

# Marksell: 25 anos de tecnologia em elevação de cargas

**Ao completar 25 anos, a empresa comemora a liderança no setor de plataformas veiculares e busca a conquista, também, do setor de niveladoras de docas.**

**Assim como “Gillette” está para lâmina de barbear, “Bombril” para palha de aço e “Maizena” para amido de milho, a palavra “Marksell” está para plataformas elevatórias de cargas veiculares.**

Afinal, é só parar atrás de um veículo de carga equipado com este acessório – que permite a operação de carga e descarga por um único operador de cargas paletizadas, unitizadas, com rodízios e em carrinhos – para se ver a palavra “Marksell” estampada. São plataformas para as mais diversas aplicações, com capacidades de carga de 150 a 3.000 kg e para instalação a partir de picapes e pequenos furgões até veículos pesados.

“Somos líderes neste mercado, e a nossa meta também é liderarmos o segmento de plataformas niveladoras de docas, onde também atuamos”, diz o engenheiro Edison Salgueiro Junior, diretor da MKS Equipamentos Hidráulicos – Marksell.



## 25 anos

Mas, além da liderança no mercado de plataformas e as ótimas perspectivas com relação ao setor de niveladoras de docas, Salgueiro Junior diz que a empresa também está comemorando os seus 25 anos de atuação, completados em janeiro último, com mais de 15.000 unidades de equipamentos produzidos. E aproveita para contar a história da empresa, destacando, inicialmente, o significado da palavra Marksell: Mark de marketing e Sell de vendas (em inglês). “Trata-se de um nome pitoresco e reconhecido em todo o mundo. Nossa marca e nosso slogan – ‘Tecnologia que Eleva’ – é bem visto no mercado todo e a nossa marca tomou proporções muito maiores do que a própria empresa”, afirma o diretor.

Tudo começou com a amizade que já havia entre Salgueiro Junior e o também engenheiro Jorge Mota, que foram trabalhar juntos na Munck, na época a principal empresa dedicada à produção de guindastes e equipamentos hidráulicos. Lá, os dois engenheiros assumiram a área comercial e tinham a missão de reorganizar o grupo.

Ficaram por dois anos e depois criaram uma empresa de marketing, voltada para a assessoria

comercial na área de equipamentos – era a Marksell, que nasceu em janeiro de 1983.

“Como a Munck fornecia para todo o Brasil e várias empresas de outros estados tinham problemas na hora da compra, no sentido de inspecionar estas compras aqui em São Paulo, a Marksell passou a prestar serviços de assessoria comercial – ou seja, acompanhávamos o fornecimento para as compradoras. Num passo seguinte, começamos a representar várias empresas”, conta Salgueiro Junior.

Alguns meses depois – ainda de



acordo com o diretor – uma empresa de origem italiana estava começando a fazer guindastes no Brasil – a sua especialidade era cilindros hidráulicos – e precisava de uma empresa para vendê-los. “E lá fomos nós. Fizemos um contrato de distribuição no Brasil todo, mas contando com escritório e oficina próprios em São Paulo e no Rio de Janeiro. Mas, outra história estava se desenvolvendo em paralelo: como a Munck havia fornecido várias plataformas veiculares para o Supermercado Pão de Açúcar, e era eu quem atendia a esta conta, fomos chamados para fazer a manutenção destas plataformas. Mas, dois meses depois do início deste trabalho, nos convidaram para o desafio de produzir um lote de plataformas, usando o conhecimento que já tínhamos. Assim, nos tornamos fabricantes de plataformas veiculares”, relembra Salgueiro Junior.

Ele também conta que desenvolveram o projeto de um equipamento evoluído, em relação aos que já haviam no mercado, iniciando, ali, uma “política” que se mantém até hoje: o desenvolvimento de produtos sempre com novas tecnologias, equiparados ao que de melhor existe nos mercados europeu e americano. Outra política adotada pela empresa é a de entrar em mercados onde, através de um trabalho sério, possa se tornar líder, não somente em volume, como também em tecnologia.



## Niveladoras

No caso das niveladoras de docas, o diretor diz que se trata de um mercado ainda pequeno, mas de grande interesse para a Marksell. “É um mercado ainda novo, onde há muito a ser feito, e que apresenta crescimento substancial todo ano. Aqui também atuamos sempre com produtos diferenciados, sobretudo baseados em qualidade – tanto que nossos primeiros produtos foram plataformas eletro-hidráulicas, com projeto atualizado e um nível de tecnologia superdiferenciado do que estava disponível.”

Com relação a estes tipos de equipamentos, a empresa produz atualmente as seguintes famílias, que podem ser fornecidas em várias dimensões:

- ❖ Tipo de embutir na doca, com acionamento eletro-hidráulico e capacidades de carga/tráfego de 6.000 a 12.000 kg;
- ❖ Tipo de embutir na doca, com acionamento manual-mecânico e capacidades de carga/tráfego de 6.000 a 9.000 kg;
- ❖ Tipo frontal a doca, com acionamento eletro-hidráulico e capacidades de carga/tráfego de 3.000 a 15.000 kg;
- ❖ Tipo frontal a doca, com acionamento manual-mecânico e capacidades de carga/tráfego de 3.000 a 9.000 kg;
- ❖ Linha completa de acessórios para operação conjunta com as plataformas niveladoras de doca: calços para as rodas dos veículos, guias para as rodas dos veículos, protetores de doca especiais, conjuntos de iluminação, etc., além de acessórios específicos para cada linha de equipamento.

Outro segmento em que a Marksell também atua é o de plataformas para deficientes físicos – plataformas elevatórias para acessibilidade – de uso em ônibus, micro-ônibus e vans.



## Diferenciais

O diretor lembra que, embora a empresa atue com três linhas de produtos, mantém gerências de produtos e departamentos de engenharia separados e uma estrutura comercial adaptada para atender grandes clientes, como frotistas e montadoras de caminhões, no caso das plataformas veiculares; empresas de engenharia, de arquitetura e operadores logísticos, no caso das niveladoras de docas; e grandes frotistas de ônibus, no caso das plataformas para deficientes físicos.

“Um dos nossos trunfos no mercado é poder contar com a mesma rede de distribuidores Randon, há mais de 8 anos, que é a mais conceituada no segmento de

equipamentos veiculares. São mais de 50 distribuidores no Brasil todo e nos principais países da América Latina – neste número, também estão computados outros distribuidores, com os quais também temos parceria. Além da comercialização, eles executam a instalação, a assistência técnica e o fornecimento de peças de reposição”, afirma Salgueiro Junior.

E, já que começou a apontar os diferenciais da empresa, ele continua. Lembra que um deles é a preocupação de sempre renovar a linha de produtos, buscando novas tecnologias e melhorias contínuas.

“Um dos motivos de estarmos sempre atualizados com relação ao que há de novo em equipamentos similares aos nossos é que participamos das principais feiras do setor no mundo. Mantemos contatos e conhecemos as fábricas de todos os principais players do mercado nas três linhas.”

Este é um dos motivos que permite a Marksell manter uma engenharia capaz de desenvolver soluções sempre atualizadas – prova disto é que a empresa possui várias patentes. “A nossa engenharia de produtos é bastante atualizada, sendo capaz de desenvolver projetos de qualidade diferenciados do mercado, utilizando softwares para projetos em 3D e de cálculo estrutural de última geração.” A estrutura comercial e de pós-venda também é apontada como um diferencial, por agilidade.

A Marksell tem sua planta instalada em Itapevi, SP, região da grande São Paulo, ocupando uma área total de 7.000 m². A estrutura de produção apresenta grande flexibilidade, operando “on demand”, produzindo inclusive os seus próprios cilindros e unidades hidráulicas. ♦



**Fone: 11 4789.3690**