que o serviço proporciona, a empresária optou pelo programa de manutenção Premium. “É essencial ter um acompanhamento de uma concessionária e de um serviço qualificado”, afirma.

COMPRIENTO TOTAL DO VEÍCULO: 14m



DISTÂNCIA ENTRE EIXOS: 4m

COMPRIENTO TOTAL DO VEÍCULO: 15m



DISTÂNCIA ENTRE EIXOS: 5m

O PRIMEIRO COMPRADOR

Jean Carlos Santos dos Reis, diretor comercial e proprietário da Gian Carlo Tur, de Cachoeirinha (RS), se orgulha de ter comprado o primeiro rodoviário 15 metros do mercado brasileiro. Ele escolheu o chassi Scania K 440 8x2 e a carroceria Paradiso 1800 DD, da Marcopolo. Configurou o veículo com 52 lugares (todos do tipo leito master), com 40 poltronas no andar superior e 12 no andar de baixo, onde ainda há mesas de jogos e mais espaço. A concessionária responsável pela venda foi a Casa Suvesa (RS).

“Esse ônibus nos abriu muitas oportunidades. Tivemos uma procura maior e mais visibilidade por causa dele. Para uma empresa pequena, vejo como uma grande oportunidade de crescimento”, diz Reis. Desde as primeiras viagens, ele reconhece o acerto no negócio: a expectativa é de 20% a 30% de aumento no faturamento anual. “Escolhemos o veículo mais

procurado pelas agências de turismo, com o qual os passageiros sentem a diferença. Consigo, assim, atender dois perfis de demanda: conforto ou quantidade”, explica o empresário. Para aumentar a rentabilidade, Reis adquiriu seu primeiro programa de manutenção, o Premium. “Com ele, tenho a noção dos custos mensais e consigo planejar melhor a gestão.”

Hoje, o ônibus da Gian Carlo Tur roda pelo Brasil e por outros países da América do Sul em roteiros pelo Uruguai, Argentina e Paraguai, além do Circuito Andino (que inclui o Chile) e o Inca (que vai até a região do Deserto do Atacama e Peru). “Temos viagens confirmadas até janeiro de 2018 e não param de chegar mais consultas”, comemora.

Além do modelo de 15 metros, Jean possui dois K 440 8x2 e um K 420 8x2. “Sei que estou usando o melhor carro e, nessa linha, ninguém bate a Scania. A qualidade é indiscutível”, conclui.

ARTIGO

O ÔNIBUS E A INTEGRAÇÃO NACIONAL

O sistema brasileiro de ônibus rodoviários foi um dos maiores responsáveis pela integração do nosso País, criando ligações entre cidades onde não haviam até mesmo estradas transitáveis.

São várias as histórias envolvendo empresários pioneiros que tiveram que abrir estradas para efetuar ligações de transportes entre capitais e cidades do interior. E, na maioria das vezes, esses empreendedores eram os próprios motoristas dos ônibus, cobradores, mecânicos e responsáveis por “manobrar” as pás e enxadas nos inúmeros atoleiros ao longo dos percursos.

Anos depois, o governo, através do DNER, hoje extinto, procurou normatizar a atividade e criou regras para as operações que vigoraram

durante muito tempo. Hoje, essa supervisão se dá pela ANTT – Agência Nacional de Transporte Terrestre.

Hoje, uma das principais reivindicações do setor é a obtenção de uma isonomia tributária como modal aéreo, em que não incide a cobrança do ICMS. O passageiro do ônibus, além do custo da passagem, é penalizado com cobranças que variam de 5% a até 18%, pois o índice varia de Estado para Estado.



Ainda assim, o ônibus serve a quase totalidade dos municípios brasileiros – são mais de 5.500 cidades, cada uma delas com infraestrutura e pessoal qualificado para receber os passageiros. Para efeito comparativo, o setor aéreo atende hoje cerca de 120 cidades.

Atualmente o sistema de transporte rodoviário no Brasil congrega quase 70 mil ônibus. São transportados, anualmente, mais de 1 bilhão e 500 milhões de passageiros em quase 50 milhões de viagens.

Ciro Marcos Rosa é jornalista e atualmente Gerente de Comunicação e Marketing da ABRATI – Associação Brasileira das Empresas de Transporte Terrestre de Passageiros.



Mesas entre poltronas: diversão durante a viagem



Mais espaço interno: possibilidades para ambientação

Fotos: Wagner Menezes

DE CARONA NO K440

FICHA TÉCNICA

CHASSI: K440

TRAÇÃO: 8X2

MOTOR: 13 LITROS

POTÊNCIA: 440 cv

TORQUE: 2.300 Nm

SUSPENSÕES PNEUMÁTICAS

FREIOS: ABS E EBS (POR COMANDO ELETRÔNICO)

DIFERENCIAIS EXCLUSIVOS:

- **CÂMBIO AUTOMATIZADO SCANIA OPTICRUISE**
Câmbio de 12 velocidades que, combinado com o motor e a relação diferencial adequada, garante consumo menor de combustível
- **DRIVER SUPPORT**
Um “professor” eletrônico no painel, com dicas em tempo real para melhorar a condução do motorista
- **SCANIA RETARDER**
Freio hidráulico auxiliar
- **ADAS - ADVANCED DRIVER ASSISTANCE SYSTEMS***
Sistema de frenagem inteligente: quando o ônibus chegar à distância limite programada de um veículo à frente, ele avisa ao motorista. Também o alerta caso o veículo saia das faixas laterais da rodovia
- **SERVIÇOS CONECTADOS**
- **SISTEMA DE GESTÃO INTELIGENTE DOS DADOS DO VEÍCULO**
- **PAINEL COLORIDO COM DISPLAY DE 6,5 POLEGADAS**

*Serviço opcional

COMO É FEITO O SEU SCANIA

Você já viu um caminhão ou um ônibus ser fabricado? Então conheça a nossa linha de produção

Se você pensa que o lugar onde seu caminhão nasce é sujo, barulhento, esfumaçado, com óleo e graxa por todo lado, errou feio. A fábrica da Scania em São Bernardo do Campo (SP) é tão limpa que os 3700 funcionários trabalham com camisas impecavelmente brancas. As únicas

marcas no chão são as que guiam os robôs que levam as peças às estações de trabalho, o barulho mais alto é o ronco do teste dos motores e o único cheiro é o de carro novo. A produção se divide em quatro fábricas: motores, transmissões, cabinas e chassis. Confira:

MOTORES

O coração do caminhão nasce aqui. As peças principais são usinadas na primeira parte da fábrica; na sequência, os motores são montados em um ambiente que retém as impurezas do ar. Por fim, todos os motores são testados por 20 minutos - e a energia gerada pelos dinamômetros serve para iluminar a fábrica.



TRANSMISSÃO

Aqui são fabricados os diferenciais, os eixos e as caixas de câmbio. Tudo é feito de maneira sequenciada, o que significa que as peças certas vão se encontrar para criar o caminhão do jeito que o cliente pediu.



AGVs

A maior parte das peças utilizadas na fábrica é transportada por AGVs (veículos guiados automaticamente, na sigla em inglês). São robôs que se orientam por marcações no chão da fábrica graças a um laser.

CABINAS

Tudo começa com a soldagem das chapas. A estrutura é construída por robôs e recebe duas pinturas: *prime* e *top coat*. A última fase é a do acabamento, que monta os revestimentos, componentes eletrônicos, bancos, cabos e vidros.



CHASSIS

Os chassis entram na fábrica de cabeça para baixo para facilitar a instalação das suspensões e dos suportes para as demais peças. Em seguida, chegam os eixos, o conjunto de motor e caixa de câmbio e, por fim, a cabina.



FROTA RENOVADA

Ônibus Scania incrementam o transporte coletivo de Blumenau

Blumenau (SC) ganhou um grande reforço em seu transporte coletivo. Os ônibus Scania de 15 metros foram escolhidos para incrementar a frota da cidade. Os veículos atuam nas vias de maior demanda de passageiros e são 21 modelos K 310 6x2/4, que trazem benefícios diferenciados para a população e estão operando desde 1º de julho. A Casa Scania Mevepi foi a responsável pelo negócio.

Ao longo do dia 25 de junho, o público da cidade pôde conhecer de perto parte da nova frota em uma exposição no setor 1 da Vila Germânica e na Rua Presidente John Kennedy, no centro de Blumenau. No mesmo fim de semana, 50 motoristas da BluMob, concessionária de transporte coletivo da cidade, receberam treinamento da Scania e da Casa Mevepi.

“Escolhemos o 15 metros da Scania pela versatilidade. Vamos ganhar em desempenho de arrancada e de torque para carregar mais pessoas do que o ônibus convencional. Teremos maior velocidade média e menor consumo de combustível”, avalia Maurício Garroti, diretor da BluMob, do Grupo Comporte. “O 15 metros Scania será o carro-chefe da nova frota de Blumenau. A maior beneficiada é

a população, que tem uma frota zero quilômetro mais eficiente e confortável”.

O prefeito de Blumenau, Napoleão Bernardes, conheceu de perto os veículos.

“Fizemos a coisa certa para melhorar algo que precisava. É a frota mais nova de Santa Catarina. Um momento muito especial que garantirá muito mais qualidade ao usuário”, destaca.

Fotos: Divulgação/Prefeitura de Blumenau



DIFERENCIAIS

Os veículos de 15 metros estão equipados com duas catracas eletrônicas. Uma delas funcionará exclusivamente para pagamentos com cartão e a outra para cartão e dinheiro. Bruno Goulart, morador do bairro Escola Agrícola, conferiu os novos ônibus e gostou do que viu. “São muito bonitos e as duas catracas vão agilizar o embarque. É uma grande evolução do transporte na cidade, o que irá melhorar bastante a operação”, comenta.

Os 21 ônibus Scania operam, sobretudo, na linha troncal 10, a de maior demanda, e rodarão em média 110 mil quilômetros/mês. Eles são equipados com wi-fi gratuito, carregadores de celular, tablets e demais equipamentos do gênero, além de caixa automática Voith DIWA.5.

“A Scania, referência em transporte sustentável, oferece soluções de veículos e serviços para o segmento urbano, e o nosso 15 metros tem se mostrado um grande aliado para as operadoras com seu menor custo por quilômetro rodado”, afirma Silvio Munhoz, diretor de Vendas de Ônibus da Scania no Brasil. “Outra grande vantagem é que os ônibus têm motor traseiro e, desta forma, a população vai sentir um conforto maior. É uma venda importante e consolida nossa participação nesse segmento”.

O modelo K 310 6x2/4 da Scania tem outro diferencial: seu terceiro eixo é direcional, o que permite um maior grau de manobrabilidade e facilita a vida do motorista, pois o ajuda a melhorar o desempenho nas curvas (normais ou acentuadas) e garantir maior conforto para os passageiros.

“São os primeiros 15 metros de Blumenau. Estamos muito satisfeitos com a venda, que representará novos tempos no transporte público da cidade. É um case de sucesso, que começou há quatro anos com demonstrações do produto ao órgão gestor local. Pudemos comprovar todas as vantagens desta solução, o que nos homologou como opção para o edital”, afirma Rodrigo Clemente, gerente de Vendas da Casa Scania Mevepi.

BLUMOB OPTA PELOS SERVIÇOS SCANIA

A operadora de transporte público de Blumenau foi além e escolheu utilizar nossos serviços para otimizar sua gestão de transportes. “A BluMob adquiriu o programa de manutenção Standard para todos os chassis e habilitou a frota com os Serviços Conectados, a novidade de gestão da marca”, explica Rodrigo Clemente.

O programa Standard contempla as revisões previstas e trocas de óleo, de filtros em geral e lubrificações específicas. Os Serviços Conectados são uma solução inovadora para ajudar o transportador a fazer a gestão de sua frota por meio do uso inteligente de dados do veículo e parceria com a rede de concessionárias da marca.

A Scania vai além da telemetria e ajuda o cliente a chegar a um novo patamar de rentabilidade. A BluMob escolheu o pacote Análise. Com ele, tanto o cliente quanto a concessionária têm uma visão geral da frota conectada por meio de relatórios semanais e mensais, com dados operacionais recebidos por e-mail de forma automática. É possível ter acesso ao Portal de Gestão de Frotas para planejar antecipadamente as paradas para manutenção.



Os novos veículos: ao todo, são 21 modelos K 310

“Escolhemos o 15 metros da Scania pela versatilidade. Vamos ganhar em desempenho de arrancada e de torque para carregar mais pessoas do que o ônibus convencional.”

Maurício Garroti, diretor da BluMob

SCANIA NA SALA DE AULA

Revistas e catálogos da marca ajudam professor a ensinar língua portuguesa no Vidigal, Rio de Janeiro



Fotos: Alexandre Grand

Waldemar e suas três maquetes: "Faço mesmo pelo carinho"

O professor Waldemar Freitas Júnior tem duas paixões na vida: lecionar e os ônibus da Scania. Ele uniu as duas e levou para a sala de aula revistas e catálogos da montadora para ensinar muito mais do que as regras da Norma Culta da Língua Portuguesa aos alunos do 6º ano do Ensino Fundamental do Colégio Stella Maris, no Vidigal, no Rio de Janeiro. Com 47 anos e 13 deles como educador, ele usa os materiais da marca para falar de sustentabilidade, cidadania, mobilidade urbana, conscientização coletiva e acessibilidade.

"A revista tem uma linguagem acessível para o leitor. É ilustrada e muito bem editada, então consigo ensinar as regras da língua portuguesa, buscar exemplos de adjetivos, a diferenciação dos gêneros textuais (matérias, notas, artigos e relatos), ou seja, elas ampliam o horizonte do aluno que está trabalhando aquela matéria em sala de aula. Lendo a revista e os catálogos, as crianças descobrem uma nova linguagem e aumentam o vocabulário", explica Waldemar.

Casado com Bárbara Cristina Ribeiro, também professora de português, ele é natural de Guarulhos, em São Paulo, tem dois filhos e mora no Rio de Janeiro há quatro anos.



O relacionamento com a Scania começou, ainda por carta, em 2011, quando escreveu para a montadora pedindo os materiais para a sala de aula. "Tenho muita identificação com a marca porque a Scania busca a sustentabilidade em suas operações e seus veículos contribuem para a mobilidade urbana. A montadora é indutora de uma consciência ecológica. Isso é um estímulo para os alunos, que aprendem com a revista", comenta, cheio de satisfação pelo trabalho.

Waldemar possui uma coleção de revistas, catálogos e ainda recebe brindes, como bonés, canetas e blocos, que distribui em sala de aula como prêmio das gincanas educativas que promove com os alunos. Todo o material que recebe, doa para a biblioteca da escola. "Quero motivar e incentivar a prática da escrita de outros alunos. As revistas ampliam os horizontes", diz. Como hobby, cria maquetes dos coletivos. "São rudimentares, faço mesmo pelo carinho e é uma higiene mental", afirma, ao mostrar três das peças.

AMOR PELOS ÔNIBUS

A paixão pelos ônibus veio quando Waldemar ainda era criança. O primeiro passeio da escola foi em um ônibus Scania da prefeitura de Guarulhos, e ele se lembra, orgulhoso, do modelo: "Era um Scania BR 115". A primeira viagem para fora do município também foi a bordo de um Scania da Viação Cometa: "Os famosos dinossauros, como eram conhecidos".

E o veículo de maior admiração virou objeto de análise. Waldemar pesquisa sobre ônibus e coleciona fotos de coletivos desde 1990, quando tinha 20 anos. Antes de lecionar, ele trabalhou na Companhia Municipal de Transportes Coletivos (CMTC), de São Paulo, no Departamento de Fiscalização e Gerenciamento do Sistema de Ônibus. Lá aprendeu muito e sua pesquisa ajudou nas discussões da melhoria do transporte em Guarulhos.

Do conhecimento adquirido com a pesquisa, aliado ao trabalho em sala de aula, nasceram os livros "Um ônibus chamado Rio" e "O super ônibus e seus amiguinhos", de sua autoria. As publicações trazem informações sobre os veículos, jogos e dicas sobre comportamento em um coletivo para viver bem em sociedade.

"O ônibus é um grande texto para ser lido e apreciado! Todos nós temos um ônibus em nossas histórias, isso desperta a memória afetiva motivando a aprendizagem."



PERSONALIZADO ATÉ NA COR

Multilixo customiza caminhões para coleta de lixo

Uma empresa de gerenciamento e coleta de resíduos pode ser mais eficiente com o uso de caminhões semipesados? Evandro Alves Machado, consultor de grandes contas na Codema de Guarulhos, apostou – e provou – que sim. Levou a ideia à Multilixo, que está no mercado há 21 anos e é dona de uma carteira com mais de 3500 clientes.

Parceira da Scania desde 2004, a empresa topou, em 2012, testar um P250 4x2 adaptado na fábrica: opticruise, entre eixos adequado, tomada de força, banco de três lugares e ar-condicionado, tudo para entregar o veículo perfeito para o cliente. A “degustação” deu certo e a Multilixo comprou o caminhão, que se mostrou páreo para a dura operação. O fruto do teste foi a venda de mais 30 caminhões para a empresa no fim de 2016 – metade equipada com compactadores.

Entre as customizações, um detalhe não passa batido: a Scania desenvolveu o verde usado na frota da Multilixo desde 2006 para que os caminhões saíssem da fábrica já na cor certa. “A fixação da marca no mercado passa pelas cores. Conseguimos maior visibilidade e reconhecimento ao inovar na cor”, explica Danilo Urias, diretor de Operações da Multilixo. “A fábrica contribuir para que os caminhões já cheguem no nosso padrão foi fator decisivo na compra”.

A experiência com o primeiro caminhão ajudou a mostrar o custo-benefício da marca: “Desde 2012 o Scania deles só fez manutenções preventivas, como troca de filtros e fluidos”, explica Evandro. Os caminhões da Multilixo trabalham pesado; saem vazios de manhã, rodam pela cidade e voltam no fim do dia com carga máxima. “Os veículos da concorrência na frota deles passam por muita manutenção e são substituídos após quatro anos”, compara Evandro.



Os novos veículos: padrão de cor foi fator decisivo na compra.

“É cedo para falar em números porque os Scania que temos são novos, mas a economia ao operá-los chega a 12% em relação aos concorrentes – e pretendemos chegar em 22%”, conta o diretor da Multilixo.

Outros serviços e soluções fazem com que os veículos trabalhem melhor e que o cliente enxergue o valor agregado. “Estamos com o trabalho de conectividade, o Scania Fleet. Eles recebem relatórios semanais e mensais de desempenho dos caminhões e as revisões são feitas sem fila nem burocracia. Da frota, a Scania cuida”, gaba-se Evandro. “E nossos motoristas estão gostando muito. O caminhão automático significa melhor condição de trabalho para o funcionário”, complementa Danilo.

PORTAS ABERTAS

Os Scania da Multilixo chamaram a atenção de outras empresas do setor e abriram as portas desse mercado. “Tem gente do Nordeste me ligando; a fábrica fechou a venda de 20 carros para uma empresa grande de gestão de resíduos de fora de São Paulo. Aquele primeiro P250 da Multilixo ainda fomenta vendas no Brasil inteiro. Como a empresa é referência, é natural que os concorrentes também comecem a comprar da gente”, comemora Evandro.

“A fixação da marca no mercado passa pelas cores. Conseguimos maior visibilidade e reconhecimento ao inovar na cor.”

Danilo Urias

Leandro Roncada Gomes:
"tornamos o Scania o
nosso carro-chefe"

Fotos: Vieira & Gomes



DISTRIBUIÇÃO DE QUALIDADE

VB Alimentos, em Jaciara (MS), utiliza frota de P 310 8x2 no transporte de ração animal para todo o Brasil

Tudo começou em 2003, quando Vicente Muniz de Carvalho fez as contas de quanto seu confinamento de gado consumia de ração por dia em sua fazenda, em Goiás. O número era alto: 40 kg de ração e, para suprir essa demanda e de seus consumidores, o empresário decidiu ter uma fabricação própria. Assim, nasceu a VB Alimentos. A empresa abriu as portas produzindo ração farelada para bovinos, frangos e suínos, mas pouco tempo depois se especializou em alimentos para peixes, cães, gatos e equinos.

Localizada na cidade de Jaciara, no Mato Grosso do Sul, a empresa que produz 20 mil quilos de ração por dia – totalizando 3.300 toneladas por mês –, tem uma frota própria para atender aos clientes de todo o Brasil. Dos 44 veículos, 22 são Scania P 310 8x2. “O caminhão sai da nossa empresa e chega a rodar 11 mil quilômetros para realizar apenas uma entrega. Atualmente, 90% dos nossos clientes estão espalhados pelo país e, para atender com qualidade, tornamos o Scania nosso carro-chefe. Só ele para aguentar as estradas”, conta Leandro Roncada Gomes, gerente Industrial da VB Alimentos.

O gerente de Vendas de Veículos da Rota Oeste, Helivan Silva, relembra o início da parceria do cliente com a Scania. “Mostramos que nosso caminhão seria ideal para a operação. Em 2014 vendemos um veículo para teste e, como os resultados foram surpreendentes, continuamos as negociações. Em 2016 fechamos mais 22”, afirma.

“Eles estão admirados com o conforto que o caminhão gera no dia a dia do trabalho. Além de ser um caminhão completo, que não tem pedal de embreagem, ele responde muito mais quando comparado com os veículos que estavam acostumados a dirigir. Daqui para frente, nossa aposta sempre será Scania”, finaliza Leandro.

MUITAS RAZÕES PARA ESCOLHER SCANIA

Para o cliente, a Scania mudou a sua operação. “Apostei na marca por diversos fatores, entre eles a durabilidade. Com os veículos da marca eu consigo focar no negócio, sem ter dor de cabeça. Temos mais de 110 itens no portfólio, meu objetivo é produzir e vender ração, o resto os caminhões fazem por mim”, reforça Leandro.

Outro fator que chamou muito a atenção foi o consumo de combustível, principalmente quando comparado com a concorrência. Segundo Leandro Gomes, o Programa de Manutenção também foi outro atrativo.

“Caso o veículo precise de reparo, consigo parar em qualquer Concessionária Scania de todo o Brasil. Aposto nesse tipo de serviço, que otimiza nossa rotina”.

Os Serviços Conectados também estão ativos nos veículos da frota da VB Alimentos, todos com pacote análise. “Isso nos ajuda muito, principalmente com os novos motoristas. É com as informações extraídas de lá que conseguimos orientá-los”, explica Leandro. Ainda segundo ele, a informação mais valiosa que consegue extrair do sistema é como está sendo usado o combustível.



ELAS TÊM MUITO A COMEMORAR

Parte importante da trajetória da Scania no Brasil, as concessionárias **Brasdiesel, Movesa, Rovema e Equipo** comemoram datas especiais em 2017



BRASDIESEL: PIONEIRA NO SUL

Fundada em 9 de setembro de 1957, em Caxias do Sul (RS), a **Brasdiesel** surgiu como uma assistência técnica de modelos importados da Scania. Três anos depois, recebeu os três primeiros caminhões da marca fabricados no Brasil. Hoje, a concessionária é considerada a maior casa Scania do mundo. Acabou de abrir um endereço em Vacaria e deve inaugurar outra Casa até o final do ano em Passo Fundo. “A empresa chegou até aqui graças à fidelidade dos clientes. Alguns deles estão há 60 anos com a gente”, conta Itamar Fernando Zanette, diretor-geral da Brasdiesel.



MOVESA: O MOTOR DO NORDESTE

Representante da Scania no Nordeste, o Grupo Movesa celebra 45 anos com atuação exclusiva em Sergipe, Bahia, Alagoas, Pernambuco e Paraíba. Fundada em 12 de junho de 1972, em Salvador (BA), a concessionária conta com nove Casas e um CWS no segmento de mineração. Reconhecida em sua área de atuação por investir em treinamento e desenvolvimento de pessoas, a Movesa conseguiu se capacitar para oferecer a solução ideal aos seus clientes, desde a escolha do veículo até a prestação de serviços com qualidade. “É uma alegria chegar a 45 anos de atividade com a força de um jovem e a experiência de quem muito já viveu”, afirma Voltaire Chequer, diretor da Movesa.



ROVEMA: A QUALIDADE SCANIA NAS FRONTEIRAS

A história da Rovema tem início em 1997, na cidade de Porto Velho (RO). Ao longo dos anos, o grupo tem conquistado prestígio na região Norte por sua visão empreendedora e ampla organização empresarial. Tanto que recebeu em 2016 o prêmio Quality Internacional, como empresa que contribui para o fortalecimento da economia sustentável no Brasil. Atualmente, a empresa conta com mais duas filiais, em Ji-Paraná (RO) e Vilhena (RO), além de um posto de serviços em Rio Branco (AC). “Atendemos uma região de grandes distâncias e clientes Scania de todo o País que precisam chegar até as divisas do Brasil, nas fronteiras com Acre e Rondônia. Mas não importa a dificuldade: a Rovema preza pela qualidade e cuidado da Scania com seus clientes, onde quer que estejam”, afirma Adílio Barofaldi, CEO do Grupo Rovema.



EQUIPO: REFERÊNCIA NO SEGMENTO RODOVIÁRIO

A Equipo foi inaugurada em 1967 e, desde então, atua em todo o estado do Rio de Janeiro. Hoje, é considerada uma referência na região na venda de caminhões e ônibus rodoviários, mas também atua com motores industriais, marítimos e serviços. A Casa apresenta resultados ágeis e precisos por meio de suas oficinas completas, na comercialização de peças genuínas, de veículos novos ou usados. “Não é qualquer empresa que completa 50 anos de atividade. Essa conquista demonstra solidez, seriedade, confiabilidade e competência”, afirma Jayme Abby, diretor da Equipo.



ROTA MOVESA, UMA TRILHA PELO LITORAL

Um mergulho pelos paraísos que fazem parte da história da concessionária no nordeste

A Movesa começou a traçar seu caminho na história da Scania na década de 70. A cidade de Salvador (BA) abrigou a primeira concessionária do grupo. Passados 45 anos, já são nove espalhadas pelo nordeste brasileiro. Essa trajetória de sucesso se mistura com a exuberância da região por onde a empresa fincou a bandeira da Scania.

Da matriz soteropolitana à filial de Jaboatão dos Guararapes, região metropolitana de Recife, é possível traçar uma rota com as paisagens mais impactantes do país. Praias paradisíacas, bacias exuberantes, reservas biológicas costeiras e encontro do Rio São Francisco com o Oceano Atlântico.

Ao longo de mais de mil quilômetros, é possível conhecer o que há de melhor no turismo ecológico brasileiro na "Rota Movesa". Em homenagem à história da concessionária, confira as dicas de turismo pelo nordeste brasileiro e percorra a trajetória de sucesso da concessionária:



Fotos: Divulgação

PORTO DE GALINHAS – PE

Piscinas naturais e diversas praias fazem de Porto de Galinhas um destino tão conhecido quanto único. A 60 quilômetros do Aeroporto Internacional de Recife, a cidade é de fácil acesso. O distrito de Porto de Galinhas pertence ao município de Ipojuca e é um dos mais procurados no litoral pernambucano. Tornou-se um daqueles destinos obrigatórios no nordeste brasileiro.



CABO DE SANTO AGOSTINHO – PE

Não apenas praias tropicais, mas um local sossegado e aprazível. Assim é possível definir a cidade de Cabo do Santo Agostino. Além das opções de praia, a cidade reserva um passeio de bugue para quem quer conhecer, com emoção, os principais locais. O lago de solo argiloso é um dos pontos turísticos mais visitados. Nele, é possível se banhar com argila, usada para tratamentos de pele, com propriedades terapêuticas.

FOZ DO RIO SÃO FRANCISCO - AL E SE

Conhecido como Velho Chico, o Rio São Francisco é um dos símbolos mais fortes do nordeste. Com nascente em Minas Gerais, ele passa por outros quatro estados até seu encontro com o mar, onde forma sua foz. Conhecer o Velho Chico é mergulhar na história da região. A Foz do Rio São Francisco fica entre os estados de Alagoas e Sergipe. Muitas empresas oferecem o passeio, principalmente na margem alagoana, no município de Piaçabuçu.



MARAGOGI - AL

No litoral norte de Alagoas é possível visitar Maragogi, o pequeno município conhecido como o Caribe Brasileiro. Praias calmas de águas cristalinas fazem do lugar um dos destinos mais visitados do Brasil. Destaque para as Galés, piscinas naturais que ficam a 6 quilômetros da praia. É um destino obrigatório nesta rota pelo nordeste.



ORLA DO ATALAIA – SE

A maior orla do Brasil. Assim a capital do Sergipe, Aracaju, vende para o turismo a Orla do Atalaia, a principal atração da cidade. Além da praia paradisíaca, o cartão-postal oferece um verdadeiro centro de entretenimento. A orla abriga lagos, feiras de artesanato, centros culturais e um oceanário que faz parte do Projeto Tamar. Não tem como não passar em Aracaju sem conferir essas atrações.

PRAIAS DO NORTE DA BAHIA

Entre a capital Salvador e a fronteira com o estado vizinho Sergipe, a Bahia oferece 200 quilômetros de um litoral repleto de praias paradisíacas. É uma verdadeira coleção de belezas tropicais em destinos vizinhos. As praias, às vezes desertas e selvagens, ficam a 30 minutos de Salvador. Destaque para Arembepe, Praia do Forte, Praia de Santo Antônio, Imbassaí, a famosa Costa do Sauípe e a pequena vila Mangue Seco, o cartão-postal mais ao norte do estado. Juntos, esses destinos formam um trajeto mais do que especial e imperdível dentro da Rota Movesa.

A GRANDE FAMÍLIA SCANIA

Conheça algumas das empresas que fazem parte da história da Scania e confiam na força e entrega da marca para proporcionar a melhor solução a seus clientes

A M KINA

A A M KINA, que fica localizada no CEASA, em Araraquara, adquiriu o Scania P310 DB 8x2 para aumentar a sua frota. A empresa, do ramo de hortifruti, transporta frutas e legumes para os estados de São Paulo, Minas Gerais e Paraná e já é cliente da Scania há quatro anos. Na foto, Wilson Caschini, gestor de veículos, e Adriano Vasco, gerente de Negócios da Escandinavia Veículos.



FINANCIADO PELO SCANIA BANCO

HIDAKA DAMASCENO

A Hidaka Damasceno, cliente da Scania há três anos, adquiriu um RH440 STL 6x2 para ampliar a sua frota. A empresa, fundada em 2001 no Pará, é uma distribuidora de cimento, também conhecida como Depósito de Cimento Nossa Senhora da Conceição, que atende toda a região metropolitana de Belém. Na foto, Jânio Feitosa, motorista da Hidaka Damasceno, e José Guilherme Shibata, vendedor de ônibus e caminhões.



CONSÓRCIO SCANIA

GRAGEANA TRANSPORTES E COMÉRCIO

A Grageana Transportes e Comércio, localizada em Cabo Frio (RJ), adquiriu um veículo R480 6X4, para renovar a sua frota. Cliente há 17 anos, a empresa transporta combustíveis, em geral, para todo o Brasil. Na foto, da esquerda para direita, o diretor Jayme Abby, Geilson, proprietário da Grageana, e Antônio Cláudio, gerente de vendas de caminhões.



FINANCIADO PELO SCANIA BANCO

ACUPELLO TRANSPORTES

A Acupello Transportes, localizada em Duque de Caxias (RJ), é cliente da Scania há 40 anos. A empresa adquiriu um R440 LA6X4 para renovar a sua frota. Atualmente, a Acupello transporta combustíveis do Rio de Janeiro para São Paulo e Espírito Santo e também nos postos de combustíveis do Rio. Na foto, da esquerda para direita, Jayme Abby, diretor, e Francesco, proprietário da Acupello Transportes.



FINANCIADO PELO SCANIA BANCO

ARANÃO TRANSPORTES RODOVIÁRIOS

A Aranão Transportes Rodoviários, localizada em Marília (SP), adquiriu 25 unidades do modelo R440 A6X2. A empresa é especializada no transporte de cargas sólidas, líquidas e de transferência de produtos acabados e matérias primas para as maiores empresas do país.

FINANCIADO PELO SCANIA BANCO

Cliente da Scania há um ano, a empresa F2 Transportes adquiriu um P 310 para acrescentar a frota que já tem três veículos Scania. O caminhão foi comprado especificamente para levar produtos de hortifruti de São Gotardo, em Minas Gerais, para o CEASA de São Paulo



VANDERLEI BIERHALS VOIGT

Abastece os comércios das cidades de Santa Vitória do Palmar e Chuí no estado do Rio Grande do Sul. Vanderlei adquiriu um Scania R 480 A6X4 Streamline pela Suvesa de Pelotas, sendo cliente desde 2001, ano em que adquiriu a primeira cota do Consórcio Scania. Com esta cota, comprou o primeiro cavalo Scania: um T124 4X2. Atualmente, possui quatro conjuntos, bi trem e rodo trem. Para Vanderlei, o consórcio ajudou a impulsionar os seus negócios, ao fazer um investimento para futuras renovações ou ampliação da frota. Além disso, o cliente participa das viagens da Família Scania. Na imagem, Vanderlei Voigt e Marlon Ramos, vendedor da concessionária Suvesa de Pelotas.

CONSÓRCIO SCANIA



A empresa Fritzke Indústria e Comércio de Pratos de Papelão LTDA, que atua com distribuição de grãos e carga industrial, tem uma frota com três veículos Scania. O último adquirido foi um P 310 8X2, financiado pelo Scania Banco. Na foto, o proprietário Rubens com toda a sua família reunida

SCANIA BANCO



Com quatro veículos Scania em sua frota, a empresa do Gilson José do Couto, que é cliente da marca há três anos, roda todo o Brasil prestando serviços para a Vale, em diversas operações pelo país. Na foto, Gilson está com a chave nas mãos ao lado do irmão Júnior.



Paulo Sérgio, da Via Lagos Transporte, comprou um caminhão P 360 para transportar ferro gusa e minério para as cidades de Juiz de Fora e Ipatinga. O cliente adquiriu os veículos há pouco mais de dois meses.

A empresa José Cassiano Brígido Filho, da cidade de Itabirito, Minas Gerais, conta com uma frota de quatro caminhões Scania. Sua última aquisição foi um R 440 6X2, como mostra a imagem com Marcelo Cassiano Soares Brígido, motorista da transportadora. Os veículos transportam minério, brita e areia pelas BRs 040, 381, 262 e 356.



RENTABILIDADE POR TODA A OPERAÇÃO

Celso Mendonça

O cenário econômico mudou nos últimos anos e, para sobreviver, os transportadores precisaram se renovar, pensar além. Os preços sofreram aumentos significativos: combustível, impostos e taxas dispararam – sem falar na tarifa do pedágio. A profissionalização do embarcador passou a ser algo essencial e o sistema logístico ficou mais exigente, não abrindo espaço para quebras, atrasos ou percalços. Todas essas mudanças exigem atenção e avaliar o custo total da operação é fundamental para manter o negócio dos nossos clientes com o coração batendo saudável. Aquele olhar romântico do transportador do passado se transformou em ações estratégicas para permanecer no topo. As compras e a ampliação da frota deixaram de seguir a emoção e agora se pautam pela razão. Somar os gastos fixos e variáveis, analisar as despesas da frota e criar uma métrica gerencial tornou possível uma visão ampla do cliente sobre o seu negócio, trazendo diferenças significativas para todo o cenário. Através dos três pilares citados acima – custo do veículo, a profissionalização e o sistema logístico –, possibilitaram a

identificação do desperdício, criando potencial para eliminá-lo e obter ganhos maiores em cima disso. Ficou claro para os operadores que os veículos passaram a ter um papel cada vez maior na rentabilidade da frota. Caminhões modernos, com soluções inteligentes, permitem mais lucratividade para nossos clientes ainda durante sua operação, além do maior retorno na revenda. Durante esse amadurecimento do mercado e da cadeia de transporte aliados a parceiros como a Scania, os transportadores racionalizaram a sua operação, priorizando números e ganhos. Conduzir o caminhão de forma correta, utilizar a tecnologia embarcada, agregar serviços e soluções para reduzir o tempo de parada, personalizar a manutenção e evitar quebras inesperadas são apenas algumas opções para

reduzir o desperdício e aumentar a oportunidade de ganhos. O aprendizado fez com que as empresas colocassem nas mãos dos clientes o diferencial de cuidarem de toda a sua operação, otimizando a utilização, treinando seus condutores, oferecendo soluções sustentáveis e inteligentes que aumentaram a sua rentabilidade. Só que, em vez de deixar mais essa responsabilidade no colo das empresas, a Scania optou por usar os dados gerados por seus consumidores para criar planos customizados de manutenção e operação, oferecendo a melhor solução para cada frotista, que terá mais tempo para concentrar sua atenção em seus negócios. Afinal, ninguém entende mais de transportar cargas e passageiros do que nossos clientes.



Divulgação

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

CASAS SCANIA

VEÍCULOS E SERVIÇOS

ACRE

Rio Branco (Posto de Serviço)
Rovema - Tel. + 55 (68) 3221-6433
rovema@riobranco.com.br

ALAGOAS

Rio Largo (Filial)
Movesa Trux - Tel. + 55 (82) 2126-9100
movesa.alagoas@movesa.com.br

AMAZONAS

Manaus (Matriz)
Supermac - Tel. + 55 (92) 2101-4043
supermac@supermac-am.com.br

AMAPÁ

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

BAHIA

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

Barreiras (Filial)

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

Feira de Santana (Filial)

Movesa - Tel. + 55 (75) 3321-9100
movesa.feira@movesa.com.br

Teixeira de Freitas (Filial)

Movesa - Tel. + 55 (73) 3311-3900
consoleteixeira@movesa.com.br

Vitória da Conquista (Filial)

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

CEARÁ

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

DISTRITO FEDERAL

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

ESPIRITO SANTO

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

Linhares (Posto de Serviço)

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

GOIÁS

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

Rio Verde (Filial)

Varella - Tel. + 55 (64) 3611-5500
jeovani.antonio@varellapesados.com.br

MARANHÃO

São Luís (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)

Rota-Oeste - Tel. + 55 (65) 3611-5000
lucasdoriov@rotaoeste.com.br

Rota-Oeste - Tel. + 55 (65) 3549-7200
lucas.rota@rotaoeste.com.br

MATO GROSSO DO SUL

Campo Grande (Filial)

P.B. Lopes - Tel. + 55 (67) 3326-5080
pbll@sercomtel.com.br

Dourados (Filial)

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

Ladário (Filial)

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

MINAS GERAIS

Pouso Alegre (Filial)

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

Governador Valadares (Filial)

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

Muriae (Matriz)

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

Uberlândia (Filial)

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

Contagem - Inconfidentes (Reformadora)

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

Contagem (Matriz)

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

Matias Barbosa (Filial)

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

Montes Claros (Filial)

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

Patos de Minas (Loja de Peça)

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

Perdões (Loja de Peça)

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

PARÁ

Marabá (Filial)

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

Marituba (Matriz)

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

Paragominas (Loja de Peça)

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

Novo Progresso (Posto de Serviço)

Itaipu Norte - Tel. +55 (91) 4005-2237
anderson.wagner@itaipunorte.com.br

PARAÍBA

Campina Grande (Filial)

Movesa Trux - Tel. + 55 (83) 2102-9100
movesa.paraiba@movesa.com.br

PARANÁ

Campo Mourão (Posto de Serviço)

P.B. Lopes - Tel. + 55 (44) 3518-0123
pbll@sercomtel.com.br

Londrina (Matriz)

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

Maringá (Filial)

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

São José dos Pinhais (Matriz)

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

Cascavel (Filial)

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

Guarapuava (Filial)

Battistella - Tel. + 55 (42) 3629-7100
guarapuava@battistella.com.br

Pato Branco (Filial)

Battistella - Tel. + 55 (46) 3220-8400
patobranco@battistella.com.br

Ponta Grossa (Filial)

Battistella - Tel. + 55 (42) 3239-6600
pontagrossa@battistella.com.br

União da Vitória (Filial)

Battistella - Tel. + 55 (42) 3524-6675
unioadavitoria@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@equipojr.com.br

Barra Mansa (Posto de Serviço)

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

Lajeado (Filial)

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

Garibaldi (Posto de Serviço)

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

Vacaria (Matriz)

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

RONDÔNIA

Porto Velho (Matriz)

Rovema - Tel. + 55 (69) 3222-2766
rovema@rovema.com.br

Ji-Paraná (Filial)

Rovema - Tel. + 55 (69) 3421-5696
rovemaji-parana@rovema.com.br

Vilhena (Filial)

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

RORAIMA

Boa Vista (Posto de Serviço)

Supermac - Tel. + 55 (95) 3198-3400
supermac@supermac-am.com.br

SANTA CATARINA

Piçarras (Matriz)

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

Itajaí (Filial)

Mevale - Tel. + 55 (47) 3341-0800
mevale@mevepi.com.br

Joinville (Filial)

Meville - Tel. + 55 (47) 3451-0300
meville@mevepi.com.br

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
lag.es.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

Caçapava (Filial)

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

Jundiaí (Filial)

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

Registro (Filial)

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

Santos (Filial)

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

São Bernardo do Campo (Filial)

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

Sorocaba (Filial)

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

Sumaré (Matriz)

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

Araçat

ONDE O MUNDO VÊ CAMINHÃO, NÓS ENXERGAMOS SOLUÇÕES INTELIGENTES, CONECTADAS E SUSTENTÁVEIS.



Por trás de cada Scania que sai de nossas fábricas existe uma infinidade de serviços, gerenciamentos, monitoramentos, treinamentos e tecnologias que se integram para oferecer a você um pacote completo de soluções.

Vamos falar de Soluções para o seu negócio?



make.



Respeite os limites de velocidade.



SCANIA