

28 TRANSPDATA - Abril 2017

matéria de capa



e comprovamos que nosso concreto é de alta qualidade e garantimos entrega imediata", diz Carlos. A qualidade não foi difícil assegurar já que a empresa já era tradicional processadora de areia e brita. Já a logística eficiente exigiu consultas a especialistas e um estudo mais elaborado.

"Começamos com três caminhões Iveco Tector betoneira e um bomba", conta Carlos. Um mês depois, sem nem dar tempo para avaliar tecnicamente os veículos nesta operação, a demanda exigiu a compra de um novo caminhão betoneira. "Como precisávamos de um caminhão com maior capacidade, resolvemos, em outubro passado, comprar um Mercedes-Benz Atego 2730 6x4".

De acordo com Carlos, este caminhão, sozinho, escoava cerca de 25% de toda sua produção mensal. "Tivemos uma experiência muito satisfatória com este modelo do Atego e, também, com todo suporte que recebemos da fábrica e da concessionária Savana", relata o empresário. Segundo Carlos, a necessidade de levar concreto para distâncias maiores e em maior volume o fez buscar um veículo que tivesse capacidade técnica para suportar betoneiras de oito metros cúbicos.

Com o crescimento do negócio, a Maahs atende demandas até um raio de 60 quilômetros da sede da empresa. "Fazemos entregas diárias e escoamos cerca de 90

metros cúbicos por dia", diz o empresário. Há outro fator de alto risco neste negócio: qualquer problema técnico no caminhão ou mesmo um simples acidente pode causar um prejuízo astronômico. Se a betoneira parar de funcionar por mais de uma hora o concreto solidifica e o equipamento todo é condenado. Só o equipamento, bomba e betoneira, custa 200 mil reais.

"Por isso precisamos ter atenção total com estes veículos. Sabemos que uma máquina pode dar problema mas, para minimizar riscos, compramos sempre os melhores caminhões e cuidamos da manutenção preventiva com redobrada atenção", relata Claudinei Cuyaski, responsável pela gestão da frota de caminhões da Maahs que é composta por 28 caminhões, sendo 20 da marca Mercedes-Benz. Mais da metade destes veículos são basculantes para transporte de brita e areia.

O mix de produtos da Maahs mudou radicalmente desde que a empresa começou a mexer com concreto. Atualmente a composição é esta: brita responde por 40%, areia por 30% e o concreto mais 30%. De acordo com Carlos, a tendência é o concreto crescer mais e chegar a 40% já neste ano, diminuindo em cerca de 5% a participação da areia e da brita. Carlos e Lillian, no entanto, já estão de olho em outros negócios com minérios mas preferem manter os próximos passos em segredo.

29