

Mitsubishi Auxter apresenta novidades na Movimat

Em nova fase, com escritório em São Paulo desde o ano passado e novo centro de distribuição de peças, empresa busca crescimento no mercado de empilhadeiras e leva duas novidades para a feira. De 16 a 18 de setembro, a Mitsubishi Auxter participa da Movimat - 29ª Feira Internacional de Intralogística que acontece em São Paulo (SP), apresentando as empilhadeiras elétricas modelos FB nas versões 1,6/1,8 e 2,0 ton e a transpaleteira SBV16N2, da nova geração da marca Mitsubishi, com menos de um ano no mercado europeu.

O primeiro modelo é uma empilhadeira elétrica, contrabalançada, elétrica, com três pontos de apoio, raio de giro pequeno, para trabalho em ambientes exíguos, operação que uma empilhadeira de quatro pontos de apoio não faz. Já a transpaleteira é um produto altamente recomendado para trabalhos internos com elevação e operador embarcado, também elétrica. Braços laterais garantem segurança e proteção para o operador.
"Somos o quarto maior fabricante de empilhadeira no mundo, baseado em faturamento e não em unidade de máquina", afirma Victor Cruz, gerente geral da Mitsubishi MCF para o Caribe, América Central e América do Sul. "A nossa operação no Brasil está debaixo da unidade global das Américas, com nossa matriz em Houston (EUA). Ano passado inauguramos o nosso primeiro escritório em São Paulo e, em janeiro desse ano, inauguramos nosso centro de distribuição para peças de reposição", informa Cruz.
Esses são apenas alguns passos do grupo no Brasil que já vislumbra crescimento da marca. "Demos mais um passo de expansão com a inauguração do nosso centro de distribuição", comemora. Localizado em São Paulo com fácil acesso à rodovia Régis Bittencourt, o centro dispõe de 1.500 SKU´s com inúmeras peças para as empilhadeiras da marca.
Na opinião do gerente Mitsubishi, o centro de distribuição fortalece a rede revendedora. "Gerenciar esta importação limitava muito a disponibilidade dessas peças porque cada revendedor tinha que importar sua própria cota, com um gasto repetido de despacho

aduaneiro, classificação fiscal, um trabalho burocrático porque cada peça tem uma substituição tributária diferente, classificação, e hoje, nosso escritório fica com essa função. Tiramos essa função da rede e assumimos. A rede agora pode focar no seu negócio que é varejo e prestação de serviço", ressalta.

Parceria com Auxter é chave para marca

De acordo com José Renato Corrêa, gerente de vendas e locação da Auxter, a distribuição das empilhadeiras Mitsubishi é um desafio que vem sendo vencido. "Hoje a Auxter é uma das maiores e mais estruturadas concessionárias de equipamentos e nesses dois anos de parceria, representamos com exclusividade a linha de empilhadeiras Mitsubishipara todo o estado de São Paulo", comemora. Adilson Camargo, supervisor de vendas do dealer, acredita no mercado mais aquecido em 2015. "As empilhadeiras Mitsubishi estão conquistando clientes e nosso pós venda garante a fidelização", diz o supervisor.

Para o gerente Mitsubishi, a Auxter tem um reconhecimento no mercado de primar pelo serviço e o atendimento ao cliente final. "E quando estamos falando de produto de ponta, Premium, o preço não é nosso primeiro apelo e sim a tecnologia, o diferencial da máquina, o atendimento, o suporte que você espera e paga por um produto Premium, e nada melhor que ter um parceiro que tivesse esse reconhecimento, essa expertise, para prestar esse serviço na mesma qualidade do equipamento", elogia.

Para Victor Cruz, a Mitsubishi saiu de uma operação do zero, desde contrato, passando pelo treinamento, estoques iniciais. Para o gerente, quando se trata de um trabalho que está em construção, as empilhadeiras Mitsubishi ganham força no mercado, conquistando o cliente pela credibilidade do produto somados à assistência do pós-venda de um dealer como a Auxter.

Força da marca Mitsubishi

Fornecedora de tecnologia de pontas para diversas marcas e setores da indústria, passando pela aeronáutica, automobilística e de equipamentos, a Mitsubishi aposta na pesquisa e na qualidade de seu produto. Com centros de pesquisas no Japão e em outras partes do mundo como Estados Unidos e Finlândia, o Grupo pesquisa novas fontes de energia para os modelos de empilhadeira, o que pode vir em um futuro próximo com a substituição de baterias de chumbo pelas baterias de lítio, as mais modernas da atualidade.

"Estar preparado para o mercado deempilhadeiraselétricasé um fator chave para o crescimento do futuro destemercado no Brasil. É uma tendência que não tem mais volta. Muitos clientes têm resistência a maquina elétrica, mais pelo desconhecimento da tecnologia", explica Victor Cruz.

Por ser um bem de capital, a venda de empilhadeiras é proporcional ao crescimento industrial, e consequentemente, ao aumento do PIB. "Temos metas e expectativas para todos os anos. O mercado brasileiro de empilhadeiras fechou com 22 mil máquinas novas no ano passado, entre importadas e nacionais. Olhando todos os países, todos estão em contração de 20 a 40%, a depender do país latino americano ou caribenho", avalia.

Sem tempo a perder, o gerente vê tempos melhores e diz que o Grupo vai apresentar outras novidades no encontro de dealers de toda a América que vai acontecer no final do ano em Houston, nos Estados Unidos. Entre os lançamentos estão uma empilhadeira elétrica contrabalançada até 3,5 toneladas, que já estará no mercado em 2015. Outra novidade é uma empilhadeira retrátil com torre de 13 metros de altura com controle eletrônico de estabilidade para operação em grandes alturas, evitando variação e trepidação da carga. "Seguramente,

nenhuma outra marca tem esta tecnologia", finaliza.

Serviço
Movimat - 29ª Feira Internacional de Intralogística
16 a 18 de setembro - das 14h às 20h
Onde: Expo Center Norte - Rua José Bernardo Pinto, 333 - Vila Guilherme, São Paulo SP

http://www.expomovimat.com.br/

Foto: divulgação
Timepress Comunicação Empresarial