

A multimídia a serviço da logística

Publicação integrante do portal www.logweb.com.br

Bonismobile cria sistema inédito para a Bivik

A Bonismobile acaba de criar para a Bivik, fabricante de calças jeans, um sistema inédito para a gestão de pedidos. Trata-se do Bonis System, que, segundo Ricardo Bonora, diretor da Bonismobile, proporciona mobilidade para vendedores, redução de custos operacionais, controle rigoroso do pedido e, consequentemente, aumento do faturamento da empresa. (Página 4)

ECR da Interchange otimiza operações na Dicico

A Dicico (ex-Di Cicco) acaba de implementar o ECR, que inclui o Pedido Perfeito, da Interchange. Os objetivos foram: diminuição do ciclo do pedido de compra, aumento da colaboração e melhoria da gestão, reduzindo o nível dos estoques e otimizando o processo de compras, redução das devoluções e eliminação do "erro humano" e da burocracia. (Página 6)

S.Com do Brasil lança sistemas integrados com a Web e Location Based Services

A S.Com do Brasil está lançando a linha Satcom, integrada por um conjunto de soluções para rastreamento, monitoramento e gerenciamento on-line de veículos, cargas e seus condutores, via computador de bordo embarcado, integrado com a Web. (Página 7)

E S P E C I A L

Empresas fazem retrospectivas 2003 e traçam perspectivas para 2004

Final de um ano e começo do seguinte é época de análises. Assim, alguns empresas do setor, convidadas por LogWeb, fazem um balanço de suas atividades e do próprio mercado em 2003 e, também, traçam perspectivas para 2004.

(Página 8)

Confenar: a maior rede de distribuição de bebidas do país

Criada para atender a mais de 1 milhão de pontos-de-venda em todo o território nacional, a Confenar – Confederação Nacional das Revenidas AmBev e das Empresas de Logística da Distribuição é considerada a maior rede de logística e distribuição de bebidas do país, tendo 35 mil funcionários e gerando 105 mil empregos indiretos. (Página 13)



LogWeb

Novo Endereço:
R. dos Pinheiros, 234
São Paulo - SP - 05422-000

Novo Telefone:
(11) 3081.2772

Representante no Rio de Janeiro, contatos:
luis.alberto@logweb.com.br, ou (21) 7814.9663

Retrak absorve a M2

A Retrak, especializada na locação de empilhadeiras elétricas, acaba de absorver a M2 – representante Still para a venda de peças e assistência técnica em SP. "Agora, passamos a oferecer serviços de assistência técnica com uma equipe já treinada e com boas referências no mercado", informa Fábio D. Pedrão, diretor da locadora. (Página 12)

| | |
|-------------------|--------------|
| Agenda | pág. 06 e 07 |
| Associações | pág. 14 |
| Internet | pág. 14 |
| Catálogos | pág. 14 |
| Livro | pág. 14 |
| Artigo | pág. 15 |

Este jornal e outras informações também estão no portal www.logweb.com.br



Novos Assinantes

| | |
|-----------------------|----|
| Acom | RN |
| Aeroportuária | SP |
| Agrológica | SP |
| Ajofer | SP |
| Alarmtek | SP |
| Alteza | CE |
| Banco BMC | SP |
| Cabrilano | SP |
| CAD | RS |
| CI | SP |
| Cimento Poty | PE |
| Complexo Móveis .. | SP |
| Coop Agrária Mista PR | |
| Equant | RJ |
| Exato | SP |
| Fiabesa | PE |
| Ford Motor | SP |
| Forta | SC |
| General Mills | PE |
| Geosan | PE |
| GMB | SP |
| Grupo Legrand | SP |
| HTM | SP |
| IPIG | SP |
| JPMAn | BA |
| RJN | SP |
| Kerry | SP |
| Kimberly | SP |
| Lojas Livia | SP |
| Mabera | SP |
| Makeni | SP |
| Marcolog | SP |
| Mega | MG |
| Memphis | RS |
| MN | SP |
| MTrading | ES |
| Nexxera | SP |
| PDA | SC |
| Pepsico | SP |
| Perdigão | SP |
| Piccinini | RS |
| Press Express | SP |
| Rodoviário Uberaba .. | MG |
| Saed | PE |
| SHP | SP |
| Souza Cruz | PE |
| Terra Vista | SP |
| TLG | SP |
| Transportes JR | RS |
| Trizcar | SP |

Editorial

Novidades em 2004

No início de cada ano faz-se um balanço das ações realizadas e um planejamento a curto e longo prazo dos próximos atos, sejam em nível pessoal, seja profissional.

No caso do LogWeb, tanto do jornal, quanto do portal, as nossas metas já estão estabelecidas: continuar investindo em notícias e no relacionamento franco e abrangente com os nossos parceiros, além de oferecer novidades ao setor de logística.

Afinal, como apresentado no programa "Brasil Logística e Transportes", promovido pela NTC – Associação Nacional de Transporte de Cargas e Logística e pela PE-Com Publicidade, no dia 8 de dezembro último, o LogWeb é considerado um caso bem-sucedido de mídia na área de logística e responsável por várias inovações na disseminação de notícias de interesse para o setor.

Nós, do LogWeb, somos adeptos da teoria de que em time que está ganhando é preciso mexer, sim, e por isso não nos acomodamos e estaremos trazendo uma série de novidades, tanto em termos de jornal, quanto de portal, em 2004.



Wanderley G. Gonçalves
Editor
jornalismo@logweb.com.br

LogWeb NOTÍCIAS

PUBLICAÇÃO MENSAL, ESPECIALIZADA EM LOGÍSTICA, DO PORTAL LOGWEB

Redação,
Publicidade,
Circulação e
Administração:

— Novo Endereço —
Rua dos Pinheiros, 234
05422-000 São Paulo SP

— Novo Telefone —
Tel.: 3081.2772

Escritório:
Nextel: (11) 7714.5379
ID: 15*7582

Redação:
Nextel: (11) 7714.5381
ID: 15*7949

Comercial:
Nextel: (11) 7714.5380
ID: 15*7583

www.logweb.com.br

Os artigos assinados
não expressam,
necessariamente, a
opinião do jornal.

Editor
Wanderley G. Gonçalves
(MTB 12068)
jornalismo@logweb.com.br

Marketing
José Luiz Nammur
jnammur@logweb.com.br

Valéria Lima
valeria.lima@logweb.com.br

Comercial
Deivid Roberto Santos
roberto.santos@logweb.com.br

Representante
Rio de Janeiro:
Luis Alberto de Magalhães
luis.alberto@logweb.com.br

Administrador Financeiro
Luís Cláudio R. Ferreira

Web Designer
Danilo Nammur Riedel

Direção de Arte
Fátima Rosa Pereira

OBRIGADO PELA SUA COMPANHIA EM 2003



CONTAMOS COM VOCÊS EM 2004

LogWeb

Novo Endereço: R. dos Pinheiros, 234 — São Paulo — SP — 05422-000
Novo Telefone: (11) 3081.2772 — www.logweb.com.br
e-mail: comercial@logweb.com.br

Ponto de Vista

LogWeb: "Experimenta!"

Sabemos que 2003 foi um ano muito difícil. E que o tal "Espectáculo do Crescimento da Economia" ainda não deu o ar da graça.

E, para superar essas dificuldades, o Jornal e o Portal LogWeb têm se mostrado veículos arrojados, dinâmicos e em constante parceria com nossos clientes. E a nossa evolução não para por aí. O LogWeb está ampliando suas instalações para atender ainda melhor aos seus clientes, leitores e anunciantes, tanto do Jornal quanto do Portal.

Nosso objetivo é inovar ainda mais para atender a um mercado cada vez mais globalizado e exigente, garantindo aos nossos clientes a tranquilidade na escolha e na tomada de decisão.

Aos poucos o LogWeb vem se tornando, além de uma nova opção, um referencial em logística. Sabemos, porém, que o caminho é longo e há muitos obstáculos pela frente. Por isso, em 2004 trabalharemos ainda mais para levar informações cada vez mais precisas e, o que é melhor, com muito mais agilidade.

Desde já agradecemos a todos os nossos anunciantes, leitores e parceiros que acreditaram em nosso trabalho. Tenham a certeza de que neste ano de 2004 trabalharemos ainda mais para superar suas expectativas.

E, para quem ainda não conhece o Logweb, não deixe de incluir o Jornal e o Portal em seu plano de mídia para 2004. Se você ainda não é nosso anunciante, "Experimenta" ou pergunte a quem já Experimentou.

Acerte o Alvo em 2004, anuncie, pois quem não aparece, desaparece.

Feliz 2004 a todos e muito sucesso.

Abraços



Deivid Roberto Santos
Comercial LogWeb
comercial@logweb.com.br

Atendimento de pedidos

Bonismobile cria sistema inédito para a Bivik

A Bonismobile, especializada em sistemas que envolvem comunicação de dados sem fio (wireless), gestão de negócios e soluções wap, acaba de criar para a Bivik, uma tradicional fábrica de calças jeans paulista localizada no bairro do Brás, um sistema inédito para a gestão de pedidos.

“O cliente chega na loja e começa a fazer suas compras. Os vendedores vão efetuando os pedidos, que são enviados por um sistema de transmissão de dados sem fio para um servidor, que contabiliza, imediatamente, as vendas, dá baixa no estoque e separa os produtos. Este é Bonis

System, recém-implantado e que proporciona mobilidade para vendedores, redução de custos operacionais, controle rigoroso do pedido e, consequentemente, aumento do faturamento da empresa.”

Quem explica é Ricardo Bonora, diretor da Bonismobile. Segundo ele, o objetivo principal era conseguir controlar toda a produção da Bivik, o faturamento e a emissão de pedidos da fábrica, que tem um volume de negócios que chega a 800 mil calças vendidas por mês. A empresa atende a mais de 20.000 clientes.

A partir deste desafio, a equipe da Bonismobile desenvolveu

um sistema para gestão de negócios, o Bonis Systems, implantando uma rede e informatizando todos os processos da fábrica. O segundo passo foi implantar um sistema de PDA (dispositivos móveis) com leitor de código de barras e dispositivo wireless, onde os vendedores pudessem efetuar os pedidos com mais rapidez e agilidade e ficar livres para circular pelos cerca de 900 m² da loja.

“Hoje, o cliente chega na loja, efetua os pedidos com o vendedor através dos dispositivos, que transmitem via tecnologia GPRS/Wireless os dados da venda para um servidor que controla tudo”, explica Bonora.

Com o pedido em mãos, os produtos são imediatamente separados e a nota, emitida para o cliente levar ao final da compra. Ao mesmo tempo que um cliente pede um produto, já é dada baixa no estoque, emitida nota fiscal, enfim, tudo é controlado. O Bonis Systems pode ser aplicado em lojas atacadistas e distribuidoras. ■

Logística

Boni/GATX atua no varejo

Para atender ao mercado que procura alternativas para incrementar as vendas, a Boni/GATX - empresa de gestão estratégica de logística e transportes - criou uma nova divisão, a de logística de apoio ao varejo. Segundo Emanuel Baláz, responsável por esta nova divisão, o desafio agora é colocar a Inteligência Logística da Boni/GATX a serviço não apenas do transporte de matéria-prima, mas como instrumento de apoio para gerenciar níveis de estoque e movimentações nos pontos de venda. “Estamos oferecendo ao mercado um sistema logístico de apoio às vendas que permitirá às empresas gerenciar e controlar a movimentação de matéria-prima em tempo real, da origem ao produto acabado nos pontos de vendas”, completa Baláz. ■

Palavra do Leitor LogWeb

“Recebi de um amigo a edição número 20, 2003. Gostei muito do material e conteúdo.”

Vanderlei Quadros
DiCanalli Transportes Internacionais

“Caros colegas da LogWeb. Gostaria de parabenizá-los pelo excelente trabalho que está sendo desenvolvido por vocês. Nós que trabalhamos com logística sabemos da validade das informações transmitidas por esse jornal espetacular.”

Ivan Alves
Diretor do Departamento de Logística da Prefeitura do Recife

“Quero registrar meus parabéns pela edição de novembro de 2003, um excelente canal de comunicação, que cresce e se consolida cada vez mais como uma fonte de pesquisas e informações do setor.”

Sandro Norberto Gafor

“... gostaria de agradecer o envio do jornal LogWeb e parabenizá-los pelo crescimento, graças ao bom serviço prestado.”

Adilson D. Camargo

“Quero parabenizar o LogWeb pela matéria a respeito da importância da logística na atual conjuntura brasileira. Muitos comentários bons a respeito do assunto foram apresentados, pessoas do meio, com um conhecimento muito vasto sob o assunto.”

Martiniano Guedes
Grupo Campari do Brasil

“... parabéns pelo grande sucesso e crescimento visível do trabalho realizado.”

Helcio do Espírito Santo Lifftech

“Com certeza, a mudança de casa fez muito bem para vocês, pois o resultado é visível no jornal que está cada vez melhor. Tudo de melhor para vocês em 2004 e muito sucesso.”

Paulino Comunale Jr.

Soluções para:

- Chão de Fábrica
- Centro de Distribuição
- Almoxarifado
- Operador Logístico
- Armazém Geral

WMS **TMS** **Softwares** **Consultoria** **Projetos** **EDI/ Internet** **Código de Barras** **Coleta de dados** **Rastreabilidade**

Transportadora
EADI
Terminal Retroportuário
Terminal de Exportação
Terminal de Contêineres

SOLUÇÃO LOGÍSTICA DO COMEÇO AO FIM

Do pequeno ao grande, a solução adequada a você. Não deixe de nos consultar, somos especializados na sua empresa.

store automação
A SOLUÇÃO COMPLETA

Rua Oscar Freire, 2295
São Paulo - SP - CEP 05409-011
Fone/Fax: +(11) 3083-3058
e-mail: comercial@storeautomacao.com.br
http://www.storeautomacao.com.br



MOVIMENTANDO A ECONOMIA DO PAÍS

**Sua empresa precisa aproveitar ao máximo
o crescimento da economia**

A **Yale** fabrica no Brasil as empilhadeiras a combustão da série Delta, de 2.000, 2.500 e 3.000 kg. E também oferece ao mercado brasileiro a mais completa linha de empilhadeiras elétricas "naturalizadas", retráteis, trilaterais, contrabalançadas ou paleteiras, com e sem torre. Juntas, elas se completam e atendem a qualquer necessidade de movimentação e armazenagem, em perfeita harmonia com responsabilidade, tradição e confiabilidade.



**Com
FINAME**
Brasileiríssima

Empilhadeiras a combustão da série Delta
GP 040RL/GP 050RL/GP 055RL/GP 060TL
(2.000/2.500/3.000 kg)

REDE YALE

BAUKO - SP
Tel.: (11) 3693.9339
yale@bauko.com.br

MACROMAQ - SC
Tel.: (49) 324.5200
www.macromaq.com.br

MACROMAQ - PR
Tel./Fax: (41) 334.2220
www.macromaq.com.br

MACROMAQ - SC
Tel./Fax: (48) 257.1555
www.macromaq.com.br

MAKENA - RS
Tel.: (51) 3373.1111
www.makena.com.br

TRADIMAQ - MG
Tel.: (31) 2104.8000
www.tradimqa.com.br

TRIMAK - RJ
Tel.: (21) 2598.7000
www.trimak.com.br

TRIMAK - ES
Tel.: (27) 3341.7000
www.trimak.com.br

MOVESA - BA / SE
Tel.: (71) 281.9221
yale@movesa.com.br

MOVESA - PE / AL / RN / PB
Tel.: (81) 3252.8200
yale@movesa.com.br

PROTEC - MA
Tel.: (98) 258.2367
protecsa@elo.com.br

PROTEC - PA
Tel.: (91) 245.0233
protec@raiz.com.br

ENTEC - AM
Tel.: (92) 647.2000
elton@entecmanaus.com.br

**A combustão ou elétrica,
Yale, a sua próxima empilhadeira!**

Naturalizada

Empilhadeiras elétricas
MR 14/16/20/25
(1.400/1.600/2.000/2.500 kg)



Yale®

Não há nada que não possamos carregar.

Para mais informações ligue (11) 5521-8100 ou visite www.yalebrasil.com.br

ISO 14001
respeitando
a natureza



Informática

ECR da Interchange otimiza operações na Dicico

Diminuição do ciclo do pedido de compra, aumento da colaboração e melhoria da gestão, reduzindo o nível dos estoques e otimizando o processo de compras, redução das devoluções e eliminação do “erro humano” e da burocracia, gerando eficiência e evitando retrabalhos.

Estes foram alguns dos motivos que levaram a Dicico (ex-Di Cicco) - um dos principais varejos de materiais para construção e acabamento do país, com sete lojas na capital e no interior do Estado de São Paulo - a implementar o ECR (Efficient Consumer Response), que inclui o Pedido Perfeito, da Interchange, empresa especializada na gestão do relacionamento eletrônico entre empresas.

“Altos níveis de estoque, rupturas nas gôndolas, mix e sortimento de produtos inadequados ao perfil do consumidor são problemas crônicos que atingem o varejo. Para o mercado de materiais de construção esses problemas na cadeia de abastecimento não são diferentes. A fim de reverter esse cenário investimos no

conceito ECR, e o Pedido Perfeito é um dos pilares para o sucesso deste projeto. Com a solução, vamos reduzir custos, eliminar ineficiências da operação e buscar novas oportunidades de negócios”, informa Enio Mauro Dias, gerente geral de gestão da Dicico.

O novo projeto, denominado “ECR - Eficiência Dicico”, envolve as oito principais categorias da empresa - tintas, metais sanitários, materiais elétricos, louças sanitárias, revestimentos, fechaduras, pisos e argamassas -, que respondem por quase 80% do faturamento da companhia.

A automatização teve início em outubro de 2003 com um piloto, incluindo oito fornecedores que participam do ECR, e envolve: integrar os processos de pedidos de compra, emissão de nota fiscal e avisos de pagamento. Os outros 250 fornecedores começaram a automatização a partir de novembro de 2003. Em 2004, também já estarão automatizados os processos de giro de venda, controle de estoque da Dicico e dos fornecedores e integração das tabelas de preço.

“O funcionamento da solução é simples. O Pedido Perfeito

permite fazer a reposição de acordo com a movimentação dos produtos que saem do estoque.

Quando o nível de armazenagem de um certo produto está baixo, o pedido é disparado automaticamente, dentro de acordos preestabelecidos de preço, entrega e condições de pagamento, poupando a intervenção humana e com margem de erro zero. Além disso, a solução possibilita a melhoria no processo de liquidação financeira, por meio da implantação de aplicações que utilizam recursos como envio de pedidos, nota fiscal e aviso de pagamentos, eliminando erros por divergências de preço”, diz o gerente geral.

Ainda segundo ele, a área de logística da Dicico perdia muito tempo identificando e reparando erros. Havia muito trabalho manual e ocorriam problemas devido às divergências entre as notas. Além disso, 100% das operações eram feitas por telefone. “Com o Pedido Perfeito, além de eliminar os telefonemas, conseguimos minimizar os erros nas notas e reduzimos o tempo do processo de recebimento de duas horas e meia para 30 minutos”, completa Dias. ■



DISTRIBUIDORA

A ligação mais rápida, segura e confiável entre a sua empresa e seu destinatário

Entregamos:

em toda São Paulo, principais cidades do interior, todas as capitais do país e cidades principais de cada estado

Retiramos:

com uma moto ou até um caminhão
nós vamos até você, basta um telefonema

Armazenamos:

se você não tiver espaço
nós guardamos para você

Embalamos:

você não precisa se preocupar,
nós embalamos sua mercadoria

*Disk coleta
(11) 3983-2339*

Sua entrega em boas mãos

www.mvsdistribuidora.com.br

R. João Mirassol, 548 - VI. Pestana - Osasco - SP - CEP: 06122-170 - Telefone: (11) 3607-1647 / 3607-3515 / 3695-2057

Age

Março 2004

Feira

Tecnoauto

Feira Internacional de

Tecnologia Automotiva

Período: 31 de março a 4 de abril

Local: São Paulo - SP

Realização: Alcantara Machado

Informações:

www.tecnoauto.com.br

Fone: (11) 4197.9111

Cursos

MBA Logística

Período: Início do mês - aula toda

segunda-feira - 360 horas

Local: Rio de Janeiro - RJ

Realização: Cel-Coppead/UFRJ

Informações:

www.cel.coppead.ufrj.br

Fone: (21) 2598.9812

Formação em

Logística Empresarial

Março a dezembro - 200 horas

Local: Rio de Janeiro - RJ

Realização: Cel-Coppead/UFRJ

Informações:

www.cel.coppead.ufrj.br

Fone: (21) 2598.9812

Logística Empresarial

Período: 5 de março a 4 de dezembro - Aulas quinzenais às sextas-feiras e sábados (diurno)

Local: São Paulo - SP

Realização: IMAM

Informações:

www.imam.com.br

Fone: (11) 5575.1400

Fundamentos da Logística

Integrada e Supply Chain

Management - SCM

Período: 6 de março

Local: Recife - PE

Realização: Focus-Trigueiro

Informações:

www.focustrigueiro.com.br

Fone: (81) 3432.7308

Logística e Armazenagem

Período: 6 de março

Local: São Paulo - SP

Realização: Rodipa Cursos

Informações:

www.rodipa.kit.net

Fone: (11) 6192.8931

Logística Empresarial

Período: 8 de março a 4 de dezembro - Aulas às segundas e quartas-feiras (noturno) e primeiro sábado do mês (diurno)

Local: São Paulo - SP

Realização: IMAM

Informações:

www.imam.com.br

Fone: (11) 5575.1400

Administração de

Frota de Veículos

Período: 11 e 12 de março

Local: Rio de Janeiro - RJ

Realização: CETEAL

Informações:

www.ceteal.com

Fone: (11) 5581.7326



Introdução à Logística
Período: 13 de março
Local: São Paulo – SP
Realização: CETEAL
Informações:
www.ceteal.com
Fone: (11) 5581.7326

Administração de Materiais e das Compras – Logística de Suprimentos
Período: 13 de março
Local: Recife – PE
Realização: Focus-Trigueiro
Informações:
www.focustrigueiro.com.br
Fone: (81) 3432.7308

Logística de Distribuição e Transporte
Período: 13 de março
Local: Recife – PE
Realização: Focus-Trigueiro
Informações:
www.focustrigueiro.com.br
Fone: (81) 3432.7308

Gestão de Estoque na Cadeia de Suprimentos
Período: 17 e 18 de março
Local: Rio de Janeiro – RJ
Realização: Cel-Coppead/UFRJ
Informações:
www.cel.coppead.ufrj.br
Fone: (21) 2598.9812

Logística Operacional
Período: 18 de março
Local: São Paulo – SP
Realização: CETEAL
Informações:
www.ceteal.com
Fone: (11) 5581.7326

Logística e Frete
Período: 19 e 20 de março
Local: São Paulo – SP
Realização: DLA
Informações:
www.dla.com.br
Fone: (21) 2224.0474

Logística Avançada
Período: 22 e 23 de março
Local: Rio de Janeiro – RJ
Realização: CETEAL
Informações:
www.ceteal.com
Fone: (11) 5581.7326

Gestão de Transportes de Produtos Químicos
Período: 22 a 24 de março
Local: São Paulo – SP
Realização: Interação Ambiental
Informações:
www.interacaoambiental.com.br
Fone: (21) 2578.2217

Gestão de Estoques
Período: 25 e 26 de março
Local: São Paulo – SP
Realização: CETEAL
Informações:
www.ceteal.com
Fone: (11) 5581.7326

No portal www.logweb.com.br, em "Agenda", estão disponibilizadas informações sobre os diversos eventos do setor a serem realizados durante o ano de 2004.

Rastreamento

S.Com do Brasil lança sistemas integrados com a Web e Location Based Services

Empresa especializada no fornecimento de equipamentos de segurança, fitas refletivas e rastreamento de veículos e cargas, a S.Com do Brasil está lançando a linha Satcom, integrada por um conjunto de soluções para rastreamento, monitoramento e gerenciamento on-line de veículos, cargas e seus condutores, via computador de bordo embarcado, integrado com a Web.

Com tecnologia GSM híbrida com satélite Globalstar, a linha Satcom inclui rastreador em módulos Siemens MC35 que informa, a cada três segundos, o posicionamento da carga monitorada.

Segundo Claudio Salgado, diretor-presidente da empresa, para permitir que a carga seja monitorada pela Web, a linha Satcom compreende todas as tecnologias via satélite com GSM, que trabalham numa mesma plataforma gerencial via Web. "O sistema integrado de logística embarcada é oferecido em módulos computadorizados capazes de informar on-line o momento exato de entrega das mercadorias. A informação pode ser obtida tanto pelo entregador como pelo receptor."



Segundo Salgado, para o motorista de veículos de frota ou carros de passeio, a S.Com está lançando o SC200, um sistema que possibilita ao condutor ligar para uma central telefônica para saber qual é sua localização naquele momento. Com tecnologia Location Based Services (LBS), o sistema permite que o atendente na central URA (Unidade de Resposta Audível) possa informar, imediatamente, a localização do solicitante em segundos.

Outro lançamento da S.Com, resultado de uma joint-venture com a canadense Royal Group Technologies, é um baú em PVC isotérmico "com 20 anos de garantia dos painéis contra os raios UV", segundo o diretor-presidente. ■

Uma solução rápida prática econômica e com a garantia
STILL



- A mais moderna frota de empilhadeiras para locação.
- Locação direta da fábrica, com assistência técnica em todo Brasil pela Rede de Representantes Still.
- 400 empilhadeiras dos mais diversos modelos.



rent

AE Design

STILL
BRASIL
Qualidade em movimento.
www.stillbrasil.com.br

Rápidas

Braspress inaugura filial em Joinville

A Braspress – empresa paulista de encomendas urgentes – acaba de inaugurar uma filial em Joinville – a terceira no estado catarinense. O novo terminal da empresa possui capacidade para atender operações de carregamento e descarregamento de 13 caminhões simultaneamente, numa área total de 3 000 m², sendo 650 m² de área construída.

NS oferece piso epóxi para uso severo

Fornecido pela NS Brasil, o Monolith 4000 é um piso epóxi espatulado antiderrapante, colorido, brilhante e com superfície resistente a solicitações químicas e mecânicas. Foi desenvolvido para uso em áreas industriais, comerciais e em locais onde ocorra trânsito de carrinhos e empilhadeiras e pode ser aplicado sobre pisos novos ou velhos, apresentando rápida secagem (24 horas).

Especial

Empresas fazem retrospectivas 2003 e traçam perspectivas para 2004

Final de um ano e começo do seguinte é época de análises. Assim, algumas empresas do setor, convidadas por LogWeb, fazem um balanço de suas atividades e do próprio mercado em 2003 e, também, traçam perspectivas para 2004.

Como estamos em um período de balanços e de traçar metas, o jornal LogWeb foi ouvir algumas empresas que, nesta matéria especial, traçam uma retrospectiva de suas atividades e do próprio setor de logística, referente ao ano de 2003, além de fazerem um exercício de “futurologia”, tentando prever o que pode acontecer em 2004.

E os representantes das empresas entrevistados também abordam as suas metas para este ano que se inicia. O objetivo é mostrar um pouco do desempenho do setor de logística em 2003, além de traçar alguns possíveis caminhos e as tendências para 2004.

Retrospectiva

Por exemplo João Pascarelli Campos, diretor da Nacco Materials Handling Group - que integra as empilhadeiras Hyster e a Yale -, diz que, em 2003, a atuação da sua empresa esteve superior às expectativas. “Conseguimos nos ajustar às alterações do mercado, o qual esteve retraído no primeiro e no segundo trimestre e apresentou um pequeno crescimento no quarto trimestre - o terceiro trimestre foi de transição. O ano terminou com um ligeiro crescimento no mercado”, analisa.

Ainda na área de empilhadeiras, Luiz Antonio Gallo, gerente nacional de vendas da Skam Indústria e Comércio, ressalta que a sua empresa teve um desempenho de -20% em relação à previsão no início do ano. “Uma grande parte dos nossos negócios foi adiada para 2004”, diz ele, referindo-se ao mercado de atuação da Skam.

Frank Bender, diretor Comercial da Still do Brasil, outra empresa dedicada à produção de empilhadeiras, diz que 2003 foi um ano que marcou a consolidação da marca Still no Brasil. “Foi um ano extremamente difícil, porém, na verdade, ele não trouxe surpresas. O comportamento do mercado foi exatamente aquele prognosticado ao final de 2002. À medida que o governo federal trabalhou com competência para demonstrar à comunidade internacional que seus temores eram infundados e que o Brasil é, e continuará sendo, por muito tempo, uma área de muitas oportunidades, a resposta não tardou e a estagnação que marcou o início do ano foi substituída por níveis de atividade próximos à normalidade no último trimestre do ano.”

Rubens E. S. Estrella, diretor de vendas - Komatsu da Lark Máquinas e Equipamentos - que representa, com exclusividade, as

empilhadeiras Komatsu a combustão e elétricas e as retroescavadeiras JCB - também diz que 2003 foi um ano muito difícil. “Dois mil e três foi o ano mais difícil, talvez, de toda a história da empresa. Tivemos de tomar decisões difíceis, reavaliarmos negócios de baixa lucratividade e alto risco. Para compensar os juros altos, câmbio extremo, recessão e consequente guerra de preços, a Lark se reestruturou com determinação e terminou 2003 mais enxuta, mais eficiente e mais preparada”, diz o diretor.

Também na área de empilhadeiras, Mauro Fernandes dos Santos, sócio administrador da Movelev Assessoria, Serviços e Comércio de Equipamentos fala do desempenho da sua empresa no ano passado.

Segundo ele conta, a Movelev sempre esteve muito voltada a serviços e desde o inicio de 2002 passou a dar ênfase à compra, venda e locação de equipamentos. “Em 2003 buscamos a reorganização da área de serviços e sermos mais atuantes na comercial. Pelas dificuldades do ano, nossos resultados foram bons: aumentamos o número de clientes ativos e o faturamento e reduzimos significativamente o tempo de atendimento ao cliente, após a chamada.”

Na verdade, segundo Santos, o mercado de atuação da Movelev - que também é serviço autorizado Still - em 2003 enfrentou as incertezas do inicio do mandato presidencial e de fatores externos. De acordo com ele, grandes empresas reduziram suas atividades, reavaliando e reestruturando o uso e a compra de equipamentos, visando a diminuição de gastos, a sobrevivência e a manutenção de seus clientes.

A Commat Comércio de Máquinas é outra empresa que atua no setor de empilhadeiras e também soube superar as dificuldades em 2003.

Conforme descreve Durval de Moraes Farias Júnior, presidente da empresa, a Commat nestes 10 anos de existência vem firmando sua posição no mercado de logística, através da representação e distribuição dos equipamentos Daewoo, Palestans, Freedom e, agora, também da Crown. “Desde primeiro de janeiro somos master dealer para os equipamentos Crown, conceituada fabricante mundial de empilhadeiras elétricas.”

Farias Júnior também destaca que, empenhada em continuar dando suporte aos clientes da marca Daewoo, a Commat comprou o estoque de peças e de equipamentos

disponíveis no Brasil, e ainda está importando diretamente da fábrica e distribuidores autorizados novas empilhadeiras e peças originais, diminuindo cada vez mais os prazos de atendimento aos clientes. “Estamos direcionando nossa atenção, principalmente, para a viabilização de alguns de nossos projetos, como diminuir custos operacionais e de importação, aumentar a nacionalização de peças e, principalmente, prestar o serviço esperado pelo cliente final.”

Mas, se o ano foi difícil para algumas empresas, para outras foi excelente. Neste contexto está a Central Comércio de Peças para Empilhadeiras.

Afinal, conforme conta o diretor-presidente da empresa, Ramatis Pedrosa Fernandes, “2003 foi um ano de grandes conquistas para a Central: inauguramos uma nova sede em São Paulo e estreitamos nosso relacionamento com os clientes através de um planejamento efetivo de marketing. Além disso, nosso faturamento cresceu 25% em relação ao ano de 2002”.

De acordo com ele, o mercado de peças de reposição para empilhadeiras está se consolidando para as empresas especializadas já estabelecidas.

Saindo do setor de empilhadeiras, fomos ouvir sobre a atuação do Grupo Esmena, especializado em sistemas de armazenagem.

Segundo Daniel Del Campo Alvarez, diretor geral da Esmena do Brasil, o ano de 2003 foi atípico para a empresa por muitas razões. “Foi o primeiro ano completo de atividade da empresa no Brasil, ao mesmo tempo em que as economias nacional e global estavam em crise, além das dificuldades normais para uma empresa iniciando trabalhos em um mercado novo. Contudo, neste período, conseguimos, num prazo realmente recorde, nos converter em um dos líderes do mercado de armazenagem, ganhando uma fatia importantíssima do mercado, que estimamos em mais de 30%. O comportamento das vendas foi ascendente durante o ano todo, mesmo sendo um ano de crise.”

Na área de paletes, buscamos saber como foi a atuação da Matra do Brasil - especializada na produção de paletes para usos múltiplos e que também atua com venda e locação do palete PBR.

Conforme Antonio Valdir Zelenski, gerente comercial da empresa, apesar das dificuldades enfrentadas durante o ano de 2003, a Matra fechou o ano com um crescimento no volume físico, principalmente no setor de locação de paletes. Com relação a faturamento, atingiu um crescimento de 30,95%, sendo que a meta para 2003 era de 13%.

Ainda de acordo com Zelenski, o mercado foi muito instável durante o ano. "Constatamos que o volume de vendas do palete PBR sofreu uma queda em torno de 40%, em função do mercado paralelo de paletes usados. Em contrapartida, os paletes cativos de usos múltiplos apresentaram crescimento em torno de 25%. Mas, o maior crescimento foi no setor de prestação de serviços, locação e manutenção do palete PBR. Como sempre acontece com o mercado produtor de paletes, nos momentos de instabilidade, algumas empresas encontram a solução no preço de venda, gerando uma disputa acirrada por pedidos e que acaba comprometendo a qualidade do produto e a saúde financeira das mesmas", completa.

Já na área de automação, ouvimos Tarcísio Tito Salgado, diretor de vendas e marketing da Store Automação, que atua no mercado de tecnologia de informação e automação.

Segundo ele, referindo-se à atuação da empresa no ano passado, apesar das incertezas geradas pelo novo governo, crises mundiais, taxas de juro e o nível de desemprego que havia no início do ano, a Store conquistou novos clientes e obteve grandes negócios para sua fábrica de software.

Ela também estruturou a equipe comercial e da área técnica, capacitou seus recursos humanos e caminhou para homologação do CMM (a ISO para desenvolvedores de sistemas), além da ter participado de vários eventos focados na logística.

Nesta área de atuação também está a Seal Tecnologia - especializada em soluções dedicadas a processos de automação com código de barras e radiofrequência. De acordo com Wagner Bernardes, diretor de marketing da empresa, em 2003 a Seal fez alguns investimentos no sentido de fortalecer o fornecimento de soluções comple-

tas para o mercado. "O primeiro semestre foi forte no empacotamento de soluções e no lançamento de produtos pré-formatados, principalmente para depósito e automação de lojas. Na verdade, 2003 foi um ano bastante atípico. A Seal manteve um bom faturamento no primeiro e no começo do segundo semestre. Mas as coisas andaram bem, principalmente nos últimos três meses, envolvendo a comercialização de projetos de soluções completas. Com novos produtos e time de serviço fortalecido, fechamos projetos com valor agregado com produtos", diz Bernades.

Luiz Carlos Palmiro, diretor da PSI Tecnologia – também especializada em automação, e que importa diversos equipamentos para esta atividade – também faz uma retrospectiva da atuação da sua empresa no ano de 2003.

De acordo com ele, o ano foi marcado na PSI por algumas iniciativas na área operacional. "No cenário de negócios, a PSI firmou contrato com dois importantes fabricantes americanos para distribuição direta dos seus produtos no Brasil: a Intermec, envolvendo leia-

"Grandes empresas reduziram suas atividades, reavaliando e reestruturando o uso e a compra de equipamentos"

tores e coletores de dados, e a Zebra, abrangendo impressoras térmicas, embora a PSI já viesse distribuindo estas últimas há 2 anos via distribuidores USA. Além disso, ela promoveu uma reestruturação da sua área de atendimento, tanto ao usuário final como a canais de venda."

Por outro lado, fazendo uma retrospectiva do mercado de atuação da PSI naquele ano, Palmiro informa que o mercado de ID no Brasil sofreu, como todos os outros, o impacto da redução da atividade econômica, disparada na

fase pré-eleitoral de 2002, com a alta artificial do dólar, culminando com a política de manutenção dos juros altos na primeira metade de 2003. "No último semestre houve uma retomada, embora ela tenha ocorrido apenas nos últimos meses, com o natural esfriamento do final do ano. A PSI, que havia crescido 20% em dólar em 2002, passou 2003 sem alteração, o que, dado o cenário descrito, foi uma grande vitória", completa o diretor.

Ricardo Gorodovits, diretor comercial da GKO Informática – considerada líder no mercado de soluções para gestão de fretes terceirizados e que desenvolve serviços de consultoria – também diz ter tido um ano excelente.

De acordo com ele, a GKO teve um crescimento de 60% em seu faturamento e conquistou importantes usuários para o GKO Frete, sistema de gestão de fretes.

"Fazendo uma retrospectiva do mercado no segmento de gestão de fretes pelos embarcadores, percebemos que, em 2003, houve uma preocupação contínua e crescente com o controle destas despesas e de seus processos", completa o diretor comercial.

Na área de operador logístico, fomos ouvir Paulo Cesar P. Gonçalves, gerente de logística da ID do Brasil Logística, empresa que se instalou no Brasil em meados de 2002.

Segundo ele, em termos de mercado brasileiro, em janeiro de 2003, a empresa iniciou a operação da Central de Distribuição Champion, com 42.000 m², atendendo inicialmente a 33 lojas da rede, e em julho incorporou as 18 lojas hiper do Carrefour no Rio de Janeiro.

Por outro lado, Eduardo Guimarães de Assumpção, diretor comercial e de marketing da Marimex Instalações Portuárias Alfandegadas – com atuação no mercado de serviços portuários em Santos, SP – também destaca que 2003 foi um ano de bons resultados para a empresa, que viu crescer a sua movimentação em 14% em relação a 2002.

"Nosso mercado principal de atuação é o de armazenagem em recintos alfandegados na corrente de Importação, onde o Porto de Santos apresentou um crescimento de 3 a 4%. Desta forma, nosso crescimento não foi pelo movimen-

Este modelo tem o melhor ítem que uma empilhadeira a combustão pode oferecer:



Qualidade em movimento.

STILL



A marca Still.

**Os benefícios dessa marca
ninguém oferece igual:
o maior e melhor suporte pós-venda**

www.stillbrasil.com.br

Especial

to do mercado e, sim, pelo aumento em market share. Outro mercado de atuação considerado da Marimex é o transporte rodoviário de carga na exportação e importação, que cresceu 22% em 2003, sendo que a empresa realizou 16 mil viagens, contra 5.900 em 2002, representando um aumento de 214%.

Perspectivas

E, após as retrospectivas, quais as perspectivas de mercado e quais as metas das empresas ouvidas?

Campos, diretor da Nacco, diz que está prevista uma atuação mais objetiva das redes de revendedores da empresa, uma presença mais significativa na área de locação e o incremento das atividades na área de varejo. "Possivelmente, vamos começar a pensar em alguma coisa em termos de Mercosul. Tenho uma visão de que o mercado deve apresentar um nível de atividade maior. Por outro lado, estaremos nos preparamos para uma maior concorrência no área de varejo", prevê.

Gallo, da Skam, também está otimista. "Temos fortes indícios de que as empresas irão investir, e com isso o mercado de empilhadeiras será mais promissor que em 2003. Tanto que nossas metas para 2004 são de +25% em vendas e produção", ressalta o gerente de vendas.

O diretor comercial da Still é outro otimista. Ele mantém esta visão em função dos dados de conjuntura, que indicam níveis de atividade crescentes em 2004. "Considerando o represamento de necessidades reais ocorrido nos dois últimos anos, arriscaríamos dizer que o mercado de atuação da Still deve apresentar um crescimento de, no mínimo, o dobro do crescimento do produto interno bruto do país", arrisca Bender.

Reportando-se às metas da empresa para 2004, ele diz que, no segmento de máquinas, o foco de atuação será o desenvolvimento do mercado de empilhadeiras elétricas de contrapeso. Outro foco de atuação da Still em 2004 estará na área de pós-venda.

Estrella, diretor de Vendas - Komatsu da Lark, ressalta que, considerando que, agora, a empresa é representante das retroes-

cavadeiras JCB, da Inglaterra, líder mundial destes produtos, deve ter um crescimento significativo em seu faturamento de 2004, tanto em máquinas, como em peças e serviços. "Com relação à nossa linha de empilhadeiras, estamos fazendo acordos mais competitivos com nossa representada, Komatsu Forklift Co., dos EUA, e ampliando os esforços de vendas com máquinas elétricas contrabalançadas e para armazenagem. Também nossa linha de plataformas elevatórias Genie, americanas, terá um tratamento mais agressivo em marketing e vendas. Tudo isto ainda será acrescido de ampliação de nosso segmento de prestação de serviços de aluguel e operação de todos os produtos citados", informa o diretor.

Com relação às metas da empresa, ele diz que elas são: aumentar a lucratividade e a produtividade; chegar a uma participação de mercado de pelo menos 10% em unidades de empilhadeiras dos diversos tipos e capacidades; aumentar a participação de mercado das retroescavadeiras JCB no Brasil; e crescer em pelo menos 50% o faturamento de prestação de serviços.

Por sua vez, Santos, sócio administrador da Movelev, espera que a economia como um todo reaja de maneira vigorosa, constante e crescente - não precisa ser um espetáculo, diz ele. "Pelos sinais dados no final de 2003, creio que o primeiro semestre será melhor que o de 2003, mas ainda muito duro. Daí em diante deve avançar mais rapidamente e não devemos esquecer que teremos eleições em 2004, e este fator pode ser positivo, pelo menos momentaneamente", destaca.

Quanto às metas da empresa, ele informa que incluem aprimorar a qualidade dos serviços e diminuir os custos. "Também pretendemos tornar isto transparente aos atuais clientes e divulgar nossa maneira de agir para ganharmos mais espaço na conquista de novos clientes. Estamos nos adequando às leis ambientais, cada vez mais rígidas, principalmente no tocante à produção de resíduos".

Para o presidente da Commat, as perspectivas são de crescimento do mercado terceirizador de serviços e locação de equipamentos, o que deverá aquecer o setor. "Nossas projeções são de vendas na or-

dem de 1600 unidades no ano de 2004. E nossa meta é fortalecer e viabilizar nossos parceiros terceirizadores.

Ainda segundo ele, em 2004 a Commat estará reorganizando a rede de distribuição e assistência técnica para as marcas Daewoo e Crown em todo o Brasil.

Também otimista está Fernandes, diretor-presidente da Central. "O cenário aponta para um crescimento econômico generalizado: juros declinantes, estabilidade de preços, melhora da balança comercial, expansão de crédito e mercado internacional mais favorável. Esses fatos deverão estimular as empresas a investirem em equipamentos e, consequentemente, em peças para manter as máquinas em operação".

"O cenário aponta para um crescimento econômico generalizado: estabilidade de preços e expansão de crédito"

Entre as metas da empresa para 2004 estão a ampliação da linha de produtos e a profissionalização técnica e de serviços. "O mais importante é que a Central será a única empresa da rede mundial de revendedores Curtis credenciada para fazer reparos dos controladores de velocidade em suas próprias instalações", completa Fernandes.

Também apostando no crescimento do mercado está Alvarez, diretor geral da Esmena. Segundo ele, as perspectivas da empresa são de crescimento superior ao do mercado. "Os nossos planos são de dobrar o faturamento atual e, consequentemente, aumentar nossa participação. Pensamos que 2004 será um grande ano para a Esmena no Brasil".

Para a Matra, segundo o seu gerente comercial, a prestação de serviços - locação e manutenção de paletes - continuarão em crescimento, e também deverá ocorrer uma

reposição nos ativos de paletes PBR, porque o parque atual em circulação está no limite das condições de uso e segurança. "Isso ocorreu em função do número de empresas que passaram a comprar paletes usados, não havendo a reposição de paletes novos. Com a nova sistemática de administração da marca PBR, implantada pela ABRAS em 08/12/03, com certeza haverá uma sensível queda na oferta de paletes usados no mercado, em função de uma maior fiscalização e controle dos ativos", diz Zelenski.

Em se tratando das metas da empresa para 2004, ele ressalta que a Matra está em fase de construção de um galpão de 1.800 m.2, que será destinado ao sistema de locação e manutenção de paletes. Está prevista, ainda, para o mês de maio, a instalação de uma linha 100% automática, importada da Espanha, com capacidade produtiva de 300 paletes PBR/hora que, agregada à linha atual, permitirá atingir a produção mensal de 110.000 paletes, tornando a Matra auto-suficiente para venda e locação.

Salgado, diretor de vendas e marketing da Store Automação, também está muito otimista, pois, segundo ele, um grande número de empresas com as quais mantiveram contatos decidiu investir em automação em 2004. "A nossa meta é aumentar em 50% as vendas de produtos e a prestação de serviços, através da nossa fábrica de software."

Bernardes, diretor de marketing da Seal Tecnologia, diz que, já bem estruturada na parte de serviços - engenharia, consultoria e desenvolvimento de sistemas -, onde investiram bastante, a empresa deve alavancar uma série de projetos para 2004, na cadeia de suprimentos e muito próximos dos ERP que já existem. "Esperamos um ano menos recessivo no que diz respeito a projetos, já que as empresas estão investindo. Embora o primeiro semestre seja devagar, já podemos notar um aquecimento, por conta da reação da própria economia, o que nos leva a manter um grande otimismo para 2004", diz ele.

"Há um otimismo geral quanto à arrancada de 2004, mesmo com a nova política que aumenta a COFINS, impactando principalmente os importadores como nós, que estamos no início da cadeia de suprimentos. É uma pena ver os

dirigentes darem com uma mão, baixando os juros, e tirarem com a outra, aumentando a carga tributária, mas esse será o jogo. A PSI opera no mercado de automação, ingrediente importantíssimo no aumento da competitividade dos outros setores da economia brasileira, e essa é a grande esperança", lamenta Palmiro.

Ainda segundo ele, a meta da PSI é reforçar ao mercado internacional sua posição de distribuidor com valor agregado, seja automatizando sua logística, seja profissionalizando a operação de um modo geral, entre outras iniciativas. "Deveremos estar atentos aos movimentos do mercado internacional, principalmente pela possibilidade crescente da vinda dos grandes players americanos para cá, entre outros motivos, devido ao aumento da credibilidade e à grande redução do Risco Brasil", ressalta o diretor.

Gorodovits, diretor comercial da GKO Informática, é outro executivo que prevê um 2004 de mais otimismo, com a economia percebendo os resultados da queda dos juros e uma expansão moderada de consumo, com inflação controlada. "Como consequência, as empresas irão nos procurar ainda motivadas pela redução de custos, mas também para viabilizar suas expansões."

Por sua vez, o gerente de logística da ID do Brasil diz que, em 2004, a empresa projeta sua consolidação no Brasil e, para isto, vem trabalhando na conquista de novos clientes de peso no mercado brasileiro. "A ID Logistics vê o mercado brasileiro com ótimas oportunidades para a operação logística, já que as grandes empresas embarcadoras estão procurando cada vez mais reduzir seus custos, com melhoria da qualidade, buscando a satisfação de seus clientes e focando em seu core business. Com uma operação logística eficiente, poderão atingir suas metas, reduzindo custos imobiliários, TI, máquinas e equipamentos."

Concluindo, Assumpção, da Marimex, ressalta que o Porto de Santos estima movimentar, em 2004, 10% a mais de carga que 2003, sempre lincado às expectativas de crescimento da economia. "Assim, as metas da empresa para 2004 são de crescimento de 12% na armazenagem e de 40% em transporte rodoviário." ■

Porta-a-Porta

MVS cuida do projeto logístico

AMVS Distribuidora é especializada em entregas porta-a-porta de catálogos, convites, brindes, jornais, informativos revistas e pequenas encomendas.

"Atendemos a empresas que trabalham com objetos fracionados. Eliminamos o serviço de expedição de nossos clientes e cuidamos de todo o processo logístico, desde a armazenagem do material até o manuseio final dos objetos, deixando-os prontos para a distribuição porta-a-porta. Por outro lado, para a MVS Distribuidora, os clientes de nossos clientes são muito, mas muito importantes, por isso buscamos incansavelmente, a cada dia, o aperfeiçoamento de nossos serviços", explica Márcio Vicente da Silva, diretor da empresa.

Ele afirma que a área de abrangência da MVS é toda a Grande São Paulo, além das principais cidades do Interior, todas as capitais do país e as principais cidades de cada Estado.

O diretor da empresa ressalta que a mesma conta com mais de 80 pontos de distribuição, com seus próprios entregadores, que fazem com que seu produto ou publicação chegue até o destinatário de modo ágil e seguro.

"Para objetos a serem entregues fora de nossa área de abrangência, postamos em agências dos Correios, com quem a MVS mantém parceria, utilizando sempre a menor tarifa", afirma Silva.

O diretor da MVS acredita que o mercado de distribuição porta-a-porta de fracionados vai crescer muito e quem ganhará será o cliente, "pois a concorrência sadia sempre leva ao menor preço e a ótimos serviços".

Silva alerta, ainda, que só terão vida longa no mercado aqueles que cumprirem os quesitos básicos e fundamentais de uma empresa de distribuição: preço atrativo, prazo e, principalmente, a garantia de entrega. ■



Na hora de escolher peças para suas empilhadeiras não quebre a cabeça.

Fone: + 55 11 6653-7113
Fax: + 55 11 6653-7013
e-mail: intrupa@intrupabrasil.com.br

Solicite já seu catálogo 2003.

INTRUPA
Seu parceiro de confiança.



ESMENA

QUALIDADE EM ARMAZENAGEM

Autoportantes
Porta-Paletes
Estrutura Dinâmica
Drive-In
Porta-Bobinas
Estante manual
Miniload
Metal Point

www.esmena.com +55 19 3809 6870
esmena@esmena.com.br

LogWeb

Novo Endereço:
R. dos Pinheiros, 234 - São Paulo - SP - 05422-000
Novo Telefone: (11) 3081.2772

Empilhadeiras

Retrak absorve a M2

A Retrak, considerada a maior locadora de empilhadeiras elétricas do Brasil, acaba de absorver a M2 – representante Still para a venda de peças e assistência técnica em SP, “reconhecida pela marca e pelo mercado como detentora de um corpo técnico excelente. Após a

absorção, todo o seu pessoal foi admitido pela Retrak”, informa Fábio D. Pedrão, diretor da locadora.

Ele conta que a sua empresa absorveu a M2 para contar com a experiência e a qualidade de seu pessoal. “Agora, passamos a oferecer serviços de assistência técnica com uma equipe já treinada e com boas referências no mercado. Os clientes de locação também serão beneficiados pela melhoria nos serviços de manutenção da frota”, informa Pedrão.

Afinal, ainda de acordo com ele, a Retrak, que já era representante comercial Still, é agora também Serviço Autorizado Still, atuando na venda, na locação de máquinas, no fornecimento de

peças originais e na prestação de serviços de assistência técnica. “Ao conhecimento da equipe da Retrak, adquirido na manutenção de sua frota de locação, somamos a experiência do corpo técnico da M2, acumulada em anos de atuação no mercado de peças e prestação de serviços.”

Reestruturação

Por outro lado, a Retrak está se reestruturando para renovação de seu parque de equipamentos. “Nossa frota tem idade média de 5 anos, e pretendemos chegar até o final deste ano com uma média de 3 anos. Outro objetivo é aperfeiçoar e treinar nosso departamento de vendas, o que permitirá uma

melhoria em nossa cobertura de mercado”, informa Pedrão.

Segundo ele, o mercado retraído em 2003 consumiu menor quantidade de equipamentos – compra pelos clientes – e aumentou o consumo de locações. Com o aumento de oferta, a Retrak se empenhou em oferecer equipamentos em condições mais competitivas.

“Somando-se tudo isso, a renovação de frota tornou-se extremamente viável. Temos clientes para máquinas novas e também para seminovas. Estas soluções, poucos concorrentes podem oferecer.”

O diretor informa, também, que a empresa iniciou o ano com uma nova perspectiva de negócios,

baseada nas grandes terceirizações. Até então, a postura da empresa era um tanto conservadora. “Alavancamos processos de terceirização de grandes pacotes – Panex, 13 equipamentos; Volkswagen, 29 equipamentos; TNT (Ford/Magnetti Marelli), 18 equipamentos, entre outros. Isto nos permitiu um crescimento expressivo e o aumento de nossa participação de mercado”, completa. ■



RapiDEZ

Em 2004, a Intermodal South America faz 10 anos. Sua empresa não pode ficar de fora do maior evento de comércio exterior e logística internacional em todo o mundo.

Mas seja rápido. A menos de um ano para a próxima feira, mais de 70% dos espaços já estão comercializados. Todos estão em busca de um público formado em sua grande maioria por embarcadores de cargas internacionais e profissionais do setor, que aproveitam a oportunidade para a realização de novos negócios e o intercâmbio das últimas tendências e tecnologias do mercado.

2 a 4 de junho
Centro de Exposições Imigrantes
Rodovia dos Imigrantes, km 1,5 • São Paulo • SP

Mostra rapidez, garantindo o quanto antes um lugar para sua empresa. Seja um dos expositores da 10ª Intermodal.

Estandes a partir de 16m²
Informações: www.intermodal.com.br
e-mail: sac.intermodal@dmgw.com.br
tel: (11) 3815-9900 / fax: (11) 3814-9473

INTER MODAL
south america
o melhor em logística internacional e comércio exterior num único evento

Patrocínio: **Marimex** **Geoplano** **Global** **Geoplano** **Marimex** **Tankpool**

COMECE BEM ESTE ANO

Anunciando no Jornal LogWeb você pode ter a certeza de que já está começando com o pé direito. Juntos, nós poderemos achar o espaço certo que você precisa para anunciar a sua empresa.

Basta ligar para o nosso Departamento Comercial.

Qualidade-Informação-Credibilidade-Conteúdo-Inovação.

LogWeb

Novo Endereço: R. dos Pinheiros, 234 — São Paulo — SP — 05422-000

Novo Telefone: (11) 3081.2772 — www.logweb.com.br

e-mail: comercial@logweb.com.br

Logística

Confenar: a maior rede de distribuição de bebidas do país

Criada para atender a mais de 1 milhão de pontos-de-venda em todo o território nacional, a Confenar – Confederação Nacional das Revendas AmBev e das Empresas de Logística da Distribuição visa a otimizar as atividades do segmento e garantir sua representatividade, além de gerar negócios que beneficiem os mais de 400 revendedores associados. Atua nacionalmente através de 10 associações regionais e é considerada a maior rede de logística e distribuição de bebidas do país, tendo 35 mil funcionários e gerando 105 mil empregos indiretos.

Para conhecer um pouco deste processo voltado para a entrega de bebidas nos mais variados pontos do país, fomos ouvir Guilherme Henrique Ramos Marconi, conselheiro da Confenar e responsável pela Área de Negócios da Confederação.

Várias atividades

LogWeb: Explique como funciona a logística da Confenar, envolvendo infra-estrutura e pessoal, e como são feitos os pedidos e o envio das cervejas e dos refrigerantes?

Marconi: A logística da Revenda Confenar engloba as seguintes atividades: Puxada - É a operação de transferência dos produtos da fábrica para dentro da revenda. A distribuidora faz a marcação de retirada pelo site da AmBev. A área responsável recebe a marcação (pedido) e passa para a fábrica. A fábrica recebe a marcação e autoriza a retirada dos produtos pela revenda. Armazenagem - Começa a acontecer assim que o produto chega da fábrica. Na revenda, são negociados volumes de vendas e preços junto ao ponto-de-venda, com suporte e envolvimento de gerentes, supervisores e vendedores. O armazém organiza o estoque conforme quantidades, marcas, perfil do ponto-de-venda, áreas de entrega e rotas praticadas por sua frota.



Venda e Entrega - Os vendedores saem a campo com metas estabelecidas em relação ao número de pontos-de-venda a serem visitados e à quantidade de produtos a serem vendidos. Também saem informados quanto a possíveis descontos, histórico dos pontos-de-

venda, possibilidade de promoção ou bonificação e ações de marketing, considerando a época do ano ou algum lançamento de produto. Após esta consolidação, ele repassa seus resultados para a revenda, para que esta providencie a entrega conforme os pedidos.

LogWeb: Quais as tecnologias usadas para a distribuição? Quais os benefícios?

Marconi: Na fase da arma-zenagem, já há softwares para orientar qual a melhor logística de armazenagem dos produtos dentro das revendas. Também são empregadas diversas técnicas, instrumentos e tecnologias juntas ao time de vendedores na abordagem aos pontos-de-venda, como os PDAs. Essas tecnologias wireless permitem aos vendedores saber o histórico dos clientes e a avaliação da capacidade de venda de cada ponto, o que acarreta promoções, bonificações e descontos. Com os PDAs, há uma maior agilidade nos pedidos capturados junto aos pontos-de-venda. Através da descarga remota desses pedidos, as revendas os conhecem praticamente em tempo real. A fase de entrega também está mais sofisticada, pois os revendedores contam com instrumentos específicos que lhe garantem qual a melhor rota a ser praticada nos diversos pontos-de-venda, considerando aspectos

Rápidas

Emplaca lança solução criativa para cubar cargas

Considerando que muitas empresas não possuem um sistema eficiente e simples de cubagem de cargas, a Emplaca, utilizando as tradicionais placas de alumínio gravadas em código de barras, desenvolveu um dispositivo de ferro onde são fixadas três réguas graduadas em centímetros com código de barras. Estas réguas são facilmente adaptadas à grande maioria das balanças disponíveis no mercado e que, invariavelmente, operam acopladas a um computador, que armazena o peso de cada volume que passa por elas. Neste momento, associando-se um leitor de código de barras às réguas tridimensionais de cubagem da Emplaca e fazendo pequenas alterações no software, é possível ler o código de barras das três dimensões (Largura x Altura x Profundidade) e decidir qual o valor mais justo a ser pago ou cobrado por determinada carga que esteja sendo despachada.

Skam
Empilhadeiras

**Empilhadeira Trilateral
ESTL - 1500**

A Skam possui uma linha de Empilhadeiras Trilaterais que representa mais de 80% do mercado nacional deste tipo de máquina além de ser o equipamento com a maior vantagem econômica para a finalidade de otimização de espaço.

- * Temos mais de 100 máquinas em operação.
- * Com computador programado que controla todas as funções, compatível com as máquinas importadas.
- * Nossa empresa tem a maior experiência em projetar, construir e operacionalizar estas máquinas.
- * Nossos preços são bem vantajosos em relação as máquinas importadas.
- * Assistência Técnica treinada para todos os Estados do Brasil, com peças disponíveis em 24 horas.

100% Tecnologia Nacional
A sua melhor escolha de compra

Av. Manoel Raul da Vila Arribalzaga, 792 - Travessa 16 - CEP: 12301-090 - Jardim - SP - Caixa Postal 360 - CEP: 12300-070 - Fone: (11) 4852-6755 - Fax: (11) 4852-2285 - www.silva.com.br **Silva Empilhadeiras Elétricas**

DISTRIBUIDORES: **AM** Rolos (Equipamentos) (02) 264-25031 maespmp@iglo.com.br, **SA** Vap. Cern. Repres. e Serviços Ltda (71) 386-1464 vapocern@sa.vap.com.br, **CE/PE/PE/AL/PI/PR/PI/PR** Limpocan. e Representações Ltda (81) 3406-4194 (88) 232-2708 limpocan@sa.vap.com.br, **ES** Cearal Cern. e Repres. Ltda (27) 3228-3800 (27) 3228-1000 cernal.es@sa.vap.com.br, **GO** (62) 897-2870 (62) 887-3287 reservatario@sa.vap.com.br, **MA** Lokocond. Correias e Serviços Ltda (98) 238-1308 lokocond@sa.vap.com.br, **MG** SIC/OMT/MT/MS/SP Movimenta. Comprada e Repres. Ltda (34) 3223-1819 / 3032-0032 reservatario@sa.vap.com.br, **MG** Reserv. Cern. e Serviços Ltda (31) 3327-8868 (31) 3327-8113 reservatario@sa.vap.com.br, **PA** Tratamento. Manuf. e Peças Repres. Ltda (96) 278-0031 reservatario@sa.vap.com.br, **PR** Engilhoca/parceria Comercio da Mogeiro (41) 3607-1468 - Fax: (41) 3607-3604 ampliacooperativa@sa.vap.com.br, **RJ** Chitãozinho Ind. e Com. Ltda (21) 280-2433 / 0800-650000 chitaozinho@sa.vap.com.br, **RS** Próxima Maquinaria e Equipamentos Ltda (61) 3271-2833 proxima@sa.vap.com.br, Rafe Sul (61) 3362-6120 / 8181-0165 rafe@sa.vap.com.br, **SC** Centralmaq. Cern. Peças e Serviços Ltda (48) 3204-1488 centralmaq@sa.vap.com.br, Maquin. Com. de Peças e Serviços (47) 348-8033 maquin@sa.vap.com.br, **SP** Comercial JCP (10) 3686-8777 comercial.jcp@sa.vap.com.br www.comercialjcp.com.br, Liftech Cern. Imp. Exp. Ltda (11) 3861-3981 liftech@sa.vap.com.br, MPK - Representações Indus. Ltda (11) 3180-2021 mpk@sa.vap.com.br, Anelar Comercio e Representações Ltda (11) 9867-2717 anelar@sa.vap.com.br, Roberto Mazzoni (11) 9868-4400, **DI** Person. Comercio e Representações Ltda (11) 8879-8534 di@sa.vap.com.br, Aplic. Engenharia e Repres. Cern. Ltda (16) 2029-2123 aplicengen@sa.vap.com.br www.aplicengen.com.br, Elitron Movimentação e Automação (61) 9771-2436 elitron@sa.vap.com.br, Vabco Interações (11) 9888-0433 vabco@sa.vap.com.br, Logman Logística e Manutenção de Empreendimentos S/A Ltda (16) 851-9040 aces@logman.com.br, **SC/RS** Logman Logística e Manutenção de Empreendimentos S/A Ltda (11) 4697-1406 aces@logman.com.br, **URUGUAY** HICAR (50) 111-3802-3302 info@hifar.com.uy, **PERU** S.A. Sistech (0822) 21-17302 21-17302@sa.vap.com.br, **ASSESSORIA TECNICA** (19) 3123-8976 etecnico@sa.vap.com.br Assa Engenheiros (11) 3661-1060 assaseg@sa.vap.com.br, **ARGENTINA** HICAR (54) 11-3802-3302 info@hifar.com.uy, **BELARUS** SETRA S.A. (2002) 21-17302 21-17302@sa.vap.com.br, **ALBANIA** da Fátima (10) 4882-2376

Associações

ABML promove missão ao VI Salão de Logística de Barcelona

A ABML – Associação Brasileira de Movimentação e Logística vai coordenar a II Missão Internacional de Negócios e Movimentação, em Barcelona, Espanha, durante a realização do VI Salão Internacional de Logística (SIL), no período de 25 a 28 de maio próximo. As empresas brasileiras que aderirem à missão estarão reunidas no Estande Brasil, espaço que poderá abrigar até 10 associadas da ABML.

O programa prevê encontros empresariais – a ABML fez acordo com a Comissão Europeia do evento para que reuniões de negócios possam ser agendadas com todas as empresas participantes -, visitas técnicas às Zonas de Atividades Logísticas (ZAL), ao Parque Logístico, à Zona Franca de

Barcelona e ao Mercabama (centro de distribuição de hortifrutí), além do porto e aeroporto locais. Os integrantes da missão poderão estar presentes, ainda, no tradicional jantar de gala "La Noche de La Logística".

O Salão vai ocupar área de 60 mil metros quadrados e deverá receber mais de 33.000 visitantes, que terão à disposição as áreas de movimentação, armazenagem, embalagem, tecnologia, serviços, logística de manufatura, distribuição e transporte.

As inscrições podem ser feitas na ABML (011 5082.3972) ou no Copca São Paulo (Consórcio de Promoção Comercial da Catalunha – 011 3168.8581). Informações oficiais sobre o evento podem ser obtidas no site www.silbcn.com.

Internet

Estoque e distribuição



A Fly Logística é especializada em estoque e distribuição de produtos e, em seu site, além de mostrar as suas diversas filiais espalhadas pelo país – a matriz é no Recife, PE – traz uma série de informações úteis para o interessado em contratar os seus serviços. Inclui dados sobre a sua estrutura, os seus clientes, as vantagens oferecidas e os modais com os quais trabalha. www.flyexpress.com.br

Sistemas de armazenagem



Estruturas portapaletes convencional, de dupla profundidade, push-back, drive-in, drive-through e cantilever, além de flow-rack, mezaninos e estantes metálicas. Estes são alguns dos produtos mostrados no site da Bertolini, que também inclui informações sobre a empresa, outros produtos desenvolvidos, as unidades de venda distribuídas pelo país e notícias referentes à empresa. www.bertolini.com.br

Livro



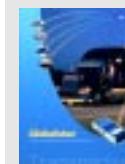
Panorama Logístico – CEL/COPPEAD – Terceirização Logística no Brasil

Autor: Centro de Estudos em Logística
Editora: COPPEAD/UFRJ
nº Páginas: 314
Informações: (21) 2598.9812
E-mail: cel@coppead.ufrj.br

Este primeiro "Panorama Logístico" trata da Terceirização Logística no Brasil e apresenta os resultados de ampla pesquisa, realizada, em 2003, com 93 empresas embarcadoras brasileiras, pertencentes a 14 setores: alimentos, automotivo e autopeças, bebidas, comunicação, confecção, eletroeletrônicos, fumo, higiene, limpeza e cosmético, material de construção, papel e celulose, plástico e borracha, químico e petroquímico, siderurgia e metalurgia, tecnologia, computação e telecomunicações. Algumas das principais informações contidas na literatura incluem: importância da logística nas empresas, motivos para terceirizar atividades logísticas, processo de seleção e contratação de Provedores de Serviço Logístico e avaliação dos PSLs.

Catálogos

Rastreamento via satélite



A Globalstar dispõe de literatura técnica sobre o seu sistema de rastreamento via satélite que permite contato de voz e dados, enviando informações como quantidade de paradas e tempo de percurso com segurança. A publicação inclui dados sobre a velocidade de transmissão, o recebimento de mensagens de texto, o modem e a antena plana, além dos planos mensais para transmissão de dados. Fone: 0300 789 8899

Gestão de riscos e seguros



O Grupo Apisul publicou catálogo sobre as suas atividades nas áreas de gestão de riscos e seguros. Inclui dados sobre as modalidades de seguros oferecidas, seguro específico para proprietários de mercadorias e bens transportados nos vários modais, seguro internacional, acompanhamento físico das mercadorias nas rotas rodoviárias, gerenciamento de riscos e monitoramento, entre outros. Fone: (11) 3646.6500

Para Anunciar

ENTRE EM CONTATO COM NOSSO DEP.COMERCIAL:

Escritório: Tel.: (11) 3081-2772 e
Nextel: (11) 7714.5379
ID: 15*7582

Comercial: Nextel: (11) 7714-5380
ID: 15*7583

e-mail: comercial@logweb.com.br



CP/coparts
DESEN 1984

NÓS TEMOS O QUE VOCÊ PRECISA

- PEÇAS - Amplo estoque de pronta entrega
- SERVIÇOS - Equipe especializada
- LOCAÇÃO - O melhor custo benefício
- COMPRA - Avaliação real de mercado
- VENDA - Equipamentos revisados

Guindastes – Empilhadeiras – Tratores

SEU EQUIPAMENTO MERECE

coparts

20 ANOS DE RESPEITO AO CLIENTE

Rua Dr. Alonso Vergueiro, 568 – Vila Maria São Paulo-SP CEP : 02116-001
www.coparts.com.br - Tel: (11) 6633.4000 Fax.: (11) 6633-4001 - coparts@coparts.com.br

Paletes Matra, A Base Da Sua Logística.

Venda, manutenção e locação de paletes.

Matra do Brasil Ltda.
Av. Industrial, 775 - D. Industrial
Itaquaquecetuba - SP - CEP: 08586-150
Tel/fax: 11 4648-6120
www.matradobrasil.com.br

30 Anos

Próxima edição:

Transporte Aéreo e Transporte Ferroviário

Estes são os temas centrais da próxima edição do jornal LogWeb.

Estaremos enfocando as mudanças ocorridas nos dois modais, os problemas mais comuns enfrentados e o que precisa ser feito para incentivar o uso dos mesmos.

Lembramos ainda que a próxima edição é a comemorativa do segundo aniversário do jornal impresso LogWeb.

Envie catálogos, releases, artigos e sugestões para jornalismo@logweb.com.br



Artigo

Logística reversa: uma nova ferramenta de relacionamento

O Brasil é, atualmente, o país que possui o maior índice de reciclagem de embalagens de alumínio do mundo. De acordo com a Associação Brasileira de Alumínio (ABAL), 87% de todas as latas consumidas no período (cerca de 9 bilhões de unidades) foram reaproveitadas pela indústria, gerando faturamento de R\$ 850 milhões e 152 mil empregos diretos e indiretos. A reciclagem proporcionou também economia de 1,7 mil Gigawatts hora/ano, correspondendo a 0,5% de toda a energia gerada no país e suficiente para abastecer a cidade de Campinas, com 1 milhão de habitantes.

Esse é apenas um exemplo da importância e do potencial da reciclagem de materiais, sobretudo embalagens de produtos de consumo (papéis, plásticos, vidro,

metais, borracha, etc.) para a economia e para as empresas. Esse é o motivo pelo qual o tema vem ganhando a atenção das empresas. Tanto que, para atender a nova demanda, um novo conceito de gestão vem sendo desenvolvido, a logística reversa.

A logística tradicional está relacionada a fazer com que os produtos (latas de cerveja e refrigerante, por exemplo) cheguem ao consumidor com o máximo de eficiência e ao menor custo possível. Já a logística reversa, como o termo já diz, refere-se a fazer com que os resíduos reaproveitáveis (as latas de alumínio) retornem à sua origem de modo eficiente e com baixo custo, de forma a serem reciclados sob as mais diversas formas. Portanto, quanto mais as empresas investirem em logística reversa,

mais o processo de reciclagem se tornará viável economicamente (como já ocorre com o setor de embalagens de alumínio) e agregando valor ao negócio principal da empresa.

Ganhos financeiros e logísticos são apenas um dos benefícios que a logística reversa é capaz de proporcionar. Some-se também os ganhos à imagem institucional da companhia por adotar uma postura ecologicamente correta, atraindo a atenção e preferência não só de clientes, mas dos consumidores finais.

Outro benefício igualmente importante, hoje praticamente ignorado pelas empresas, mas que deve ganhar relevância nos próximos anos, é o poder da logística reversa para unir a indústria, o atacado/distribuidor, o varejo e os demais elos da cadeia de abasteci-

mento em torno de vantagens mútuas. Um bom exemplo é o que reúne a Tomra Latasa (grande fabricante de latas de alumínio), a AmBev (fabricante de cervejas e refrigerantes) e o Extra, uma das principais redes de supermercados do Brasil. Em uma iniciativa conjunta, instalaram em diversas lojas os "replanetas", máquinas de auto-atendimento que recebem latas e garrafas plásticas PET para reciclagem. Ao depositar as embalagens usadas no "replaneta", o consumidor recebe um cupom referente ao valor do material, e que pode ser utilizado como pagamento nas compras. No primeiro ano de funcionamento, as máquinas coletaram cerca de 9 milhões de embalagens de quase 200 mil consumidores, números que surpreenderam as empresas.

Como se vê, a preocupação cada vez maior pela preservação do meio ambiente, aliada à concorrência e à pressão por resultados e diferenciação no mercado, farão da logística reversa uma ferramenta fundamental para as empresas. Tanto para aumentar o seu poder de competição quanto forma de melhor se relacionar com fornecedores, clientes e consumidores finais.

Ronderley Miguel Netto - Consultor da Kom International/ABGroup

CENTRAL
Industriale de Peças para Engenharia Ltda.

A Central Peças começa 2004 realizando seus desejos:

Novos itens de peças de reposição para empilhadeiras a combustão

Controladores remanufaturados Curtis c/ garantia do fabricante e diferença no preço de até 50%

Suporte técnico com engenheiros treinados na sede da empresa nos Estados Unidos

Av. Valdomiro de Lima, 43 - Jabaquara - São Paulo - SP
Tel: (11) 5013-2800 / Fax: (11) 5013-2809
central.pecas@terra.com.br

CURTIS
DISTRIBUIDOR AUTORIZADO

A Assitência Técnica que você precisa está aqui.

MOVELEV

• Peças
• Serviços
• Equipamentos novos e usados
• Locação

Elétrico e Combustão

STILL BRASIL
Serviço Autorizado

Agora você já sabe onde ir.

Movelev

Av. Guarulhos 1573 - Vila Augusta
Cep: 07025-000 - Guarulhos - SP
Tel / Fax: (11) 6421-4545
E-mail: movelev@uol.com.br

R. Angelo Paschoal de Marco, 61
Vila Galvão - Caçapava/SP 12.286.200
Tel.: (12) 3655-1513
E-mail: movelev.vale@uol.com.br

LINHA ELÉTRICA ESPECIAL E25-120. CONTRABALANÇADA.

- EXCELENCIA DE APLICAÇÃO
- ALTO DESEMPENHO
- OPERAÇÃO MAIS ECONÔMICA
- MAIOR FLEXIBILIDADE
- SEM CONTAMINAÇÃO AMBIENTAL:
ÓTIMA EM ARMAZENAMENTO
- SILENCIOSA
- CONFORTÁVEL: AUMENTA
A EFICIÊNCIA DO OPERADOR
- POLUIÇÃO ZERO
- CAPACIDADE: DE 1.000 A 5.500 kg.

Solicite informações completas a seu Distribuidor Hyster.

HYSTER

www.hyster.com.br



AC-AN-MS-MT-RO-RR
J-Panamá
Bela Vista
Campina Grande
Caeté
Manaus
Rio Branco

SE-TR-ED
(65) 421.3585
(99) 224.2860
Recife
Fortaleza

AL-CE-PB-PE-RN
www.dcds.com.br
Recife
Fortaleza

DC-ON
(81) 3476.4199
Fortaleza

REDE NACIONAL DE DISTRIBUIDORES HYSTER

BA-SE
www.technico.com.br
Salvador

TECHNICO
(71) 246.2400
DF-ES-GO-MG-RJ-TD
www.brasilmaquinas.com.br

PR
www.jmalucelli.com.br
Curitiba

J. MALLUCELLI
(41) 373.1100
POATES

SP - Capital
www.somov.com.br
São Paulo
SP - Interior
Bauru
Ribeirão Preto
Santos
S. José do Rio Preto
S. José dos Campos
Smaré

SOMOV
(11) 3718.5090
(14) 230.3717
(16) 627.2525
(13) 222.4500
(17) 224.8111
(12) 321.6800
(15) 3864.6400

AP-MA-PA-PI
www.marcosmarcelino.com.br
Ananindeua
Imperatriz
São Luís

MARCOS MARCELINO
(91) 214.4109
(98) 723.2513
(98) 245.2177

BRASIF
(31) 3329.7655
Belo Horizonte
Rio de Janeiro
Goiânia
Serra

RS-SC
www.pontesd.com.br
Porto Alegre
Joinville

(31) 3371-1522
(47) 472.2800