

Auxter cresce 7% no mercado de máquinas, em 2012

Concessionária das marcas JCB, Mitsubishi e Ixon comemora 10 unidades abertas no estado de São Paulo, crescimento de 7% em relação ao ano passado e encerra 2012 com faturamento previsto de R$ 205 milhões.

O ano de 2012 foi atípico para o setor de máquinas de construção. Com poucas obras de infraestrutura, os empreiteiros e locadores foram obrigados a puxar o freio de mão nas compras, repercutindo em queda nas vendas. Na contramão desse cenário, a Auxter Soluções em Máquinas e Equipamentos, concessionária das marcas Mitsubishi, JCB e Ixon para o estado de São Paulo, continuou a investir e é um dos casos raros com motivos para comemorar.

Além da meta cumprida de inaugurar 10 filiais distribuídas em pólos estratégicos por todo o estado, que representam um investimento próximo de R$ 10 milhões, a empresa também registrou alta na comercialização de máquinas, especialmente manipuladores telescópicos. “A venda de manipuladores cresceu 38% este ano”, diz o presidente da empresa, Célio Neto Ribeiro, que também anuncia para 2013 a abertura de mais duas lojas novas em São Paulo.

Com exceção desses equipamentos, outros tiveram queda de 25% em decorrência direta da paralização ou atraso de algumas obras de infraestrutura. “Há muito o que investir para a diminuição do chamado 'custo Brasil'. Modernização de tudo o que se refere à infraestrutura, só assim que o país será capaz de quebrar o recorde de produção agrícola, sem que os produtores percam grande parte de sua produção porque o Brasil não tem condições de escoar a safra", observa Célio.

"Não vamos bater o número de nosso faturamento previsto de R$ 215 milhões, mas chegaremos à casa de R$ 205 milhões", diz ele. Número que vai muito além do que se pode chamar de satisfatório, pois não conta com o faturamento da representação da antiga marca de

empilhadeira ou da nova parceria com a Mitsubishi. A empresa teve crescimento de 7% em relação ao ano passado. "Nós conseguimos crescer neste mercado porque o produto é muito diferenciado em relação ao que existe hoje no Brasil. O que aconteceu de fato é que o mercado reconheceu a superioridade do produto JCB".
As vendas de mini máquinas subiram 25%. "A mini retroescavadeira 1 CX já está há um bom tempo no mercado e continua sendo um dos grandes diferenciais da JCB. Um produto de grande aceitação no país", comenta o diretor. Dos 17 distribuidores JCB em todo o país, a Auxter é o maior representante da marca no Brasil.

Mangas arregaçadas para 2013
A empresa quer alcançar liderança em manutenção de retroescavadeiras e ganhar ainda mais força no ramo de manipuladores telescópicos, já que a JCB tem planos para produzir oito modelos novos nacionais na fábrica recentemente inaugurada em Sorocaba, como o Loadall 540 170 4x4x4. A retroescavadeira 4CX e a mini retroescavadeira 1CX já têm suas linhas brasileiras de produção garantidas em 2013.
Célio tem metas corajosas, inclusive, para as vendas Mitsubishi: “Vamos alcançar liderança nas vendas do segmento de movimentação de carga. Mesmo estando presente no Brasil há 17 anos, as empilhadeiras Mitsubishi têm participação pouco expressiva no estado de São Paulo", explica. O plano para os próximos dois anos é obter um market share de 10% nas regiões de atuação Auxter.
Do final de 2012 ao primeiro semestre de 2013 serão importadas cerca de 370 empilhadeiras elétricas e movidas a combustão. “Além dessas unidades para venda, vamos disponibilizar mais 300 máquinas para locação em todas as filiais. No início teremos empilhadeiras de 7 ton, mas após os seis primeiros meses a frota será ampliada para modelos de até 17 ton”, garante Célio.
“Quando começamos o trabalho com a marca anterior, o market share em SP era de 2,7% e em dois anos e meio alcançamos nada menos que 10,5%, percentual que tornou a Auxter líder de vendas no mercado paulista e a maior distribuidora da marca para toda a América latina”, explica Célio. “A Mitsubishi é alinhada com as convicções e formato de trabalho da Auxter, uma empresa comprometida e respeitosa com seus clientes. A parceria é promissora e tem excelente potencial para crescer”, acrescenta.
As empilhadeiras são importadas pela própria Auxter, o que reduz ônus e tributações com tradings, e fornecidas diretamente da Mitsubishi ForkliftTrucks, sediada em Houston, no Texas (EUA). A fábrica incorpora robótica, tecnologias sofisticadas de comunicação para a gestão da cadeia de suprimentos e métodos de entrega just-in-time para garantir o atendimento, no tempo correto e com economia, de produtos da mais alta qualidade. As instalações têm certificação pelos sistemas de qualidade ISO 9001:2008 e ambientais ISO 14001:2004.

Sobre a Auxter
Fundada em 2002, com uma visão diferenciada, a Auxter é a única concessionária de equipamento a adotar a estratégia de abrir várias filiais no estado de São Paulo, mantendo-se, no máximo, a um raio de 100 quilômetros de distância do cliente. Com suporte técnico especializado, a empresa possui profissionais treinados e em constante atualização, e promete atendimento em até 24 horas úteis.
Com a filial inaugurada recentemente na cidade de São José do Rio Preto (SP), cumpre uma promessa anunciada à apenas 3 anos, em ter 10 lojas estrategicamente posicionadas dentro

do Estado de São Paulo, com isto alcançará o seu maior objetivo, que é a satisfação de seus clientes.

Foto: Divulgação
Timepress Comunicação Emprasarial