10/06/2013 - Scania vende 255 caminhões ao Grupo Tora e conquista cliente com soluções de transporte



Pacote de soluções da Scania que engloba produtos, serviços e estrutura foram fatores decisivos na escolha pela fabricante

A Scania foi a marca escolhida para a renovação e ampliação da frota do Grupo Tora, após oferecer a mais completa solução do mercado para as necessidades de transporte da empresa, com matriz em Minas Gerais. Ao todo foram vendidos 255 caminhões, que vão atender as duas transportadoras do grupo - Tora Transportes e Usifast - principalmente para carga siderúrgica.

A maior parte das unidades já está em operação e o restante será entregue até junho. "Esta venda tem grande relevância, pois conseguimos atender a todos os anseios do Grupo Tora, que buscava uma marca completa, que não vendesse apenas produto", afirma Roberto Leoncini, diretor-geral da Scania do Brasil. "A Scania está sendo cada vez mais reconhecida por oferecer um conjunto de soluções customizado, que entende o perfil e se ajusta à operação do cliente. Ou seja, disponibilizar produto, serviços e atendimento nas concessionárias, tudo personalizado."

"O Grupo Tora atua no ramo siderúrgico desde os anos 1970 e necessitamos de produtos robustos. Com o passar dos anos fomos diversificando nossa atuação e hoje precisamos de caminhões versáteis. Encontramos na linha Scania essas duas características", afirma Antonio Luis da Silva Júnior, diretor operacional da Tora Transportes. "Foi decisivo para nossa escolha o pacote de soluções que a Scania possui. Desde produtos qualificados e rentáveis até programas de manutenção eficientes, estrutura exemplar de apoio e treinamento de nossos motoristas pela concessionária Itaipu e pós-venda diferenciado."

Os primeiros resultados da nova frota Scania Euro 5 que já está em atividade surpreenderam positivamente o cliente. "Estamos muito satisfeitos com os relatórios iniciais. As médias de consumo de combustível já estão superiores em relação à frota da outra marca que utilizávamos. Além disso, os motoristas estão impressionados com o conforto das cabines", diz Silva Júnior. "A Scania fez uma análise completa de nossa operação e indicou os modelos mais adequados para garantir máxima eficiência, rentabilidade e disponibilidade."

A frota de 255 produtos adquirida pelo Grupo Tora perfilou os modelos R 440 6x2, P 360 4x2 e R 480 6x4. A negociação também envolveu a Casa Scania Itaipu. A concessionária será a responsável pelo programa de manutenção adquirido pelo cliente.

Tora Transportes
A Tora Transportes adquiriu os modelos R 440 6x2, P 360 4x2 e R 480 6x4. Os destinos mais comuns são rotas regulares pelas regiões Sudeste, Sul e Nordeste. O maior foco de atuação da empresa é transporte de grandes volumes no ramo siderúrgico. Contudo, a frota também atende a contratos dos segmentos petroquímico, automotivo, de celulose e transferência de açúcar pelo interior de São Paulo.

Usifast
O Grupo Tora também destinou para a Usifast os modelos R 440 6x2 e R 480 6x4, que são utilizados em rotas interestaduais pelas regiões Sudeste, Sul e Centro-Oeste. O ramo siderúrgico também, neste caso, é predominante, com o transporte de chapas e bobinas de aço. Os pesados Scania ainda tracionam cargas dos segmentos de bebidas, vidro, automotivo, petroquímico e açúcar pelo interior de São Paulo.
"Em diversas rotas nas quais atuamos, o piso é muito irregular ou de topografia acentuada, por isso precisamos de produtos robustos. Nossa maior aposta, também por indicação da Scania, foi pelo R 440, um caminhão que já está demonstrando seu potencial de rentabilidade", diz Altair Alvim Júnior, diretor de operações da Usifast. "Outro diferencial que estamos notando nesta acertada escolha pela Scania é o atendimento que a rede tem nos proporcionado. É um trabalho em parceria materializado pela filosofia da marca de oferecer soluções completas."

Pacotes de serviços
O Grupo Tora contratou o programa de manutenção Scania Premium. O programa contempla todas as revisões necessárias para o veículo e também todas as manutenções corretivas decorrentes de desgaste natural. "Comprovamos ao cliente quais pacotes o ajudariam a atingir a máxima rentabilidade e disponibilidade da frota. Nós podemos customizar o serviço para cada perfil de cliente", salienta Alessandro Puglia, responsável pela área de contratos de manutenção da Scania do Brasil.

Sobre a Casa Scania Itaipu
A Itaipu figura entre as mais representativas concessionárias Scania do Brasil. Desde 1973, a Casa mantém o foco na satisfação dos clientes e na capacitação de seus colaboradores oferecendo, além de um atendimento profissional e especializado, um portfólio completo de produtos e serviços Scania. Também dispõe de pontos de presença nas cidades de Contagem, Matias Barbosa, Montes Claros, Patos de Minas e Barão de Cocais. O atendimento remoto ao mercado de Aplicação Severa garante tranquilidade e segurança quando o assunto é a assistência técnica especializada, efetuando operações em lugares de difícil acesso.

A Scania é um dos principais fabricantes mundiais de caminhões e ônibus para transporte pesado e de motores industriais e marítimos. Os produtos de serviços têm participação crescente nos negócios da empresa, assegurando aos clientes soluções de transporte econômicas e com alta disponibilidade operacional. Com 38.600 colaboradores, a Scania está presente em mais de 100 países. As atividades de Pesquisa e Desenvolvimento são concentradas na Suécia e as operações industriais estão localizadas na Europa e na América do Sul, com possibilidade de intercâmbio global de componentes e veículos completos. Em 2012, as receitas totais da Scania alcançaram 79,6 bilhões de coroas suecas e o resultado financeiro após a dedução de impostos foi de 6,6 bilhões de coroas suecas.

Para mais informações acesse: www.scania.com.br

Foto: Divulgação
Kreab Gavin Anderson