

TRATHO, 10 ANOS, UMA EMPRESA CUIDADA POR TODOS!

Com presença em cinco estados, modernas instalações, uma importadora e foco em dez segmentos, empresa consolida sua atuação no mercado



Em 2013, o Brasil dava sinais do início de uma das maiores crises econômicas da sua história. O ano foi marcado por manifestações populares que despertaram a politização de boa parte da população. A taxa de juros, que era decrescente, passou a subir com o temor da inflação e os anos seguintes foram desafiadores para a economia.

Foi nesse cenário que nasceu a TRATHO Metal Química, fundada por Marcelo Rica e Alexandre Candido. Um sonho planejado desde 2011, uma mistura de coragem, ousadia, ambição, energia, inspiração e atitude. O início foi em um galpão de condomínio logístico em Mogi das Cruzes, SP. Eram apenas cinco funcionários, uma empilhadeira e uma lista de produtos químicos e metais não ferrosos selecionados para atender, principalmente, o segmento de galvanoplastia.

Em meio aos desafios, no terceiro mês da operação o faturamento atingiu R\$ 1 milhão. Nas etapas seguintes vieram as parcerias com os fornecedores Minas Zinco, Votorantim (atual Nexa Resources), Carbochloro, Fosbrasil (atual ICL) e Sul Óxidos. Em menos de um ano, chega o primeiro caminhão da frota própria e foi aberta a primeira filial em Itajaí, SC, junto ao porto para auxiliar nos trâmites das importações. Na sequência a conquista da Certificação ISO 9001:2008 e o início da fundição própria de cobre, em Itaquaquetuba, SP.

Em 2015, foi alugado mais um galpão naquele mesmo condomínio, envolvendo equipe de vendas e laboratório. Nesse ano, a TRATHO tem sua primeira presença no EBRATS - Encontro e Exposição Brasileira de Tratamento de Superfície, participando das feiras seguintes, em 2018 e 2022;

na Metalurgia 2018, em Joinville, SC; e na FENAF, 2019 e 2022, em parceria com a RVAZ Representação.

Para alavancar o crescimento, era necessário ampliar os horizontes de atuação. Assim, em abril de 2017, foi aberta a filial em Caxias do Sul, RS, para atender aquele importante polo industrial. A expansão da distribuição seguiu com a Filial Joinville, SC, em 2018, substituindo a de Itajaí. A matriz, em Mogi, já ocupava três galpões logísticos e tem início as atividades das Filiais em Nova Friburgo, RJ, e Matias Barbosa, MG - transferida para Juiz de Fora, MG, em 2019.

Importante ressaltar a cultura empresarial da TRATHO e sua gestão descentralizada, que permite aos colaboradores a autonomia na maioria das decisões de rotina, com espírito de equipe e sinergia que justificam o *slogan*: **'Uma empresa cuidada por todos!'**



Filiais da TRATHO em Caxias do Sul, RS, Joinville, SC, Juiz de Fora, MG, e Nova Friburgo, RJ



Marcelo Rica, Diretor Comercial, e Alexandre Candido, Diretor Administrativo e Financeiro

A TRATHO HOJE, PREPARADA PARA OS PRÓXIMOS 10 ANOS

Atualmente, a TRATHO é um importante *player* na importação, produção e distribuição de matérias-primas químicas, líder na fundição de metais não ferrosos, com faturamento anual que ultrapassa R\$ 1 bilhão, excelência no rigoroso controle da qualidade, prazos de entrega e custos competitivos. Está presente em cinco estados, com matriz e quatro filiais, além das representações. Possui parcerias com importantes e reconhecidos produtores de matérias-primas nacionais e internacionais, as certificações ISO 9001:2015 e RMI - Responsible Minerals Initiative, que controla e audita o abastecimento e comércio responsável do estanho.

Para Marcelo Rica, Diretor Comercial: “Nesses 10 anos, a TRATHO, que era uma empresa

UMA NOVA FASE EM ARUJÁ, SP

O crescimento da TRATHO fez com que a matriz necessitasse de um novo espaço. Em maio de 2020, durante o *lockdown*, decretado para conter a Covid-19, é realizada a mudança da matriz para uma nova e mais ampla área em Arujá, SP, às margens da Rodovia Presidente Dutra.

A nova sede unificou, no mesmo prédio, as áreas administrativa e comercial, laboratório, refeitório, salas de reunião e apresentações. Um amplo galpão anexo aumentou a capacidade de armazenagem e tornou a logística mais eficiente, enquanto outro galpão otimizou a produção química.

Investimentos permitiram a construção de dois novos e modernos galpões na mesma área. Um destinado à nova fundição, mais ampla, equipada e produtiva; outro para armazenagem da Divisão Ingredientes, controle de qualidade no manuseio dos produtos e conservação de ingredientes sensíveis, com logística dedicada à Divisão.



Matriz da TRATHO em Arujá, SP

fornecedora de matérias-primas no segmento de galvanoplastia, se tornou uma empresa atuante em dez segmentos de mercado. Para isso, foi identificada a sinergia entre alguns fornecedores da sua base para explorar os novos mercados de atuação. Tudo reforçado pelo *know-how* na importação, movimentação de cargas secas e a forte presença nas regiões Sul e Sudeste do país”.

Alexandre Candido, Diretor Administrativo Financeiro, conclui: “Gestão de caixa e de riscos, planejamento de curto e longo prazo, investimentos em inovação, atrelados à avaliação de desempenho financeiro, foram decisivos para a empresa crescer de modo sustentável e ser reconhecida, por seus *stakeholders*, pela sua credibilidade e preparada para os próximos anos”.

A TRATHO tem ótimas perspectivas para o futuro e estratégias que merecem destaque:



Frota própria e uma logística inteligente que analisa o melhor custo frete e a entrega mais ágil



Ampla área de armazenagem com estoques para pronta-entrega



Profissionais treinados, experientes, com atendimento dinâmico e personalizado

▪ FOCO EM 10 DIVISÕES DE NEGÓCIOS

A atuação comercial é multissegmentada em 10 divisões de negócios: agronegócio, cosméticos, curtume, fundição, galvanoplastia, mineração, química industrial, saneantes, tintas e vernizes, e ingredientes alimentícios, nutricionais e farmacêuticos. O portfólio de produtos engloba mais de 200 itens, entre produção própria, importação e distribuições.

▪ ARQUITETRATHO

O planejamento estratégico tem diretrizes no ARQUITETRATHO, que define e atualiza os rumos da empresa para os próximos anos e acompanha os diferentes projetos desenvolvidos, cada um com seu P.O. (líder de projeto), com abordagem do tema, objetivos a serem alcançados e impactos positivos para a empresa e seus negócios. Tudo com gestão participativa e inspirada em conceitos antroposóficos.

▪ PROGRAMA DE FIDELIDADE TRATHO FIDELIZA

Além das vantagens comerciais para reter o cliente e estimular a frequência dos negócios, o programa também oferece benefícios em sustentabilidade, com a logística reversa na coleta das embalagens; e na área social, com a Milhagem do Bem, onde contrapartidas do total de compras são doadas a instituições e projetos sociais, que podem ser indicados pelo cliente. Com quase três anos, impressiona o volume de doações e a quantidade de entidades atendidas, com toneladas de alimentos, mais de mil cestas básicas, kits de higiene, limpeza, fraldas, cobertores, patrocínio para arrecadação de fundos, entre outros.



Nova e moderna fundição, com 1.225 m²,
mais ampla, equipada e produtiva

• NOVA E MODERNA FUNDIÇÃO

A nova planta de fundição junto à matriz, em Arujá, SP, ocupa 1.225 m², com instalações em moderno galpão, fornos de última geração, sistema de filtragem dos poluentes, profissionais experientes e monitoramento constante da qualidade. Atualmente são produzidos: anodos de cobre, anodos de estanho, anodos de zinco, Galv TMQ01 (Galvalume®), tabletes de cobre (briquetes prensados, envelopados em camada de alumínio) e, em breve, a produção própria de ligas de zamac.

• TODOS OS SERVIÇOS DE COMÉRCIO EXTERIOR COM A TRATHO IMPORT

Operando em Itajaí, SC, a TRATHO Import oferece seu *know-how* na importação/exportação e outros serviços de *trading* para diversos segmentos; pelos modais marítimo, aéreo e rodoviário, conforme as necessidades do cliente. Análise das melhores rotas e duração do traslado com acompanhamento em tempo real, planejamento tributário, certificados, licenças, parceria com seguradoras, despachantes, portos, exportadores e armadores, para uma operação segura, confiável e ágil nos processos alfandegários. E pesquisa de fornecedores nos cinco continentes com vantagens competitivas em qualidade e preço.

• CUSTOMER CENTRIC PARA A MELHOR EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

Oferecer a melhor experiência ao cliente é fundamental para sobreviver no mercado e, hoje, ultrapassa preço e qualidade como o principal diferencial de uma marca. Por isso, na TRATHO, o cliente está no centro da estratégia corporativa. Os responsáveis por essa experiência são pessoas que precisam ser engajadas. Customer Centric é estimular todos na empresa a ouvir o cliente, serem influenciados e direcionados pelos seus interesses e terem abordagens estratégicas.

CERTIFICAÇÃO
ISO 9001:2015



CERTIFICAÇÃO
RMI



Para mais informações visite www.tratho.com.br
+55 11 2500-3190 tratho@tratho.com.br