



CVRD

Mineradora entra na era do cobre e inaugura mina do Sossego no Pará



AngloGold

Empresa Sul-Africana irá investir US\$140 milhões na expansão da mina de Cuiabá e lança Designer Forum Brasil 2004



Turismo

Confira como Tiradentes se tornou uma referência em gastronomia, cultura e arte

Agricultura

Saiba como reduzir custos de produção de volumosos em áreas de pós-colheita de silagem

Premiação

Tracbel é eleita pela terceira vez o melhor *dealer* da Volvo Construction Equipment Latin America

“O mundo vai precisar do Brasil para comer”

Pratini de Moraes
Presidente da ABIEC

Leonardo Bastos

Fotos:
Léo Bastos

Satel investe pesado



Com o intuito de renovar e ampliar a sua frota de equipamentos, a Satel Terraplenagem adquire mais 15 rolos compactadores Dynapac e 20 escavadeiras Volvo

Tendo como lema o conceito de "Locação com Personalidade", a SATEL - Safar Terraplenagem Ltda., uma das principais locadoras de equipamentos do País, continua investindo pesado para o aumento de sua frota de equipamentos. Recentemente, a empresa adquiriu da Tracbel mais 12 rolos compactadores Dynapac CA-15 A/P e 20 novas escavadeiras Volvo EC-210 BLC. "A Satel sempre optou por equipamentos que gerassem produtividade máxima aos seus clientes", explica o porquê da compra o Engº Same Elias Safar, diretor técnico da SATEL. Ainda segundo ele, "a escolha destes equipamentos é fundamentada em sua própria experiência pessoal. Com as escavadeiras Volvo EC-210 BLC, a Satel sempre obteve recordes de produção com menor consumo e, com os Rolos Dynapac CA-15, a saudável sensação de adequação, funcionalidade e praticidade do equipamento". Ressalta dizendo: "É ótimo poder locar um equipamento que vá superar as expectativas do cliente, as-

sim como, também, foram superadas as nossas expectativas em relação à Volvo e à Dynapac".

Uma das características mais marcantes dessa empresa mineira é a constante renovação da sua frota de equipamentos. "Nós trabalhamos com uma política de renovação constante da frota através de dois limitadores: quando o equipamento chega a cinco anos de uso ou quando ele atinge uma faixa de 4.500 horas de trabalho. É essa a conduta que, nos últimos 28 anos, tem gerado, em nossos clientes, a certeza da qualidade, produtividade e, também, a plena confiança nos nossos equipamentos e serviços", continua o Engº Same.

Outra característica favorável ao sucesso da empresa é a sua administração familiar. Hoje, a empresa é regida por quatro diretores da família SAFAR: o Sr. Elias Safar, fundador e diretor financeiro da empresa; a Dra. Soraia Safar, ocupando a diretoria administrativa e contábil; a Engª Samira Safar, na diretoria comercial

para a área de locação; e, finalmente, o Engº Same Safar, com a diretoria técnica e negócios. "Ao contrário do que preconiza a maioria dos livros de administração, onde esse método de administrar é recriminado, na Satel, as coisas só deram certo devido à participação 'profissional' da fa-

mília no negócio. Aqui, nós somos uma somatória de forças, o laço de confiança é muito forte, não há incertezas, portanto, todos trabalham ao máximo no negócio da família, tanto que já está chegando a terceira geração da Satel, que são meus filhos e sobrinhos", conclui o Engº Same. •

Espaço SATEL Comprar ou Locar?

por Same Safar



LOCAÇÃO: Solução ou Confusão?

Na Satel, acreditamos no desenvolvimento da atividade de locação como solução definitiva para os problemas de disponibilidade, de mão-de-obra operacional e, principalmente, de controle de custo da obra.

No entanto, o tão somente "acreditar" comove, mas não convence. Quais fatos fundamentados garantiriam a transformação da hipótese em tese, lastreando, com sabedoria, a decisão de alugar uma máquina.

Capitalizar ou Imobilizar?

Em nossa opinião, este é um dos pontos mais importantes de toda análise. Uma empresa é considerada sólida se, e somente se, for completamente adimplente com suas obrigações comerciais e tributárias. O inadimplente, com certeza, terá preços piores e prazos de pagamentos menores. Além disso, pagará multas, juros moratórios e custas diversas.

A análise do custo de aquisição do equipamento deverá levar em consideração, além dos custos diretos e da taxa de juros básica do contrato de financiamento, também o impacto das ininterruptas parcelas de amortização sobre o fluxo de pagamentos normais da empresa.

Tendências do Mercado?

Há muito no mercado mundial e, atualmente, também, no mercado brasileiro, existe uma tendência de que a empresa construtora seja escolhida não só pelo critério do menor preço, mas pela sua capacidade técnica e financeira. Aceita-se, hoje em dia, nas aberturas de proposta, os

termos de compromisso para fornecimento e/ou locação de equipamentos por empresas idôneas do mercado. O cliente do cliente prefere ver solidez do que solidão. É o famoso "Chamar para Negociar".

Somos, em análise final, todos locadores. A Satel aluga os equipamentos e o nosso cliente aluga seu capital e o seu acervo técnico.

Manutenção?

Eis um grande problema: quanto custa? E o pior é que ninguém sabe. Quando descrevemos, em uma planilha de custo, horário, o custo de combustíveis, estamos fazendo a simples multiplicação do consumo de diesel conhecido pelo valor de diesel. Este custo é aplicado somente quando a máquina está em operação e produzindo. Conta fácil!

Na realidade, o custo de manutenção não pára nunca. É incidente antes do início da obra, na fase de preparo do equipamento, na revisão de chegada, durante toda a obra, depois do final da obra e ao regressar à oficina. E sendo mais meticuloso ainda, é incidente até na estocagem do equipamento por total falta de obras. Um bom exercício para a mente seria tentar quantificar e, por consequência, orçar o quanto apodreçaram as mangueiras de uma máquina parada há mais de seis meses aguardando a tal da "O.S.". Quanto foi o desgaste ou redução da vida útil dos componentes atacados pela ferrugem. Isso tudo sem incluir, é claro, o quanto cobra nosso cardiologista pelos *check-ups* que somos obrigados a fazer.

Locando um equipamento da Satel, você tem a certeza de arcar somente com o custo da locação. A idade da frota e a manutenção preventiva da Satel asseguram o começo imediato da produção do equipa-

mento logo após a sua chegada à obra. O índice de quebras é pequeno e as atitudes da Satel, em caso de defeito mecânico, são sempre regidas pela lógica, bom senso e agilidade.

Custo de Gigantismo?

Permitam-nos criar, usar e abusar desse termo. A eficiência e lucratividade de uma empresa nada têm a ver com o tamanho de sua frota ou com o seu número de funcionários. Todos sabemos que o lucro, objetivo mor de toda empresa, é uma função complexa e imprecisa. O gigantismo de uma empresa torna muito difícil a definição da percentagem do lucro, instabiliza a empresa e, ainda, cega o "olho do dono". Para pensar, o que é melhor: um lucro de 10% sobre 10 ou de 1% sobre 100?

A SATEL se propõe a completar a frota de seus clientes, não só como simples locadora, mas como uma empresa irmã e parceira. Seríamos uma extensão paralela do organograma da empresa, bem ao lado das funções da oficina. Acrescentaríamos equipamentos à frota de nossos clientes, sem aumentar o gigantismo, sem aumentar os custos fixos e sem aumentar o custo de produção. Sobreviveríamos, somente, viabilizando os nossos clientes, maximizando o lucro operacional de cada obra.

Finalmente . . .

Todo o projeto Satel chegou aos dias de hoje graças à preferência de nossos clientes e só evoluirá se continuar a contar com a sua confiança. Ligue e, também, conte com a gente. Estamos e estaremos sempre à sua disposição pelo fone 0800-311700 e pelo e-mail satel@satel.com.br.