

# revista **Logweb**

referência em logística

- ☑ Logística
- ☑ Supply Chain
- ☑ Transporte Multimodal
- ☑ Comércio Exterior
- ☑ Movimentação
- ☑ Armazenagem
- ☑ Automação
- ☑ Embalagem

Informe Publicitário

11 6431.6464

**"Você conhece o caminho"**  
Nosso desafio é dar a você sempre a  
melhor solução em movimentação  
e armazenagem de materiais.  
**Obrigado pela sua confiança!**



**Eficiência a baixo custo!**

[www.retrak.com.br](http://www.retrak.com.br)

# Alugar empilhadeira é a melhor solução.

## A Retrak prova

Com a experiência de quem está completando 15 anos de atividades no segmento de locação de empilhadeiras, a Retrak mostra que locar ainda é mais vantajoso do que adquirir uma máquina.

**Completando 15 anos** de atuação e considerada a maior empresa de locação de empilhadeiras elétricas no Brasil, a Retrak tem todo o know-how para apresentar algumas considerações a serem feitas no momento de escolher entre a compra ou a locação de empilhadeiras.

Inicialmente, Fabio D. Pedrão, diretor da Retrak, afirma que são vários os itens a serem considerados nesta ocasião. E faz uma pergunta: seus custos de manutenção e a disponibilidade de sua frota são satisfatórios?

Neste instante – ainda de acordo com Pedrão –, o cliente deve avaliar se os custos de manter frota própria são competitivos, focando em alguns fatores como montar estrutura para compras de peças e de mecânicos para manutenção; disponibilizar o capital do investimento em outro segmento que não seja o seu “core business”; considerar que a depreciação do equipamento é alta e que o custo de manutenção aumenta com o passar dos anos (inversamente proporcional ao valor do equipamento), além de um executivo para administração da frota.

Em relação às vantagens da locação sobre a compra da empilhadeira, Pedrão salienta que elas são várias. “O cliente pode dedicar-se ao que ele mais sabe: seu próprio negócio. Também pode saber exatamente quanto custarão seus equipamentos ao longo do tempo – sem surpresas; ter a garantia de disponibilidade do equipamento a qualquer tempo; versatilidade para substituir equipamentos devido a variações na operação; sazonalidade – locar apenas quando precisar; e menor custo indireto (compras, estoque, assistência técnica, etc.)”, explica.

Pelo seu lado, Nelson Magni Júnior, gerente comercial da Retrak, informa que o cálculo do custo locação x compra é personalizado, depende do tipo de movimentação do cliente, da quantidade de equipamentos, dos modelos para as diversas aplicações e da agressividade, ou não, do local de operação, entre outros. “Com esse mix, a Retrak tem base para apresentar a melhor solução para o cliente.”



### Vários tipos

Aproveitando a dica, Pedrão relaciona os tipos de máquinas oferecidos pela Retrak para locação: são transpaleteiras elétricas de operador a pé, embarcado ou sentado, empilhadeiras tracionadas de operador a pé ou embarcado, empilhadeiras de patola de operador sentado, empilhadeiras frontais elétricas de 1,5 até 2,5 t, empilhadeiras retráteis de 1,25 até 2,0 t, empilhadeiras trilaterais e vários modelos de empilhadeiras a GLP.

No caso das elétricas, segundo Pedrão, os modelos mais locados são as retráteis, porque permitem elevações até 11,5 m em corredores de 2,8 m, e as patoladas, porque, na sua categoria, proporcionam uma ótima elevação, ao redor de 5,3 m, em corredores de 2,4 m. São máquinas de fácil manobrabilidade.

No caso das máquinas a combustão, as mais locadas são as de 1,8 até 2,5 t, pela versatilidade de poderem operar em pisos irregulares e em áreas externas. “No caso do aluguel de empilhadeiras novas, trabalhamos com exclusividade com máquinas Still. Já no que diz respeito ao aluguel de empilhadeiras seminovas, temos uma frota bastante diversificada e com prazo de entrega imediato. Locamos máquinas novas e seminovas em todo o Brasil”, afirma o diretor.

Magni Júnior também lembra que quando a Retrak fecha um contrato de locação, isenta a empresa contratante de todos os serviços agregados aos equipamentos, como manutenção corretiva e preventiva, compra de peças, reforma e mão-de-obra especializada. “Tudo está no pacote, aí a principal razão da locação, onde enfatizamos ‘para uma melhor aplicação, a Retrak tem

a solução'. Temos uma equipe capacitada para analisar cada operação e propor soluções visando a redução de custos para o cliente", destaca o gerente comercial.

Pedrao aproveita para destacar o amplo leque de atividades da empresa: "a Retrak nasceu com o objetivo de vender empilhadeiras e posteriormente passou a locá-las, em seguida passamos a oferecer operadores e técnicos residentes para estes equipamentos e atualmente oferecemos a terceirização completa desta atividade incluindo técnicos residentes, técnicos para sala de baterias, acessoramos o cliente no projeto e layout das salas de baterias, além de oferecermos um completo gerenciamento. A empresa dispõe de gestores para administrar a produtividade dos equipamentos na operação do cliente, pois o objetivo é oferecer o máximo em disponibilidade e produtividade".

Outro ponto de destaque nas atividades da empresa é a terceirização da frota do cliente. "Podemos assumir o parque de máquinas dele, substituindo as que não oferecem condições de trabalho por máquinas mais novas. Fazemos um levantamento completo dos equipamentos e apresentamos ao cliente um cronograma prévio de revisões, reformas e substituições. "Na verdade, não são todas as empresas que podem locar equipamentos novos devido ao custo inicial e neste momento nossa experiência de 15 anos administrando nossa frota faz a diferença", explica Pedrao. "Outra modalidade é assumirmos a manutenção do parque de máquinas do cliente, disponibilizando, inclusive, mecânicos dedicados a este parque de máquinas, já que temos expertise na compra de peças e logística de materiais."

Ele ressalta, ainda, que os equipamentos se modernizam rapidamente. "Ter um parceiro que também é representante de um grande fabricante é uma vantagem a ser considerada. E destaque: trabalhar com equipamentos novos ou seminovos, de última geração e adequados às diversas condições operacionais; garantia de suprimento de peças originais em curto espaço de tempo; e mecânicos treinados pela fábrica."

Aliás, sobre o que é imprescindível para a boa relação fornecedor/cliente, Magni Júnior cita qualidade, custo adequado e compromisso com a operação do cliente. "Se o produto de nosso cliente não estiver em seu cliente final, ele perderá uma venda e possivelmente o cliente. É isto o que nos motiva e nos estimula a melhorar sempre", informa o gerente comercial, lembrando que as empilhadeiras oferecidas pela empresa podem ser vistas em um show-room especial montado na sede da Retrak.



▲ Contrato de locação inclui todos os serviços agregados aos equipamentos

## 15 anos de atuação

Experiência é tudo. E, ao completar o seu 15º aniversário na área de locação, venda e manutenção de empilhadeiras, a Retrak continua pautada em uma ação que sempre norteou as suas atividades: o investimento constante.

"Em 2006, compramos 60 máquinas novas. Em 2007, mais 100 empilhadeiras. E, agora, em 2008, estamos adquirindo 150 empilhadeiras", explica Pedrao, acrescentando que o investimento em equipamentos deve ficar em torno de 4 milhões de reais este ano.

O diretor diz que, com estas novas empilhadeiras, além de aumentar a sua frota, a Retrak está substituindo máquinas seminovas, mas ainda em boas condições de operação, que estão sendo vendidas. "Ou seja, estamos renovando, modernizando e aumentando a nossa frota, que hoje conta com 1.200 empilhadeiras, com idade média de 4 anos", diz o diretor.



▲ A aquisição de máquinas novas é uma constante nas atividades da Retrak

Também investindo no mercado, a Retrak passou a atuar no ano passado no segmento de plataformas aéreas de trabalho. A comercialização se deu em virtude da crescente solicitação de alguns clientes de empilhadeiras por plataformas. "Por isso, agregamos um novo produto e atendemos a uma necessidade de mercado, já que os atuais locadores de plataformas focam, principalmente, empresas de engenharia, empreiteiras, etc.", conta Pedrao. A Retrak tem como foco principal atender à demanda na indústria e no comércio.

"Como o negócio de plataformas cresceu acima das nossas expectativas, foi fundada uma nova empresa, a PTA – Plataformas de Trabalho Aéreas (Fone: 11 2296.8021), e agregado um novo sócio, Miguel Borges de Almeida. A empresa se dedica à locação e venda destes equipamentos. Ela começou a operar em março último e o aquecimento do setor é tão grande que, segundo Pedrao, as máquinas que chegam são prontamente alugadas.

"A confiança neste segmento é muito grande, pois o mercado de plataformas aéreas deve crescer muito em razão, principalmente, das Normas Regulamentadoras (NRs) que controlam o trabalho em altura – chega de elevar o funcionário em gaiolas nos garfos das empilhadeiras", diz o diretor.



▲ A Retrak está instalada em densa área verde

Com relação ainda a investimentos, a Retrak deve chegar este ano à posse de 1.800 baterias. E, em termos de infra-estrutura, a empresa, que hoje está instalada em um terreno de 22.000 m², com uma área coberta de 6.000 m², vai ganhar mais 20% de área operacional. "Vamos aumentar a área de oficina e de estoque, além de concluirmos o projeto de uma área especialmente destinada ao tratamento de efluentes", afirma Sergio Guimarães, diretor técnico. Neste ponto, ele destaca que a empresa também está dedicada à preservação do meio ambiente, principalmente considerando que está instalada em Guarulhos, SP, em meio a uma densa área verde. Também vale destacar que o descarte das baterias é feito junto ao fabricante das mesmas, respeitando todas as normas da legislação referentes ao trato com o meio ambiente. As instalações onde a Retrak está instalada desde 2005 abrigam a oficina de reparos de equipamentos, uma área para baterias especialmente projetada para limpeza e manutenção, com caixa para retenção de líquidos oriundos da lavagem ou de vazamentos, e área de limpeza de equipamentos.

Mais investimentos? Também na renovação da frota de veículos de manutenção – hoje, a empresa conta com 12 veículos de apoio externo e dois caminhões para o transporte das empilhadeiras alugadas, número que deve mudar ainda no decorrer de 2008.

E, por último, a área de desenvolvimento de peças para equipamentos também deverá continuar a receber investimentos. Afinal, cada vez mais a Retrak consegue desenvolver e nacionalizar componentes de máquinas importadas.

"Com todas estas considerações, acreditamos que ao longo do tempo o cliente irá se convencer que locar é melhor que comprar", finaliza Pedrao. ❖



▲ Para a Retrak, locar é melhor que comprar

**Fone: 11 6431.6464**