



4 de septiembre de 2017

Servicios y alianzas con Scania: la senda hacia la rentabilidad

El camino a la rentabilidad sostenible está pavimentado con difíciles pruebas para muchos transportista. Abundan las dificultades y los márgenes son estrechos, de modo que los gastos imprevistos o la pérdida de ingresos pueden devenir con celeridad en serios problemas. Forjar alianzas con Scania que contemplen todo tipo de servicios –físicos, digitales y financieros– es una forma de que los transportistas alcancen la tranquilidad y logren condiciones ideales para la rentabilidad a largo plazo de sus empresas.

“Los clientes de Scania pertenecientes al sector de la construcción casi siempre forman parte de un entramado mayor y, en consecuencia, constituyen engranajes relevantes de un flujo de trabajo en el que las interrupciones no son aceptables bajo ninguna circunstancia”, asegura Anders Lampinen, director de producto de construcción de Scania Trucks. Por lo tanto, es verdaderamente crucial diseñar una solución a medida que mantenga el entramado en funcionamiento de manera que el transportista no incumpla sus entregas.”

Redes de conocimiento

Scania ha generado un ecosistema entero dotado de diversos tipos de servicios, los cuales cumplen en esencia el mismo propósito: permitir a los clientes de dicha empresa seguir siendo rentables y recibir un retorno de la inversión equitativo a través de su alianza con nosotros. Esto se fundamenta en servicios ya conocidos como contratos de reparación y mantenimiento y servicios de Scania Fleet Management, pero la oferta de Scania es mucho más amplia.

“En concreto, el hecho de que todos los vehículos que produce Scania hayan estado conectados durante varios años ha generado una profusión de nuevas oportunidades”, opina Lampinen. Y este conocimiento, naturalmente, beneficia a los clientes, tanto en sus propias actividades como porque nos permite supervisar el modo de uso de los vehículos y, por ejemplo, ofrecer mantenimiento flexible o sustitución preventiva de componentes.”

Formación personalizada

Una innovación a propósito de Scania Driver Services es que durante el año 2017 varios mercados han comenzado a ofrecer formación de conductores basadas en la aplicación, enfoque que también puede ser personalizado para las actividades de la construcción. La formación de conductores es un servicio arraigado en actividades de larga distancia en las que el foco se centra sobre todo en una conducción respetuosa con el medio ambiente y en la seguridad vial, si bien en el pasado Scania no disponía dentro de su catálogo de un servicio personalizado enfocado en la aplicación de la construcción. Los módulos recién desarrollados son Productividad, Seguridad y protección y Rendimiento medioambiental. Estos pueden servir como



marco con el que personalizar la formación de conductores basada en requisitos locales.

“Hemos tenido una respuesta muy buena al respecto” afirma Lampinen. La conducción de un vehículo destinado a la construcción es más exigente que la de un vehículo de larga distancia en muchos sentidos. Los vehículos destinados a la construcción funcionan en varios entornos distintos, lo cual conlleva situaciones tan dispares como la conducción por autovías o por lugares donde no hay carretera. Si a esto le añadimos factores como el proceso de carga, el vertido de la misma, la sujeción de mercancías, la conducción fuera de carretera y otros factores con posible intervención humana, se puede dar una cuenta de cuántas facetas entran en juego en la tarea.”

Asimismo, disponemos de ayuda general para cualquier conductor de un Scania, ya sea de manera directa o a través de los servicios conectados que Scania ofrece. Además de que el propio vehículo notifique reacciones acerca de la anticipación del conductor en materia de aceleración, frenado, etc., los conductores también pueden recibir consejos sobre cómo mejorar la conducción a través de la aplicación Scania Fleet (siempre que su empresa de transportes esté suscrita a los servicios de Scania Fleet Management o el conductor haya recibido Formación para Conductores de Scania). Como nivel formativo superior, los conductores que hayan tomado parte en formación de conductores reciben instrucción de seguimiento personal, que imparte un instructor-conductor formado en la Scania Academy.

Obtención de financiación

Un aspecto que suele ser descuidado, al menos al principio, al escoger un camión para cualquier empresa de transportes es cómo financiarlo y asegurarlo. La atención se centra en la potencia, la capacidad de carga y los acabados cromáticos, mientras que en la práctica los aspectos económicos, de crucial importancia, tienden a figurar a la cola de la lista de prioridades.

“El aspecto económico figura entre los desafíos arduos a los que se enfrentan los transportistas del sector de la construcción”, afirma Lampinen. Tienen que luchar contra condiciones adversas que acaban deteriorando el equipamiento y, simultáneamente, las tareas varían sobremanera y los ingresos probablemente se espacien de forma irregular a lo largo del año. Si se financia la compra a través de Scania Finance, posiblemente existan opciones de que, gracias al diálogo entablado con Scania, se puedan suavizar los pagos y los vaivenes que repercuten en los ingresos. Asimismo, al transportista se le garantizan agilidad y comodidad en las reparaciones porque, de forma natural, compartimos intereses en el vehículo y el estado financiero del transportista aun después de la compra.”

En el diálogo comercial que entabla con sus clientes, Scania ha dejado atrás la forma tradicional de la industria de ver el financiamiento de los camiones, donde el enfoque está principalmente en mantener bajos los costos visibles. Para lograr el mejor ahorro de explotación total en el tiempo, es obligatorio tener en cuenta en el cálculo una visión de conjunto; y es ahí donde son esenciales variables como la productividad financiera, el tiempo de disponibilidad y la financiación.



“El secreto sobre el que nos gustaría revelarles más detalles es diseñar a medida una solución exhaustiva y revisar y evaluar lo que usted cree saber y aquellos aspectos que nunca antes había tomado en consideración” asegura Lampinen. Los enfoques trillados y desfasados difícilmente son el camino correcto, pero nuestro equipo comercial está equipado con las herramientas, el conocimiento y los datos con que diseñar la solución adecuada. Esto quizás implique insignificantes detalles en apariencia, como la elección de la relación de cambios del eje trasero, que en el tiempo repercuten hondamente en aspectos que van desde el ahorro de combustible al número de días en que el vehículo opera realmente generando ingresos.”

Seguimiento del remolque

Scania Fleet Management ha sido objeto de una ampliación con una función de seguimiento de remolques, Scania Trailer Control. Permite que las empresas de transporte accedan a datos de importancia tales como la posición y la temperatura de la zona de carga, lo cual es sumamente relevante para todo tipo de transporte refrigerado, directamente desde el portal de Scania Fleet Management. Está a punto de introducirse funcionalidades adicionales, por ejemplo información sobre factores importantes como el peso por eje, la presión de aire de los neumáticos y el estado de los frenos. Scania Trailer Control en su versión actual tiene capacidad de gestionar datos provenientes de 35 fabricantes de remolques a través un sistema telemático integrado.

Funcionamiento digital con Scania One

Scania One, canal comercial de reciente creación dedicado a las ofertas de servicios digitales de Scania, fue presentado a principios de año. Gracias a Scania One, los clientes acceden a los servicios propios de Scania y a los de otros por medio de tabletas Android.

Scania One consigue que la interacción digital con Scania sea una tarea sencilla, lo cual incrementa el valor de las inversiones que los clientes hacen tanto en vehículos como en servicios y genera las condiciones que favorecen la rentabilidad sostenible.

En su versión de lanzamiento, Scania One contiene Scania Fleet Management, sistema de supervisión y análisis en tiempo real que asiste a los transportistas con, por ejemplo, la planificación de flotas proporcionando datos de posición y requisitos de mantenimiento. Entre otros ejemplos de aplicaciones figura Guide me, extraordinaria versión digital del manual de funcionamiento que emplea realidad aumentada para facilitar el acceso rápido del conductor a información sobre diversas funciones del vehículo, y Check before drive, lista de comprobación digital previa a la conducción e independiente de las marcas. El primer mercado en comercializar Scania One será Alemania.

Scania se preocupa de la flota

Otro servicio basado en el mantenimiento que Scania acaba de presentar y que se está dando a conocer en los mercados europeos es Scania Fleet Care. Este servicio supone la asunción total de responsabilidad por parte de Scania sobre la planificación de todos los requisitos de mantenimiento y todas las reparaciones. El



objetivo es aumentar el tiempo de actividad total de la flota del cliente, a la vez que se mejora el control de costes y la predictibilidad.

“Cunde la percepción entre los clientes de que nadie atesora conocimientos tan vastos acerca de la planificación de mantenimiento a largo plazo correspondiente a nuestros clientes como los propios expertos de Scania”, declara Lampinen. Al permitir que sea Scania quien programe el mantenimiento y las sustituciones preventivas, los transportistas pueden centrarse en el trabajo mismo, con la seguridad de saber que su herramienta de trabajo está en buenas manos.”

Para obtener más información, póngase en contacto con:

Anders Lampinen, director de producto de construcción de Scania Trucks
Tel.: +46 73 655 04 48; correo electrónico: anders.lampinen@scania.com

Örjan Åslund, jefe de asuntos de productos de Scania Trucks
Teléfono: +46 70 289 83 78; correo electrónico: orjan.aslund@scania.com

Scania figura entre los proveedores de soluciones de transporte líderes en todo el mundo. Nos movemos, junto a nuestros socios y clientes, hacia un sistema de transporte sostenible. En 2016, entregamos a nuestros clientes 73 100 camiones, 8300 autobuses y 7800 motores industriales y marinos. Las ventas netas se situaron en alrededor de 104 000 millones de SEK, de las cuales aproximadamente un 20 % estuvo relacionado con servicios. Scania, fundada en 1891, opera en la actualidad en más de 100 países y cuenta con más de 46 000 empleados. Las labores de investigación y desarrollo se concentran en Suecia, y cuenta con filiales en Brasil y la India. La producción tiene lugar en Europa, Latinoamérica y Asia, y se dispone de centros de producción regionales en África, Asia y Eurasia. Scania forma parte de Volkswagen Truck & Bus GmbH. Para obtener más información, consulte www.scania.com.