

revista

Logweb

referência em logística

- ✓ Logística
- ✓ Supply Chain
- ✓ Multimodal
- ✓ Comércio Exterior
- ✓ Movimentação
- ✓ Armazenagem
- ✓ Automação
- ✓ Embalagem

| www.logweb.com.br | edição nº83 | janeiro | 2009 |

Foto: Columbia

Custos logísticos

Compra, locação,
importação, serviços,
peças, acessórios e pneus
para empilhadeiras



Os pneus Continental movimentam mais do que cargas.
Movimentam o futuro do seu negócio.

Leoni & Scata

TECNOLOGIA
ECONOMIA
MONTAGEM
RENDIMENTO
PERFORMANCE
MENOR RUÍDO
PODER DE TRACÇÃO
PRODUTIVIDADE



A Continental Pneus apresenta ao mercado sua linha de pneus para o segmento de empilhadeiras. Dois dos grandes destaques desta linha são os pneus CSEasy SC 20 e TSR. O CSEasy SC 20 traz o único sistema no mundo que possibilita a troca do pneu com a roda montada na própria empilhadeira, dispensando o uso da prensa. Além disso, este sistema prolonga em 40% a vida útil do pneu. Outro destaque é o sistema TSR, que permite a montagem de pneus radiais sem câmara em aros convencionais. O TSR é composto por um anel com uma válvula integrada, que sela todo o ar contido dentro do pneu. Continental, a linha de pneus para empilhadeiras líder em tecnologia e inovação.

Continental 
Pneus de tecnologia alemã.

www.conti.com.br 0800 170 061

Publicação mensal, especializada em logística, da LogWeb Editora Ltda.
Parte integrante do portal
www.logweb.com.br

Redação, Publicidade, Circulação e Administração:

Rua dos Pinheiros, 240 - conj. 12
05422-000 - São Paulo - SP
Fone/Fax: 11 3081.2772

Nextel: 11 7714.5379 ID: 15*7582

Redação:

Nextel: 11 7714.5381 ID: 15*7949

Comercial:

Nextel: 11 7714.5380 ID: 15*7583

Editor (MTB/SP 12068)

Wanderley Gonelli Gonçalves
jornalismo@logweb.com.br

Assistentes de Redação

Carol Gonçalves
redacao@logweb.com.br
André Salvagno
redacao2@logweb.com.br

Diretoria Executiva

Valeria Lima
valeria.lima@logweb.com.br

Diretoria Comercial

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

Marketing

José Luiz Namur
jlnamur@logweb.com.br

Fabia Helena Allegrini Pereira
mkt@logweb.com.br

Administração/Finanças

Luís Cláudio R. Ferreira
luis.claudio@logweb.com.br

Projeto Gráfico e Diagramação

Fátima Rosa Pereira

Representantes Comerciais:

Nivaldo Manzano
Cel.: (11) 9701.2077
nivaldo@logweb.com.br

Paulo César Caraca
Cel.: (11) 8193.4298
paulocesar@logweb.com.br

Selma Martins Hernandez
Cel. (11) 9676.1162
selma.hernandez@logweb.com.br

Os artigos assinados e os anúncios não expressam, necessariamente, a opinião da revista.

Editorial

Empilhadeiras marcam esta edição

Agora com novo formato, a revista **Logweb** continua fazendo a diferença no setor editorial de logística. Nesta edição, o destaque é para as empilhadeiras — o equipamento básico da logística.

Com amplas reportagens e muitas tabelas claramente elucidativas e simples de consultar sobre o que está disponível no mercado, esta edição é um verdadeiro guia para os profissionais que lidam com empilhadeiras de todos os tipos — enfocando venda, locação e importação, além de serviços e peças para empilhadeiras — bem como com acessórios e pneus.

Outro destaque desta primeira edição de 2009 é a matéria sobre custos logísticos. Nela, alguns embarcadores dos mais diversos segmentos descrevem o processo de administração dos gastos da empresa com logística, enquanto que os OLs provam que a melhor solução é contar com especialistas, permitindo ao cliente focar na sua própria atividade. Trata-se de uma abrangente análise dos custos logísticos para os dois lados da cadeia de abastecimento, e outra interessante fonte de referência para os nossos leitores.

Aliás, lembramos que no próximo mês de fevereiro a revista **Logweb** completará 7 anos de mercado, período em que, pela qualidade de seu jornalismo — cujo reconhecimento veio através de quatro prêmios ganhos —, nos permitem confirmar cada vez mais o nosso slogan: “Referência em Logística”.

Lembramos que, com crise ou sem crise, vamos continuar oferecendo aos nossos leitores informações sobre o que de mais importante acontece no setor de abrangência de nossa revista e do portal, sempre com a visão de sermos uma mídia independente, sem vínculo com quem possa tolher o nosso trabalho de fornecer a informação mais clara, confiável e sucinta.



Wanderley Gonelli Gonçalves
Editor

Sumário

Carta ao leitor

Uma nova fase 5

Empilhadeiras

Símbolo da logística organizada

Antigamente, quando o termo “logística” não era muito conhecido – aliás, muitas pessoas achavam erroneamente que tinha a ver com “loja” –, a ideia que se tinha vendo algumas das revistas sobre o assunto era que logística tem a ver com empilhadeira.

É claro que o termo é muito mais amplo e envolve, primeiramente, projetos e estratégias de acordo com a operação de cada empresa, além de outros equipamentos fundamentais, mas as empilhadeiras ficaram marcadas como símbolo de um organizado processo.

Portanto, a *Logweb* dedicou esta edição especialmente a quem atua com estes equipamentos, seja fabricante, importador, representante ou locador, prestador de serviços na área, fornecedor de peças, fabricante ou distribuidor de pneus. Todos eles analisam seus respectivos mercados, fazendo um balanço de 2008 e prospectando negócios para este ano que já começa em clima de cautela pela crise econômica mundial, mas, mesmo assim, visto de maneira positiva pela maioria dos entrevistados.

Fabricantes: com crise, sem crise, há avanço 6

Distribuidores: 2008 foi de franco desenvolvimento 12

Importadores: excelentes resultados em 2008 18

Locação passa a ser alternativa em 2009 22

Peças: bons horizontes, apesar da crise 26

Serviços: otimismo marca o ano de 2009 30

Acessórios: novas ações para superar a crise 34

Novidades incrementam o setor de pneus 40

Notícias Rápidas

42

NEGÓCIO FECHADO 44

Alimentos & Bebidas

Carne

Solução da COSS permite rastrear carne do “pasto ao prato” 48

Logística & Meio Ambiente

RTE Rodonaves

Transportadora incentiva reciclagem de lixo 50

Multimodal



**Operador logístico
Como administrar custos logísticos? 52**

Palavra do leitor

Correção

“Sou assessor de imprensa da AGV Logística e ao ler a matéria ‘Seminário da Frota e Logweb discutiu oportunidades e desafios para 2009’, publicada na edição 82, de dezembro de 2008, identifiquei a seguinte informação equivocada no subitem Panorama Empresarial: ‘Regina contou que a cadeia logística destes produtos é complexa e cara, porque envolve produtos importados, preços tabelados, rastreabilidade e exigências regulatórias, entre outros. Os desafios da entrega envolvem clientes de todos os perfis; concentração em grandes centros urbanos; produtos delicados, leves e de ‘baixo valor agregado’, com baixo risco de roubo; e registro da entrega’. Onde se lê ‘baixo valor agregado’, o correto é ‘alto valor agregado’.”

Fabrizio Trevisan, Assessor de imprensa, AGV Logística

Carta ao leitor

Uma nova fase

E chega mais um ano, com novos objetivos, novas expectativas, novas crises, mas muito otimismo.

*Otimismo, esse ano, é a palavra chave da **Logweb**. Acreditamos que é num momento como este que estamos vivendo a hora certa de colocar em prática toda nossa criatividade, pois é ela que alavancará nosso sucesso, de nossos clientes e leitores.*

*Com esse pensamento e essa atitude, iniciamos o ano com uma novidade: estamos de modelo novo – 21x28 cm. Estreamos um novo formato, mas com a mesma filosofia, notícia de qualidade, jornalismo moderno e comprometido com a verdade, leitura rápida, como exigem os novos tempos, diagramação arrojada, cores positivas, tudo pensado, criado e direcionado para o nosso público leitor, que sempre irá merecer o melhor da nossa equipe. Com essa atitude otimista em ação, estamos beneficiando nossos clientes anunciantes e fortalecendo o principal lema da Editora **Logweb**: “Nosso foco é o cliente do nosso cliente”.*

Em 2008 atingimos todas as nossas metas, crescemos, ganhamos mercado, ganhamos prêmio, investimos em nossos profissionais e na tecnologia, tudo a favor do nosso leitor. Em 2009 não será diferente. Acreditamos na capacidade e na criatividade dos profissionais, acreditamos que o Brasil irá reverter a crise, pois se encontra em posição confortável na economia e na sua administração.

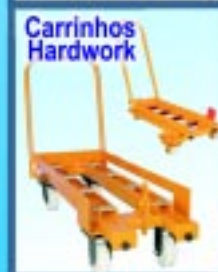
Desejamos a todos um feliz 2009, com muita confiança em sua capacidade de criação, e que tenham em nossa revista a ferramenta ideal para seu conhecimento e desenvolvimento.

Espero que nosso novo formato 21x28 cm atenda às expectativas.

Um grande abraço.



Valeria Lima de Azevedo Nammur
Diretora Executiva



LEMBRAR DA EASYTEC É COMO
UTILIZAR SEUS PRODUTOS,

**VOCÊ NÃO PRECISA
FAZER ESFORÇO!**

Rua Ely do Amparo, Lt 05 - Guarajuba
Paracambi - RJ - CEP.: 26.600-000
Tel.: 21 2683 2483

www.easytec.ind.br

Empilhadeiras

Fabricantes: com crise, sem crise, há avanço

O ano de 2008 fechou nebuloso por causa da crise, o de 2009 começa trazendo cautela, mas com certo otimismo, principalmente por parte dos fabricantes nacionais. E, sem medo, as novidades chegam por aí, principalmente em transmissão eletrônica.

Para começar esta edição especial sobre empilhadeiras, a *Logweb* ouviu os principais fabricantes do setor que, além do panorama de 2008 e 2009, apresentam as novidades em equipamentos.

A crise de 2008

Um ano positivo, comentam, no geral, os entrevistados sobre 2008, apesar da crise. Paulo Roberto Navarro Castello, diretor da Castell Comercial de Equipamentos, Peças e Serviços (Fone: 11 2526.1888), acredita que o ano foi muito positivo para o setor industrial na fabricação de rebocadores elétricos, paleteiras e empilhadeiras elétricas. "Para nós, mais especificamente na área de rebocadores elétricos, tivemos um ano que atendeu as nossas expectativas". Segundo o profissional, as indústrias ligadas à área automobilística e, principalmente, as empresas de logística fizeram investimentos em equipamentos, o que proporcionou à Castell um bom período de expansão produtiva.

A Byg Transequip (Fone: 11 3583.1312), por exemplo, conseguiu introduzir no mercado as empilhadeiras patoladas de 2.000 kg e as retráteis de 1.500 kg e 2.000 kg. "Também focamos bastante a questão do pós-vendas e da gestão de serviços para os nossos clientes do Nordeste, inaugurando nossa primeira filial, já que esta região era muito carente de serviços em geral. Tanto deu certo que já



Adriana, da Still: mercado brasileiro de empilhadeiras cresceu quase 70% no primeiro semestre de 2008

estamos em fase de implantação da nossa segunda, que será no Sul", revela Flávio Cardone Jr., gerente comercial da empresa.

Mesmo com a chegada da crise financeira e a desaceleração do mercado em novembro, a Linde (Fone: 11 3604.4755) fechou 2008 com a mesma participação de mercado de 2007. "Tivemos um ano muito positivo na área portuária, onde conquistamos novos clientes potenciais e formadores de opinião, além de referências fora das áreas portuárias para os equipamentos tipo reach stacker, o que demonstra que existe potencial para movimentação de contêineres em outras áreas", diz Wilson Vizeu de Almeida, gerente geral da empresa.

Em 2008, a Linde sofreu com a forte concorrência de equipamentos importados, que foram trazidos por importadores independentes e novas marcas

que se instalaram no Brasil, em função da variação cambial favorável. "Tivemos também algumas dificuldades geradas pela paridade do dólar em relação ao euro, o que deixou os nossos equipamentos um pouco mais caros, mas esta situação já foi normalizada com os novos parâmetros do mercado e voltamos a ser competitivos", informa o profissional.

A previsão da Linde era de crescimento em 2008 com relação a 2007, mas considerando estes fatores e a invasão dos importadores, Almeida crê que manter a participação de mercado é um fator positivo para a empresa.

Apesar de avaliar que o primeiro semestre de 2008 foi excepcional, Luiz Antonio Gallo, gerente nacional de vendas da Skam Empilhadeiras Elétricas (Fone: 11 4582.6755), confessa que no segundo semestre a empresa sentiu uma queda dos negócios em função da crise financeira.

Segundo Adriana Firmo, gerente geral da Still do Brasil (Fone: 11 4066.8100), o mercado brasileiro de empilhadeiras (incluindo paleteiras elétricas e rebocadores) apresentou crescimento de quase 70% no primeiro semestre de 2008 em relação ao mesmo período de 2007. "De janeiro a julho de 2008, a Still apresentou um crescimento em pedidos recebidos de 70,9% em relação a 2007, mas, com o estouro da crise mundial, esta tendência espetacular freou em virtude da retração do mercado", comenta.

Pela análise de Fabiano Fagá, gerente de vendas da Dabo Clark (Fone: 19 3881.1599), nos últimos cinco anos o mercado de empilhadeiras cresceu consideravelmente por vários fatores, entre eles a conjuntura econômica favorável, o alto investimento na construção civil no Brasil, além da modernização da frota pelas empresas, que buscam maior produtividade com menor custo operacional. "Paralelamente, neste cenário, a Clark vem crescendo com o fornecimento de empilhadeiras elétricas e a combustão, também investindo tanto em produto quanto em unidades fabris, aumentando a sua capacidade", revela.

Para a Dematic (Fone: 11 2877.3632), que está ingressando no mercado de empilhadeiras, 2008 foi um excelente ano, estourando todas as expectativas de venda, conta Daniel Vianna Morgante, gerente de



Fagá, da Dabo Clark: o principal desafio dos próximos anos com certeza será voltado ao combustível

produtos e pequenos sistemas da empresa, “embora nosso foco não foi o crescimento excessivo e, sim, o crescimento estruturado, para atender aos nossos clientes com a mesma qualidade de sempre”.

Por sua vez, Jeffrey G.

Brackett, diretor de marketing da América Latina da Crown Equipment Corporation (Fone: +1 954 7861666), considera que 2008 foi um ano melhor que 2007.

Já para Paulo Watanabe, gerente de vendas das empilhadeiras Yale, da Nacco (Fone: 11 5683.8500), o ano de 2008 foi excelente para o setor de movimentação de materiais, “com recorde em embarque de máquinas”. A empresa fechou o ano com cerca de 11.500 máquinas fornecidas para a indústria brasileira.

Antonio Augusto Pinheiro Zuccolotto, diretor de operações da Palettrans (Fone: 16 3951.9999), também analisa que 2008 foi um ano de crescimento expressivo no volume de máquinas vendidas,

porém, salienta que a redução de margem foi muito grande devido ao câmbio irreal e consequente aumento nas importações de equipamentos europeus e, principalmente, asiáticos.

A crise em 2009

Apesar de acreditar que haverá uma retração no segmento de vendas em 2009 com relação a 2007 e 2008, Cardone Jr., da Byg, vê o lado positivo: a limpeza do mercado. “Com o dólar baixo e o mercado altamente comprador surgiram muitos oportunistas que agora, nessa baixa e com o aumento do dólar, devem desaparecer naturalmente, melhorando os negócios para as empresas realmente sérias”, diz.

Para responder sobre as perspectivas, Paulo Roberto, da Castell, diz que é preciso saber quanto tempo e que extensão terão os efeitos da crise no mercado brasileiro. “Apesar de a



Zuccolotto, da Palettrans: todos deverão perder volume de vendas em 2009, principalmente os importadores

economia brasileira ter mostrado bons sinais para enfrentar esta situação, as empresas brasileiras de nossa área de atuação sempre dependerão de um mercado consumidor que esteja disposto a fazer novos investimentos – tal situação nos dias de hoje é praticamente impossível,

não existem perspectivas a curto prazo para uma saída positiva desta situação”, declara.

Segundo o profissional, caso o novo governo norte-americano mostre sinais confiáveis para recuperação da economia, ele acredita que de uma maneira geral o mundo poderá contar com um novo fôlego para o segundo semestre de 2009.

De acordo com Morgante, da Dematic, o ano de 2009 é uma grande incógnita para o setor, devido à crise de crédito mundial. “A Dematic, com certeza, crescerá, devido à base sólida de atendimento construída em 2008, para dar conta do mercado brasileiro”, anuncia.

Para Watanabe, da Yale, o mercado terá que se ajustar ao novo cenário econômico do país e do mundo, o que irá refletir na indústria no ano de 2009.

“Porém, nossa perspectiva como fabricante é grande, e estamos esperando manter ou aumentar a nossa participação de mercado no ano de 2009”.

A SOLUÇÃO INTELIGENTE PARA SUA ARMAZENAGEM



Galpões estruturados com vão livre de 5 a 40 metros
As melhores opções em coberturas alternativas
Montagem rápida e segura, sem fundação
Suporta ventos conforme ABNT NBR 6123

**LOCAÇÃO
E VENDA**

+55 (11) 4785-1200
 armazen@topico.com.br
 www.topico.com.br

TOPICO
 COBERTURAS ALTERNATIVAS

Fabricantes de empilhadeiras instaladas no mercado brasileiro

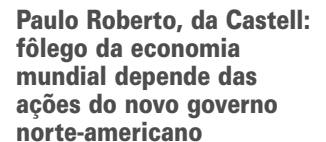
	Byg Transequip 11 3583.1312	Castell 11 2526.1888	Clark (Dabo) 19 3881.1599	Crown +1 954.786.1666	Dematic 11 2877.3632	Hyster (Nacco) 11 5683.8516	Linde 11 3604.4755
Classe I							
Empilhadeira de contrapeso elétrica							
.... 24 V até 1000 kg		X		X		X	X
.... 24 V até 1300 kg		X		X		X	X
.... 24 V até 1500 kg		X		X		X	X
.... 24 V até 1600 kg		X		X		X	
.... 48 V até 1500 kg		X	X	X		X	X
.... 48 V até 1600 kg		X	X	X		X	X
.... 48 V até 1800 kg		X	X	X		X	X
.... 48 V até 2000 kg		X	X	X		X	X
.... 80 V até 1600 kg		X				X	
.... 80 V até 1800 kg		X				X	
.... 80 V até 2000 kg		X	X			X	
.... 80 V até 2500 kg		X	X			X	X
.... 80 V até 3000 kg			X			X	X
.... 80 V até 3500 kg						X	X
.... 80 V até 4000 kg						X	X
.... 80 V até 4500 kg						X	X
.... 80 V até 5000 kg						X	
Rebocador elétrico							
..... até 2000 kg		X		X		X	X
..... até 3000 kg		X		X		X	X
..... até 6000 kg		X				X	X
..... até 25000 kg							X
Classe II							
Selecionadora de pedidos vertical							
..... até 1000 kg		X		X			X
..... até 1100 kg		X		X			X
..... até 1200 kg		X		X		X	X
Empilhadeira trilateral							
..... até 1000 kg				X		X	X
..... até 1300 kg				X		X	X
..... até 1500 kg				X		X	X
Empilhadeira retrátil							
..... até 1000 kg				X			X
..... até 1200 kg				X			X
..... até 1400 kg	X			X		X	X
..... até 1600 kg				X		X	X
..... até 1700 kg			X	X			X
..... até 2000 kg	X	X	X	X	X	X	X
..... até 2500 kg		X	X			X	X
..... maior que 2500 kg		X					

Na mesma linha de otimismo, Gallo, da Skam, acredita que a alta do dólar possa ser benéfica para a empresa, que é 100% nacional: “assim temos ótimas expectativas para 2009”.

Para Brackett, da Crown, 2009 não será tão bom assim, pois prevê um crescimento igual ou menor que o de 2008. Apesar de esperar queda de mercado em 30% com relação a 2008, Zuccolotto, da Palettrans, crê em margens um pouco mais saudáveis para todos. "Todos deverão perder volume, principalmente os importadores", observa.

Já a Linde aguarda um ano repleto de desafios, pois, segundo Almeida, a ausência de crédito deve se estender pelo primeiro semestre do ano e também porque vários segmentos estão revisando suas previsões para baixo. "Nós esperamos uma desaceleração no setor de movimentação de materiais e o segmento deve encolher em aproximadamente 10%", diz.

Por outro lado, o profissional acredita em crescimento de participação de mercado para a Linde, pois os produtos nacionais voltaram a ser competitivos, alguns importadores de oportunidade já estão retraídos e a situação da empresa para equipamentos importados também está mais favorável. "Eu creio que será um ano de reflexão para os clientes que compraram equipamentos importados de empresas sem tradição no mercado e que estão revisando seus planos de permanência no país. Sem dúvidas, será um ano favorável para os fabricantes nacionais e.



Para Adriana, da Still, é senso comum entre fabricantes e importadores do setor que o mercado de empilhadeiras no Brasil em 2009 deverá sofrer uma redução de 20 a 25% em número de máquinas vendidas em relação a 2008. Infelizmente, segundo ela, os efeitos da crise mundial estão presentes também no Brasil, principalmente após outubro. “No entanto, dizemos na Still que estamos nos preparando para o pior cenário, mas esperando pelo melhor.

O momento é de cautela, pois todos os nossos clientes também reviram suas previsões de investimentos da mesma forma. Porém, entendemos que sairão na frente as empresas que melhor estiverem preparadas para quando o mercado retomar o crescimento e, por isto, estamos revendo nossos processos fabris para redução de custo e melhora da produtividade". afirma a profissional.

Sobre as novidades, o destaque vai para a corrente alternada. A Byg já está trabalhando na substituição dos controladores CC por CA em toda a linha, proporcionando menor custo de manutenção, aumento da vida útil da bateria e melhora do controle de tração. A empresa também anuncia a implantação de freio regenerativos e aumento

Fabricantes de empilhadeiras instaladas no mercado brasileiro

	Byg Transequip 11 3583.1312	Castell 11 2526.1888	Clark (Dabo) 19 3881.1599	Crown +1 954.786.1666	Dematic 11 2877.3632	Hyster (Nacco) 11 5683.8516	Linde 11 3604.4755
Classe III							
Selecionadora de pedidos horizontal							
..... até 1000 kg	X	X		X			X
..... até 1600 kg	X	X		X			X
..... até 2000 kg	X	X		X		X	X
Empilhadeira patolada							
..... até 1000 kg	X	X		X		X	X
..... até 1200 kg	X	X		X		X	X
..... até 1400 kg	X	X		X		X	X
..... até 1600 kg	X	X		X		X	X
..... até 2000 kg	X	X		X	X		
Paleta elétrica operador andando							
..... até 1600 kg	X	X		X		X	X
..... até 1800 kg	X	X		X		X	X
..... até 2000 kg	X	X		X	X		X
..... até 2200 kg	X	X		X			X
..... até 3000 kg	X	X	X	X			X
Paleta elétrica operador na plataforma							
..... até 2000 kg	X	X	X	X	X		X
..... até 2400 kg	X	X	X	X			X
..... até 2700 kg	X	X	X	X			X
Paleta elétrica operador sentado							
..... até 2000 kg		X		X		X	X
..... até 3000 kg		X		X		X	X
..... até 3600 kg		X					
Classe V							
Empilhadeira a combustão							
..... até 1600 kg			X				X
..... até 1800 kg			X			X	X
..... até 2000 kg			X			X	X
..... até 2500 kg			X			X	X
..... até 3000 kg			X			X	X
..... até 3500 kg			X			X	X
..... até 4000 kg			X			X	X
..... até 4500 kg			X			X	X
..... até 5000 kg			X			X	X
..... até 6000 kg			X			X	X
..... até 7000 kg			X			X	X
..... maior que 7000 kg			X			X	X

Empilhadeiras

Distribuidores: 2008 foi de franco desenvolvimento

O ano passado foi muito positivo para o setor, com expressivo aumento de vendas e faturamento, principalmente pela economia aquecida e a taxa cambial baixa, o que motivou novos investimentos. Este é um dos pontos em comum nas respostas dos distribuidores de empilhadeiras.

A exemplo dos outros participantes desta edição especial da revista *Logweb*, os representantes das empresas distribuidoras de empilhadeiras também fazem sua análise do desempenho do setor no ano de 2008.

Como a maioria dos nossos entrevistados, Jean Robson Baptista, da Empicamp (Fone: 19 3246.3113), diz que 2008 foi de franco crescimento até setembro. Desde então, ele salienta que o mercado passa por uma readequação de setores: "enquanto alguns se beneficiam com o câmbio (exportadores), outros têm se segurado um pouco mais, até a efetiva e esperada estabilidade de mercado", declara.

Também para Nelson Cherutti, gerente de vendas da Comac São Paulo Máquinas (Fone: 11 3769.400), o ano de 2008 foi muito positivo para o setor de empilhadeiras, com expressivo aumento de vendas e faturamento, principalmente pela economia aquecida e a taxa cambial baixa, o que motivou novos investimentos e, também, a renovação de frotas antigas de empilhadeiras.

"Realmente foi um ano de crescimento acentuado nas áreas de vendas de equipamentos, peças e serviços. Em vendas de equipamentos, houve um crescimento de 128% sobre 2007, sendo que a segunda quinzena de novembro e o mês de dezembro de 2008 foram períodos fracos, por excesso de cuidado (medo do futuro desconhecido). Também podemos considerar



Cherutti, da Comac: 2009 vai exigir muita criatividade no atendimento das necessidades dos clientes

aumento de equipamentos locados, renovação da frota e conquista de novos clientes", acrescenta Mauro Fernandes, diretor da Movelev Assessoria, Serviços e Comércio de Equipamentos (Fone: 11 2421.4545).

Um exemplo prático que explica as explanações dos entrevistados é dado pela Bauko (Fone: 11 3693.9339). Segundo o gerente comercial da empresa, Guilherme Gomes Martinez, até o meio de 2008, as projeções eram de ultrapassar a marca de 19.000 empilhadeiras comercializadas no Brasil, o que representaria um crescimento de 65% em relação a 2007. No entanto, com a chegada inesperada da crise, a projeção máxima caiu para 16.000 máquinas, representando um crescimento da ordem de 40%.

Ele também diz que foi um ano mais "brigado", devido à forte presença de vários importa-

dores que passaram a atuar no mercado interno fortalecidos pela baixa taxa de câmbio existente nos três primeiros trimestres de 2008, realidade totalmente inversa no último trimestre.

Por sua vez, Marcos Antonio Thalheimer, coordenador geral de Empilhadeiras da Linck (Fone: 51 2125.3333), acredita que 2008 foi um ano muito atípico. "O mercado nunca esteve tão aquecido. Praticamente todos os segmentos cresceram e investiram, seja devido ao mercado aquecido, seja pela baixa cotação do dólar, que favoreceu as vendas internas", continua, revelando que como o setor industrial cresceu, as vendas e locações da Linck também aumentaram. "Nunca uma empilhadeira esteve tão barata como em alguns períodos do ano passado", compara.



Thalheimer, da Linck: "nunca uma empilhadeira esteve tão barata como em alguns períodos do ano passado"

Silvio Cesar Bertolini, gerente geral da Braslift (Fone: 41 3015.3822), também considera que o ano foi marcado por um bom desempenho e um crescimento substancial, tanto na venda como na locação de equipamentos. Para ele, a concorrência acirrada, que espremeu os custos, devido ao desordenamento da organização do setor, o aparecimento de muitos aventureiros preocupados com a remuneração do capital investido, deixando a qualidade do serviço de locação tumultuada, bem como o aquecimento de mercado foram aspectos que modificaram alguns conceitos de busca de parceiros, o que foi positivo para o segmento.

No caminho inverso vai André Kassardjian, diretor comercial da Alphaquip (Fone: 11 4198.3553). Segundo ele, "com a alta do dólar e o aumento dos juros, o faturamento de máquinas novas caiu 40%."

Enfrentando a crise

Sobre o que se espera para 2009, Baptista, da Empicamp, é partidário da opinião de que o país fez a lição de casa e, com isso, está mais estruturado para enfrentar o cenário de crise que se apresenta. "Apesar do que dizem, estou otimista e acredito em um crescimento para 2009, mesmo que mais lento", arrisca.

Outro otimista é Bertolini, da Braslift. Ele acredita em um ótimo ano de trabalho, considerando que sua nova

Grupo Rentank

A Solução Logística Mais Eficaz Para Seus Negócios



Montado



Desmontado



Galpões para Armazenagem



Tendas para Eventos



Contentores Rígidos para transporte de produtos líquidos



Contentores Articulados para transporte de produtos líquidos e pastosos



HOMOLOGADO
PARA TRANSPORTE DE
PRODUTOS
PERIGOSOS

Locação e Venda

Rua Islândia, 280
Taboão da Serra - SP - Brasil
06785-390
Tel.: **+55 (11) 4138-9266**
Fax: +55 (11) 4137-3599
www.rentank.com.br

grupo
Rentank



Minitank
contentores



Flexotank
contentores



Macrogalpões
armazenagem



Maxtenda
eventos

Distribuidores de empilhadeiras instaladas no mercado brasileiro

Alphaquip 11 4198.3553 Empilhadeiras Clark e Palettrans	Bauko 11 3693.9339 Empilhadeiras Yale	Braslift 41 3015.3822 Empilhadeiras TCM, Rocla e Nuova Detas	Comac 11 3769.2400 Empilhadeiras Mitsubishi	Empicamp 19 3246.3113 Empilhadeiras Linde	Linck 51 2125.3333 Empilhadeiras Clark e JCB	Marcamp 19 3772.3333 Empilhadeiras Still
--	---	---	---	---	--	--

Classe I**Empilhadeira de
contrapeso elétrica**

.... 24 V até 1000 kg	X	X	X		X		X
.... 24 V até 1300 kg	X	X	X		X		X
.... 24 V até 1500 kg	X	X	X		X		X
.... 24 V até 1600 kg	X		X	X	X		X
.... 48 V até 1500 kg	X	X	X	X	X	X	X
.... 48 V até 1600 kg	X	X	X		X	X	X
.... 48 V até 1800 kg	X	X	X	X	X	X	X
.... 48 V até 2000 kg	X	X	X	X	X	X	X
.... 80 V até 1600 kg	X		X		X	X	X
.... 80 V até 1800 kg	X		X		X	X	X
.... 80 V até 2000 kg	X	X	X		X	X	X
.... 80 V até 2500 kg	X	X	X	X	X	X	X
.... 80 V até 3000 kg	X	X	X	X	X	X	X
.... 80 V até 3500 kg		X	X		X		X
.... 80 V até 4000 kg		X	X		X		X
.... 80 V até 4500 kg		X	X		X		X
.... 80 V até 5000 kg		X	X		X		X

Rebocador elétrico

..... até 2000 kg		X	X		X		X
..... até 3000 kg		X	X		X		X
..... até 6000 kg		X	X		X		X
..... até 25000 kg					X		X

Classe II**Selecionadora de
pedidos vertical**

..... até 1000 kg	X	X	X		X		X
..... até 1100 kg	X	X	X		X		X
..... até 1200 kg	X	X	X	X	X		X

**Empilhadeira
trilateral**

..... até 1000 kg		X	X		X		X
..... até 1300 kg		X	X		X		X
..... até 1500 kg		X	X		X		X

**Empilhadeira
retrátil**

..... até 1000 kg	X	X	X		X		X
..... até 1200 kg	X	X	X		X		X
..... até 1400 kg	X	X	X		X		X
..... até 1600 kg	X	X	X	X	X		
..... até 1700 kg	X	X	X	X	X		X
..... até 2000 kg	X	X	X	X	X		X
..... até 2500 kg		X	X	X	X		X
..... maior que 2500 kg							

Movelev 11 2421.4545 Empilhadeiras Still	Retec 31 3372.5955 Empilhadeiras Linde	Retrak 11 2431.6464 Empilhadeiras Still	Somov 11 3718.5000 Empilhadeiras Hyster
--	--	---	---

Ainda devido às altas taxas de juros vigentes no mercado, bem como à escassez de dinheiro na praça, Martinez acredita que muitos clientes que

Martinez, da Bauko: em 2009 haverá forte atuação de fabricantes nacionais ou com fábricas no Brasil

Já do ponto de vista de Kassardjian, da Alphaquip, 2009 será um ano de economia e provação: "ficará no mercado quem tiver verdadeira competência e souber administrar um negócio num país como o nosso", garante.

Tecnologia

Kassardjian, da Alphaquip, aponta como novidades as empilhadeiras a combustão com injeção eletrônica e controle de

Distribuidores de empilhadeiras instaladas no mercado brasileiro

Alphaquip 11 4198.3553 Empilhadeiras Clark e Paletrans	Bauko 11 3693.9339 Empilhadeiras Yale	Braslift 41 3015.3822 Empilhadeiras TCM, Rocla e Nuova Detas	Comac 11 3769.2400 Empilhadeiras Mitsubishi	Empicamp 19 3246.3113 Empilhadeiras Linde	Linck 51 2125.3333 Empilhadeiras Clark e JCB	Marcamp 19 3772.3333 Empilhadeiras Still
---	---	---	---	---	--	--

Classe III**Selecionadora de
pedidos horizontal**

..... até 1000 kg	X	X	X		X		X
..... até 1600 kg	X	X	X		X		X
..... até 2000 kg	X	X	X		X		X

**Empilhadeira
patolada**

..... até 1000 kg	X	X	X		X		X
..... até 1200 kg	X	X	X		X		X
..... até 1400 kg	X	X	X		X		X
..... até 1600 kg	X	X	X		X		X
..... até 2000 kg		X	X				X

**Paleta elétrica
operador andando**

..... até 1600 kg	X	X	X				X
..... até 1800 kg	X	X	X		X		X
..... até 2000 kg	X	X	X		X	X	X
..... até 2200 kg	X	X	X		X		X
..... até 3000 kg	X	X	X		X		X

**Paleta elétrica
operador na
plataforma**

..... até 2000 kg	X	X	X		X		X
..... até 2400 kg	X	X	X		X		
..... até 2700 kg	X	X			X		X

**Paleta elétrica
operador sentado**

..... até 2000 kg		X	X		X		X
..... até 3000 kg		X	X				X
..... até 3600 kg							X

Classe V**Empilhadeira
a combustão**

..... até 1600 kg	X	X	X	X	X	X	X
..... até 1800 kg	X	X	X	X	X	X	X
..... até 2000 kg	X	X	X	X	X	X	X
..... até 2500 kg	X	X	X	X	X	X	X
..... até 3000 kg	X	X	X	X	X	X	X
..... até 3500 kg	X	X	X	X	X	X	
..... até 4000 kg	X	X	X	X	X	X	
..... até 4500 kg	X	X	X	X	X	X	
..... até 5000 kg	X	X	X	X	X	X	
..... até 6000 kg	X	X	X		X	X	
..... até 7000 kg	X	X	X	X	X	X	
..... maior que 7000 kg	X	X	X		X	X	

Empilhadeiras

Importadores: excelentes resultados em 2008

Mesmo com a crise, os importadores de empilhadeiras alegam que o ano que passou foi bastante satisfatório, e para 2009 estão prevendo a expansão de vendas, o uso da criatividade e a busca de novos negócios como forma de superar as dificuldades do momento.

Como terá sido o ano de 2008 para as empresas que atuam com a importação de empilhadeiras?

"Houve um crescimento significativo em nosso setor em 2008, com o aquecimento dos últimos anos, mesmo com a crise mundial destes últimos meses. No ano de 2008 obtivemos um excelente resultado

com crescimento e fidelização de clientes", afirma Sérgio Koji Saiki, supervisor comercial da TCIM – Comércio e Importação de Máquinas (Fone: 11 4224.6480).

Já para Lin Chen, gerente de vendas da Zenshin Brasil Comércio de Peças e Acessórios de Maquinários (Fone: 11 3272.8678), 2008 marcou o início das atividades da empresa no setor de empilhadeiras

no Brasil e, até a crise atual, colheu ótimos resultados.

"Em geral, foi um ano consideravelmente satisfatório para nossa empresa, pois, apesar da crise que atingiu o último trimestre, tivemos força e garra para cumprir nossas metas. Conquistamos um grande espaço no ramo de empilhadeiras no Brasil, bem

como grandes novos clientes. Para isso, contamos com a colaboração da Hangcha, na China, e de nossos representantes, aqui no Brasil. Assim, pode-se afirmar que foi um ano bem produtivo, de grandes desafios e de grandes conquistas para a Hangcha, considerando o mercado competitivo em que trabalhamos", explica Chen.

Importadores de empilhadeiras instalados no mercado brasileiro

Classe I	Baoli 48 3025.3043 Empilhadeiras Baoli	BMC 11 2162.1463 Empilhadeiras Hyundai	Jungheinrich Lift Truck 11 4815.8200 Empilhadeiras Jungheinrich	Movicarga 11 5014.2477 Empilhadeiras Nissan	TCIM 11 4224.6480 Empilhadeiras TCM e Nichiyu	Zenshin Brasil 11 3272.8678 Empilhadeiras Hangcha
Empilhadeira de contrapeso elétrica						
..... 24 V até 1000 kg			X			
..... 24 V até 1300 kg			X			
..... 24 V até 1500 kg			X			
..... 24 V até 1600 kg						
..... 48 V até 1500 kg	X	X	X	X	X	X
..... 48 V até 1600 kg		X	X			X
..... 48 V até 1800 kg		X	X	X	X	X
..... 48 V até 2000 kg		X	X	X	X	X
..... 80 V até 1600 kg					X	
..... 80 V até 1800 kg						
..... 80 V até 2000 kg					X	
..... 80 V até 2500 kg		X	X	X	X	
..... 80 V até 3000 kg		X	X		X	
..... 80 V até 3500 kg			X		X	
..... 80 V até 4000 kg		X	X			
..... 80 V até 4500 kg		X	X			
..... 80 V até 5000 kg		X	X			
Rebocador elétrico						
..... até 2000 kg		X	X			X
..... até 3000 kg			X			X
..... até 6000 kg		X	X			
..... até 25000 kg			X			

Enquanto falam em crise, eles continuam transportando o progresso do país



Na edição de março, a revista Logweb vai abordar como tema principal o transporte rodoviário de cargas. Juntos, operadores logísticos e transportadoras de carga darão uma amostra da situação atual de suas empresas e também sobre o que fazer e como operar numa crise.

Sua participação nesta edição é imperdível.

Importadores de empilhadeiras instalados no mercado brasileiro

Baoli	BMC	Jungheinrich Lift Truck	Movicarga	TCIM	Zenshin Brasil
48 3025.3043 Empilhadeiras Baoli	11 2162.1463 Empilhadeiras Hyundai	11 4815.8200 Empilhadeiras Jungheinrich	11 5014.2477 Empilhadeiras Nissan	11 4224.6480 Empilhadeiras TCM e Nichiyu	11 3272.8678 Empilhadeiras Hangcha

Classe II

Selecionadora de pedidos vertical						
..... até 1000 kg			X			
..... até 1100 kg			X			
..... até 1200 kg			X			
Empilhadeira trilateral						
..... até 1000 kg			X			
..... até 1300 kg			X			
..... até 1500 kg			X			
Empilhadeira retrátil						
..... até 1000 kg			X			
..... até 1200 kg			X			X
..... até 1400 kg	X	X				X
..... até 1600 kg	X	X				X
..... até 1700 kg		X				
..... até 2000 kg	X	X		X		X
..... até 2500 kg	X	X				
..... maior que 2500 kg						

Classe III

Selecionadora de pedidos horizontal						
..... até 1000 kg			X			
..... até 1600 kg			X			
..... até 2000 kg			X			
Empilhadeira patolada						
..... até 1000 kg			X			X
..... até 1200 kg			X			X
..... até 1400 kg			X			X
..... até 1600 kg			X			X
..... até 2000 kg			X			
Paleta elétrica operador andando						
..... até 1600 kg			X			X
..... até 1800 kg			X			
..... até 2000 kg			X			X
..... até 2200 kg			X			
..... até 3000 kg			X			X
Paleta elétrica operador na plataforma						
..... até 2000 kg			X			X
..... até 2400 kg			X			X
..... até 2700 kg			X			
Paleta elétrica operador sentado						
..... até 2000 kg			X			
..... até 3000 kg			X			
..... até 3600 kg						

Classe V	Baoli	BMC	Jungheinrich Lift Truck	Movicarga	TCIM	Zenshin Brasil
	48 3025.3043 Empilhadeiras Baoli	11 2162.1463 Empilhadeiras Hyundai	11 4815.8200 Empilhadeiras Jungheinrich	11 5014.2477 Empilhadeiras Nissan	11 4224.6480 Empilhadeiras TCM e Nichiyu	11 3272.8678 Empilhadeiras Hangcha
Empilhadeira a combustão						
..... até 1600 kg	X		X		X	X
..... até 1800 kg	X		X	X	X	X
..... até 2000 kg	X	X	X	X	X	X
..... até 2500 kg	X	X	X	X	X	X
..... até 3000 kg	X	X	X	X	X	X
..... até 3500 kg	X	X	X	X	X	X
..... até 4000 kg	X	X	X	X	X	X
..... até 4500 kg	X	X	X	X	X	X
..... até 5000 kg	X	X	X	X	X	X
..... até 6000 kg	X		X	X	X	X
..... até 7000 kg	X	X	X	X	X	X
..... maior que 7000 kg	X	X	X		X	X

2009

Sobre as perspectivas para 2009, Saiki, da TCIM, acredita que será um ano difícil – “estamos nos

preparando para enfrentar com criatividade, buscar novos negócios e aumentar ainda mais o grau de satisfação dos clientes”.

O gerente de vendas da

Zenshin mantém grandes perspectivas para a marca Hangcha.

Segundo ele, apesar da crise econômica mundial e consequentes dificuldades impostas às empresas

importadoras, irão consolidar forças com a Hangcha China e apostar no mercado brasileiro, expandindo as vendas em todo território nacional. ●

Vinigalpão®

Galpão estruturado com cobertura e fechamento em lona de PVC.

Solução rápida e segura em armazenagem.

Produto consagrado ao longo de 30 anos de utilização.



Vão livre adequado a sua necessidade.



**PROJETOS ESPECIAIS
PERSONALIZADOS**



Não requer pisos pavimentados para montagem.



Total aproveitamento do espaço cúbico disponível.



Adaptável às mais variadas condições de layout.

Araya do Brasil Industrial Ltda.
Tel/Fax: (12) 2123-4200
www.araya.com.br/armazem_estruturado.asp
vinigalpao@araya.com.br



Empilhadeiras

Locação passa a ser alternativa em 2009

Esta é a opinião de um de nossos entrevistados: a locação passa a ser uma alternativa extremamente viável para o crescimento da movimentação e armazenagem de materiais. Outros participantes também fazem avaliações positivas para o setor em 2009.

Receio de investir ou falta de dinheiro? Não importa! Nesta matéria especial, representantes de empresas que atuam com locação de empilhadeiras fazem projeções para 2009, precedidas de um balanço do setor em 2008.

Excepcional

Espanjando satisfação, Alexandre Valone, CEO da Movicarga (Fone: 11 5014.2477), utiliza uma palavra para definir o ano que se passou: excepcional. De acordo com ele, houve um crescimento expressivo no volume de locação e na venda de máquinas novas, que se iniciaram em um ritmo promissor. Valone credita o bom momento a dois fatores: a taxa de câmbio foi favorável e houve muita



Grandes empresas “verticalizadas” já têm na locação uma opção para aumento e renovação de seu parque de equipamentos

disponibilidade de crédito até o terceiro trimestre.

Não diferente, Flávio Benti-vegna, gerente geral da Somov (Fone: 11 3718.5090), comemora:

“foi um ano excelente para nós.

Atingimos um crescimento real de 27,8% em relação a 2007”. Já a Bauko (Fone: 11 3693.9339), segundo Guilherme Gomes

Martinez, gerente comercial, durante o ano passado, além de renovar vários contratos de locação, também conquistou novos clientes.

“Apesar da retração no último trimestre, podemos dizer que o ano de 2008 propiciou a Marcamp um crescimento acentuado neste segmento no escopo de serviços que fornecemos ao mercado”, comemora, também, o engenheiro Antonio Carlos Silvestre Jr., gerente comercial da Marcamp Equipamentos (Fone: 19 3772.3333).

Seguindo na onda de bons resultados, Fábio D. Pedrão, diretor executivo da Retrak (Fone: 11 2431.6464), é taxativo: “2008 foi o melhor dos nossos 15 anos, a Retrak gostaria de ter muitos 2008 em sua vida”. Para justificar tal afirmação, ele conta que a empresa renovou 180 equipamentos em sua

Serviços oferecidos pelos locadores

Empresa Telefone	Abrange 19 2106.8100	Alphaquip 11 4198.3553	Bauko 11 3693.9339	Braslift 41 3015.3822	Byg Transequip 11 3583.1312	Empicamp 19 3246.3113	Jungheinrich 11 4815.8200	Linck 51 2125.3333
Locação de equipamentos sem operador	S	S	S	S	S	S	S	S
Locação de equipamentos com operador	S	N	S	S	N	N	N	N
Locação de mão-de-obra	S	N	N	N	N	N	N	N
Projetos	S	S	S	S	n/i	S	S	S
Manutenção de frota própria	S	S	S	S	S	S	S	S
Manutenção de frota de clientes	S	S	S	S	S	S	S	N

Legenda:

“S” = Sim

“N” = Não

“n/i” = não informado

Locadores de empilhadeiras instalados no mercado brasileiro

Empresa Telefone	Abrange 19 2106.8100	Alphaquip 11 4198.3553	Bauko 11 3693.9339	Braslift 41 3015.3822	Byg Transequip 11 3583.1312	Empicamp 19 3246.3113	Jungheinrich 11 4815.8200	Linck 51 2125.3333
Tempo de mercado	23 anos	21 anos	19 anos	10 anos	30 anos	11 anos	52 anos	3 anos
nº de funcionários	1500	58	981	38	120	30	n/i	5
nº engenheiros de projeto	n/i	3	2	1	2	2	n/i	n/i
Certificação ISO 9000	S	N	N	S	S (ISO 9001-2000)	N	S	N
Nº de clientes	70	334	138 (locação); 530 (ativos de máquinas novas)	72	8000	350	n/i	60
Matriz (local)	Piracicaba, SP	Barueri, SP	Osasco, SP	Curitiba, PR	Cajamar, SP	Campinas, SP	Alemanha	Eldorado do Sul, RS
Nº de filiais	n/i	n/i	3	3	5	n/i	31	n/i
Marcas de empilhadeiras que oferece	Hyster, Yale e Toyota	Clark e Palettrans	Yale	TCM e Rocla	BYG	Linde	Jungheinrich	Clark
Frota de empilhadeiras a combustão	520	212	916	97	n/i	28	n/i	72
Frota de empilhadeiras elétricas	64	113	362	75	120	32	n/i	n/i
Frota de paleteiras	125	97	120	42	5000	2	n/i	n/i
Frota de rebocadores	6	n/i	8	2	n/i	n/i	n/i	n/i
Idade média da frota	3 anos	4 anos	2,8 anos	4 anos	Menos de 1 ano	4 anos	n/i_	2 anos
Regiões atendidas	Todas	Sul e Sudeste	Sul, Sudeste, Nordeste; partes de Norte e Centro-Oeste	São Paulo e Região Sul	Sudeste, Nordeste, Sul; Em breve, Manaus e Centro-Oeste	Campinas, SP	Brasil	Região Sul
Principais clientes	Votorantim Celulose e Papel	Correios, Cia. Suzano e Melhoramentos	DHL, Kaiser, Ambev, Unilever e Klabin	Kraft Foods, Bonyplus, Natura e Standard Logística	Standard Logística, JBS Friboi, Tenda e Atacado	n/i	n/i	Gestamp e Maxiforja

Legenda: S = Sim N = Não n/i = não informado OL = operador logístico

Linde 11 3604.4755	Marcamp 19 3772.3333	Movelev 11 2421.4545	Movicarga 11 5014.2477	Retrak 11 2431.6464	Sass 21 2107.6000	Skam 11 4582.6755	Somov 11 3718.5117	Still 11 4066.8100
10 anos	21 anos	17 anos	35 anos	15 anos	15 anos	30 anos	6 anos	35 anos
55	92	81	143 (+ 823 em op. terceirizadas)	116	313	120	959	125
1	3	2	9	2	2	3	5	4
N	N	N	S	N	S	S	N	S = AL N = BR
500	1.000	25	75	243	15	n/i	32	86
Osasco, SP	Campinas, SP	Guarulhos, SP	São Paulo, SP	Guarulhos, SP	Rio de Janeiro, RJ	Jundiaí, SP	São Paulo, SP	Diadema, SP
1	1	1	1	n/i	4	n/i	3 (próprias) + 29 (compartilhadas c/ a Sotreq)	nenhuma
Linde	Still	Still	Nissan	Still	Feeler e Ruyi	Skam	Hyster	Still
45	182	8	848	185	45	n/i	TOTAL = 1590 (maior parte a combustão)	108
125	162	22	114	588	15	80	n/i_	239
30	86	11	53	530	100	20	n/i_	346
1	7	0	8	21	n/i	5	n/i_	2
2 anos	3 anos	4 anos	4 anos	4 anos	1 ano	4 a 5 anos	2,1 anos	3,5 anos
Todas	SP	Grande São Paulo, Vale do Paraíba e Sul de Minas	Todas	Todas	Todas	Todas	Todas	Todas
O.L. e Portuários	KN, TRE, Master Foods	DHL, Gates e Extra.com	Cia Suzano, Orsa e Parmalat	Correios, Volkswagen, Kinberly Clark Grupo SEB e Ceva	Gafisa, BR Distribuidora Nasa (Açúcar União), Ampla e Itaú	Continental, Tok&Stok, BASF, Michelin, Black & Decker e Duratex	Klabin, Ambev e Basf	DHL, ID Logistics e Prezunic

Empilhadeiras

Peças: bons horizontes, apesar da crise

O ano de 2008 se foi, deixando as consequências da crise para 2009, mas algumas empresas do segmento de peças para empilhadeiras têm boas perspectivas, já que o mercado deve investir menos em equipamentos novos e mais em peças de reposição e manutenção da frota.

Como parte desta edição especial sobre empilhadeiras, o mercado de peças é analisado a seguir por significativas empresas do segmento, que, por meio de seus representantes, falam sobre 2008 e 2009.

Adeus ano velho

Tudo corria bem, 2008 tinha tudo para terminar como um bom ano economicamente, até que a crise apareceu e começou a mexer no bolso de empresas, que deram um jeito de poupar e evitar a quebra. Mesmo assim, os resultados no segmento de peças para empilhadeiras durante o ano foram bons, como contam os representantes de algumas empresas.

Segundo Carlos Makimoto, diretor da Aesa Empilhadeiras (Fone: 11 3488.1466), 2008 foi um ano muito aquecido para o setor até setembro. "Continuamos no ritmo de trabalho e vendas de 2007, com os negócios acontecendo de forma acelerada. Mas, a partir de outubro, devido ao cenário econômico mundial, observamos que o mercado desacelerou, e as compras ficaram restritas somente a itens de prioridade", analisa.

Carlos Fernandes, diretor comercial da Coparts Comercial (Fone: 11 2633.4000), analisa outra questão: 2008 começou muito quente, porém logo esfriou com a implantação do novo sistema de substituição tributária sobre veículos automotores, incluindo as peças para empilhadeiras. "Neste ano precisamos nos readequar aos novos



Montis, da Still: "o parque de fornecedores nacionais de componentes ainda não atende à demanda"

parâmetros e incremento de custos nas compras, pois o ICMS da compra de mercadorias, que era um crédito indireto, passou a ser custo direto pago ao fabricante, juntamente com o custo da mercadoria", diz.

Fernandes declara que, como se isso não bastasse, a nova regra não serve para todos os itens, ou seja, muitos ainda ficaram no sistema anterior e outros imigraram para as novas regras, ficando a variação a cargo da classificação fiscal de cada peça. "Temos hoje, portanto, dois sistemas de tributação totalmente diferentes, porém caminhando juntos".

De acordo com ele, o problema maior ficou por conta de alguns concorrentes, que não se adaptaram e não incluíram os custos com a substituição tributária no preço de venda, ocasionando prejuízos.

"Em 2009, já estaremos totalmente adaptados às novas regras de substituição tributária, e a maioria dos concorrentes também, nivelando novamente

os preços às condições de mercado, porém teremos mais um novo desafio: a nova crise que se apresenta e pelo jeito vem forte por aí", avisa.

Já Ingrid Caroline Gellert, diretora do departamento de peças da Commat (Fone: 11 2808.3333), vê problemas desde o começo de 2008. "Iniciamos o ano com a greve da Receita Federal, que se estendeu por 3 meses e prejudicou muito os negócios que dependem de importação. Este foi um forte motivo para que as previsões para 2008 não fossem atingidas", aponta.

Ela informa que até outubro de 2008, a empresa obteve uma média de crescimento de 19% em venda de peças para máquinas elétricas. Em peças para máquinas a combustão, a Commat apresentou uma média de crescimento de -7%.

De acordo com Ingrid, o mercado nacional desenvolveu diversas alternativas de peças para máquinas a combustão a um custo mais baixo, porém, de baixa qualidade, podendo prejudicar a operação do equipamento.



Andrade, da Toyota: recuperação econômica deve ocorrer do meio para o final do primeiro semestre

"Se computar as peças trocadas ao longo do período no final da operação de um contrato, é fato que terá gastado mais, não só em peças, mas em horas de serviço e horas de equipamento parado para execução do mesmo", analisa.

Outro fator importante para o mercado de GLP, apontado pela profissional, foi o lançamento em 2007 de novos equipamentos que vieram para substituir uma linha antiga. Nas máquinas elétricas, continua Ingrid, "as alternativas no mercado nacional, além de poucas, são muito ruins e os usuários percebem com maior facilidade o custo x benefício de optarem por peças genuínas".

Para Marlon Garighan, do departamento comercial da Requimaq (Fone: 49 3312.3000), 2008 foi ótimo para o ramo de empilhadeiras, apesar da crise no último bimestre do ano.

Segundo ele, o Brasil apresentou naquele ano um alto crescimento no setor. A Requimaq, em venda de peças, obteve um aumento de 30% em relação a 2007.

Concorda com o crescimento do setor Mauro Chiavoloni de Andrade, gerente de pós-vendas da Toyota (Fone: 11 3511.0400). "As vendas de empilhadeiras novas durante o ano foram muito boas".

A mesma observação faz Leandro Vieira, supervisor de vendas de peças e serviços da Bauko Máquinas – Divisão Indústria (Fone: 11 3693.9316). "O crescimento maior do que o esperado em 2008 foi por conta do aquecimento vivido por vários setores do segmento de



Existem muitas pessoas por trás desta marca

Técnicos especializados em cinco continentes à sua disposição.
Equipe dedicada à venda de peças de reposição.
O suporte e infraestrutura que você precisa após a entrega de seu projeto.
E tudo se trata de resultados logísticos...para você.

Com 70 anos de experiência em movimentação e armazenagem de materiais e 35 anos de atuação no Brasil, temos a maior base instalada local. Por isto dispomos de uma equipe dedicada de Service para atender as necessidades dos nossos clientes.

As empresas que possuem os sistemas e equipamentos da Dematic podem contar com um departamento de Serviços e Pós-Vendas com profissionais experientes e dedicados para manter o seu equipamento funcional pelo maior tempo possível, através do fornecimento de peças de reposição, contratos de manutenção preventiva e corretiva, atendimentos avulsos, modernizações e atualizações.

Além disso, podemos fornecer serviços de engenharia para aumentar o rendimento operacional dos sistemas instalados através da análise dos requisitos atuais de cada instalação, promovendo alterações no projeto para gerar ganhos reais de produtividade.



movimentação e logística. O excelente índice de exportação e importação no país ajudou e muito neste crescimento”.

Também a Login Empilhadeiras (Fone: 11 2295.3561) e a Makena (Fone: 51 3373.1125) superaram as expectativas em 2008. Esta última obteve um crescimento na ordem de 11 pontos percentuais acima do projetado, conforme conta Airton Luís Rodrigues, gerente do departamento de peças da empresa.

Para a Clark (Fone: 19 3881.1599), houve crescimento significativo nos negócios em 2008, com vendas acima das previsões. “Não podemos deixar de considerar que nosso foco principal são as máquinas produzidas nos últimos 12 anos, para as quais toda a nossa orientação está direcionada. As vendas do setor de peças de reposição para máquinas mais antigas mantiveram-se nos mesmos níveis do ano passado, sem apresentar crescimento”, expõe Geraldo Goldschmidt, gerente de pós-vendas da empresa.

Um alto volume na demanda de peças também apresentou 2008 para a Linde (Fone: 11 3604.4755), declara Afonso Landeira, supervisor de peças. Em sua opinião, as vendas receptivas tiveram um percentual bem mais elevado que as vendas ativas, tanto para itens nacionais como para importados.

Para a Palettrans (Fone: 16 3951.9999), 2008 teve um bom faturamento de peças de reposição. “Com relação ao faturamento global da empresa naquele ano, as peças de reposição tiveram uma representatividade média de 8%, sendo que no segundo semestre, em relação ao primeiro, as vendas de

peças ficaram 10% maiores”, informa Amadeu Ignácio de Faria, gerente de pós-vendas da companhia.

Também colheu bons frutos na comercialização de peças de reposição em 2008 a Retec Comércio (Fone: 31 3372.5955). “Com o aquecimento do mercado em todo o país e, principalmente, em Minas Gerais, que obteve resultados ainda mais expressivos, tivemos um acréscimo de 8,8% na venda de peças em relação ao ano anterior”, revela o gerente comercial da empresa, Bento Gonçalves Neto.

Luís Henrique de Moraes, gerente de pós-vendas da Skam (Fone: 11 4582.6755), analisa que 2008 foi o ano da virada no mercado de bens de capital, tais como máquinas de movimentação de carga, principalmente para as empresas de capital 100% nacional. “Com as expressivas variações na economia mundial e o aumento do dólar e do euro, o mercado de máquinas de movimentação de carga provenientes de capital nacional, como é o nosso caso, obteve um aumento expressivo na procura e, por consequência, houve aumento nos pedidos de compra”, assinala.

O resultado de 2008 para a SMH (Fone: 11 3205.8555) também foi positivo. “Agregamos mais produtos e continuamos a crescer mesmo com as dificuldades atuais de mercado”, diz o diretor, Newton Santos.

Do ponto de vista do planejamento da Still (Fone: 11 4066.8100), 2008 foi um ano em que as metas iniciais foram atingidas e superadas, a ponto de revisá-las (aumento de 20%) ao longo do terceiro trimestre. “Esse crescimento afetou algumas linhas de suprimento, mas graças ao planejamento e trabalho realizado em conjunto com nossos fornecedores, conseguimos manter nosso nível de atendimento e disponibilidade de peças aos representantes e clientes”, salienta Paolino de Montis, gerente de peças da empresa.

Segundo ele, o problema cambial no último bimestre de 2008 foi sentido pelos clientes, apesar de não afetar os volumes esperados no ano.

Um ano de ajustes foi 2008 para a Central Distribuidora de



Mercado de empilhadeiras de capital nacional obteve um aumento expressivo na procura em 2008

Peças (Fone: 13 2105.8888), segundo Magnólia Fernandes Rocha, gerente comercial. “Isso porque os fabricantes exigiram fidelidade de seus distribuidores na origem das peças de reposição comercializadas. Além disso, o mercado experimentou produtos nacionais e, por fazer questão de qualidade, acabou firmando sua preferência pelos importados”, diz.

Jean Robson Baptista, gerente comercial da Empicamp Comércio e Serviços de Empilhadeiras (Fone: 19 3246.3113), avalia que, como resultado de trabalho de um maior controle por parte do prestador de serviços em parceria com o cliente, o perfil de peças aplicadas em equipamento tem mudado, comparando-se peças de manutenção preventiva e corretiva.

De acordo com ele, as peças preventivas vêm de um crescimento na ordem de 40% se comparado a 2007, em um período similar. Em consequência, o aumento de peças para manutenção corretiva diminuiu neste mesmo período. “O cliente está mais consciente de que se aplicar peças preventivas conforme o manual do fabricante, a incidência de peças corretivas é menor”, diz Baptista.

Expectativa de faturamento em peças em 2009

Clark	R\$ 11.000.000,00
Palettrans	R\$ 7.000.000,00
Makena	R\$ 6.500.000,00
Commat	R\$ 3.700.000,00
Skam	R\$ 3.600.000,00
Central	R\$ 3.000.000,00
Empicamp ...	UD\$ 1.300.000,00
Requimaq	R\$ 1.200.000,00
Retec	R\$ 1.000.000,00

Para a Movicarga/Nissan (Fone: 11 5014.24 77), as atividades relacionadas à venda de peças iniciaram efetivamente após a participação na Movimat (feira realizada em agosto último, em São Paulo), com grandes perspectivas de crescimento, em vista à grande procura por parte dos antigos clientes Nissan. Já o último trimestre de 2008 em especial, de acordo com Cláudio Nunes, supervisor comercial da empresa, apresentou cenários bastante distintos. “Com as empresas postergando as compras de máquinas, passou-se a cuidar mais do equipamento em operação, aumentando, assim, a procura por peças. Mas, com a progressão desse cenário, o que vimos no final do ano foram muitas empresas parando suas atividades, e aquelas que colocam suas máquinas em manutenção passaram a não se preocupar mais com a qualidade e a origem das peças a serem aplicadas, focando principalmente nos custos”, declara.

Já a Tracto Elétric (Fone: 11 2283.3577) cresceu 5% em 2008, mesma porcentagem de crescimento esperado para 2009, conforme revela a diretora da empresa, Andrea Franz.

Feliz ano novo

“Cautela” é a palavra de ordem para 2009 no mercado geral, mas, a maioria dos entrevistados do segmento de peças para empilhadeiras prefere a palavra “crescimento”.

De acordo com os profissionais, este ano promete novas oportunidades de negócios, já que a tendência é a redução do índice de crescimento de vendas de equipamentos novos e o aumento na venda de serviços e peças, pois, naturalmente, as empresas precisarão dar uma atenção maior à manutenção de sua frota atual. “As empilhadeiras são fundamentais na cadeia logística das empresas. Com uma boa manutenção e adquirindo peças originais dá para manter a operação funcionando normalmente sem comprometer o resultado, e adiar a troca até o momento propício”, resume Makimoto, da Aesa.

Ele informa que a companhia



Vieira, da Bauko: o excelente índice de exportação e importação no país ajudou, e muito, no crescimento

se prepara para 2009 com um grande estoque de peças originais e multimarcas, sendo mais de 15.000 itens para atender à demanda que acredita que irá ocorrer em 2009 devido ao aumento nas manutenções em equipamentos usados. A projeção é de crescimento de 30% no ano em relação a 2008, mesmo número esperado pela Still e pela Coparts. Já a Byg Transequip (Fone: 11 3583.1312), segundo o seu gerente comercial, Flávio Cardone Jr., tem expectativa de aumentar o faturamento em 15%.

Também provando que as perspectivas para este ano são boas, a Skam espera em 2009 um aumento de, no mínimo, 80% na produção de máquinas e 100% de aumento na venda de peças de reposição, reforma de máquinas, contratos de manutenção e locação, revela Moraes. Isso tudo porque a empresa está passando por uma fase de readaptação no processo de vendas, pós-vendas e produção, o que vem colaborando com o aumento de produtividade.

Para o ano que está começando, a Login pretende nacionalizar partes e peças para veículos elétricos e a combustão. "Vamos fabricar conceitos de segurança para evitar possíveis reparos junto aos equipamentos por mau uso. Não vincular produção junto à alta do dólar", informa o diretor comercial, Eduardo Correia.

De fato, Goldschmidt, da Clark, diz que com o aumento do dólar e a consequente dificuldade de financiamentos para máquinas novas, os reparos e as reformas de máquinas serão as alternativas principais dos clientes para poder manter suas produções nos níveis aceitáveis.



Rodrigues, da Makena: empresa obteve crescimento na ordem de 11% acima do projetado

A baixa oscilação do mercado de peças de reposição também é um fator positivo para 2009. "As oscilações do mercado de peças de reposição são bem menos bruscas que as de máquinas, que mostram reduções e aumentos imediatos nas vendas", aponta Goldschmidt.

Baptista, da Empicamp, vê a situação de outra forma. Para ele, com o aumento do câmbio, a manutenção do equipamento usado também tende a ter um aumento do preço, para equipamentos importados e nacionais, pois estes últimos utilizam muitas peças importadas. "A melhor opção está em trabalhar visando minimizar trocas de peças", dá a dica.

É o que pensa Montis, da Still: "não devemos também deixar de considerar que muitas das peças de reposição são importadas, pois o parque de fornecedores nacionais de componentes ainda não atende à demanda."

Andrade, da Toyota, também não é tão otimista. Ele crê que após a crise financeira ocorrida nos últimos meses, há uma revisão para baixo e também a sensibilidade de que o mercado aquecerá mais só no segundo semestre do ano.

Concorda com ele Landeira, da Linde. "Em função da crise, vejo que podemos ter uma pequena queda neste início do ano, porém, com uma recuperação ainda do meio para o final do primeiro semestre", diz.

De olho nas alterações do câmbio, Nunes, da Movicarga/Nissan, declara que elas influenciam se o mercado apresentará demanda por peças genuínas e originais, ou desenvolvidas junto a fornecedores nacionais.

Enfim, para Gonçalves Neto, da Retec, o ano será de grandes desafios, assim como 2008, "com um mercado mais maduro e clientes com níveis cada vez maiores de exigência, o que é bom para todos nós".

Apesar da competitividade que aumentará em 2009, Santos, da SMH, acredita que as empresas que estiverem preparadas deverão enfrentar problemas menores do que as que estão pensando em reduzir os investimentos. "Crise também pode ser sinônimo de oportunidades de novos negócios", finaliza. ●



Fique por dentro da logística num clic

Acesse agora o **Portal Logweb** e saiba o que há de novo no mundo logístico. Notícias, artigos, agenda e eventos do setor. Cadastre-se para receber nossa newsletter semanal.

Aconteceu na logística
Acontece no portal Logweb

PORTAL
Logweb
www.logweb.com.br

A multimídia a serviço da logística

Empilhadeiras

Serviços: otimismo marca o ano de 2009

Existe uma grande expectativa que o mercado de serviços de manutenção e reforma de empilhadeiras cresça este ano, já que empresas que planejavam substituir sua frota devem adiar estes investimentos optando por operar com os equipamentos usados por mais algum tempo.

Um início muito positivo, como nunca visto anteriormente, seguido de um final de ano conturbado pela crise mundial: esse foi o cenário registrado na economia brasileira no ano que se passou. Esta matéria especial mostra o desempenho do setor em 2008 e as projeções para este ano, além de abordar outros assuntos.

Balanco de 2008

Carlos Fernandes, diretor comercial da Coparts (Fone: 11 2633.4000), comemora o incremento entre 20 e 30% no setor em 2008, mas comenta: o ano foi tranquilo, mas, infelizmente, terminou totalmente instável. “O mercado estava muito aquecido até meados de setembro. A partir de outubro, devido à crise financeira mundial, houve uma desaceleração dos negócios do setor”, acrescenta Carlos Eduardo Rossi Kiss, da Linde Brasil (Fone: 11 3604.4755), endossado por João Lourenço Rodrigues, supervisor de vendas de peças e serviços da Somov (Fone: 11 3718.5031), que ainda assim comemora um incremento em relação ao ano anterior – “atingimos nossos objetivos”.

Para Neomar Campos, engenheiro mecânico e gerente geral da Dafonte Tratores (Fone: 81 3087.0266), o balanço que pode ser feito é que mesmo com a crise mundial, o mercado permaneceu pungente, apesar dos fortes gargalos quanto à entrega de equipamentos aos consumidores finais e locadores. “Uma análise condensada se



Guimarães, da Still, comemora a conscientização sobre a necessidade de um bom programa de manutenção

traduz num forte alicerce para a estimada demanda para o ano de 2009”, antevê.

Na análise de Marcilio Ribeiro dos Anjos, gerente comercial de peças da Mapel (Fone: 19 3278.1822), tomadas por uma grande demanda de vendas de novos equipamentos, devido à valorização do real até setembro de 2008, muitas empresas substituíram seus equipamentos e adquiriram outros. “O que se viu nestes nove meses foi uma continuação da demanda de 2007.

As empresas substituíram ou efetuaram contratos de locação, não havendo a demanda para reformas antes ocorridas.

Portanto, o setor de prestação de serviços ficou apenas com as revisões pós-vendas, preventivas e corretivas, participando dos negócios com os equipamentos usados”, informa.

Leandro Vieira, supervisor de vendas de peças e serviços da Bauko (Fone: 11 3693.9316), conta que o ano de 2008 proporcionou muitos negócios em serviços, contratos de manutenção e reformas, entre outros. “Tudo isto por conta de uma grande mudança no pensamento do chamado custo de manutenção”, diz, enquanto Marlon Garighan, do departamento comercial da Requimaq (Fone: 49 3312.3000), explica que o setor de serviços acompanhou o crescimento das vendas de equipamentos com uma forte alta, principalmente no primeiro semestre. “Registramos um aumento de 28% em relação a 2007”, revela. Na Hyundai (Fone: 11 4208.4905), segundo Edgar Alessandro Simkevic Martins, engenheiro de serviços das empilhadeiras, o crescimento geral em vendas de máquinas (combustão e elétricas) foi de 225,90% e o crescimento geral de pós-venda (peças e serviços) de 129%.

Fábio Pedrão, diretor executivo da Retrak (Fone: 11 2431.6464), considera que 2008 foi excelente em número de atendimentos e faturamento bruto, graças ao crescimento do PIB, que impulsionou muitos clientes a reformarem seus equipamentos. Este crescimento do país fez com que a frota de empilhadeiras aumentasse no território nacional – segundo

Jean Robson Baptista, do departamento comercial da Empicamp (Fone: 19 3246.3113) –, exigindo a expansão do setor de prestação de serviços. Ele destaca ainda a conscientização do cliente com relação à importância da manutenção preventiva dos equipamentos adquiridos e o aumento do foco em manutenção por parte de representantes autorizados, como aspectos que contribuíram para o desempenho do setor.

Sobre os resultados obtidos no ano passado, Antonio Carlos Silvestre Junior, gerente comercial, comenta que a Marcamp (Fone: 19 3772.3333) atendeu aos objetivos financeiros previstos no planejamento; e Jorge Luís Santana, gerente de Serviços da Makena (Fone: 51 3373.1111), diz que ao fim do terceiro trimestre a empresa já apresentava um crescimento em torno de 10% em relação a 2007. “Tivemos um aumento na frota de veículos e ferramental, bem



A venda de equipamentos novos alavancou o negócio de manutenção preventiva e revisões

Já para a Byg (Fone 11 3583.1312), de acordo com Flávio Cardone Jr., gerente comercial da empresa, o setor de locação cresceu quase 40% dentro da empresa. "Em época de crise nós acreditamos que a locação será a



Fernandes, da Coparts: serviços devem ter incremento com o aumento do dólar para os equipamentos novos

melhor alternativa para nossos clientes terem todos os seus custos controlados", afirma.

Projeções

Já falando sobre as projeções para este ano que se inicia, Kiss, da Linde, acredita que para 2009, assim como a maioria dos negócios de outros

setores da economia mundial, a perspectiva é de desaceleração também para o mercado de movimentação de materiais. “A crise não nos dá uma boa perspectiva, deixando-nos em compasso de espera. Porém, com o aumento do dólar para os equipamentos novos, deveremos ter um incremento na procura e no faturamento de serviços”, acrescenta Fernandes, da Coparts.

Condicionando desta forma, Cardone Jr., da Byg, afirma que em épocas de crise, as empresas precisam ser mais criativas e estar sempre atentas às novas necessidades de seus clientes, vislumbrando grandes oportunidades, como contratos de manutenção e locação, entre outros. Considerando as novas oportunidades, Santana, da Makena, conta que a demanda segue alta e que ainda não sente os reflexos da crise. “No momento, seguimos nos planejando para crescer”, afirma.



Kiss, da Linde: perspectiva de desaceleração também para o mercado de movimentação de materiais

extremamente otimista: “com o atual cenário econômico poderá haver uma possível diminuição na demanda de equipamentos em países da Europa e América do Norte, o que voltará a atenção dos fabricantes para países emergentes na América do Sul e da África. Com metade do PIB do continente e uma extensão territorial que lhe garante fronteira com dez dos



EMPICAMP

VENDAS, LOCAÇÃO E MANUTENÇÃO DE EMPILHADEIRAS

VENDAS DE NIVELADORAS DE DOCAS, ELEVADORES INDUSTRIAIS E MESAS PANTOGRÁFICAS

VENDAS DE PEÇAS, GARFOS E PROLONGADORES DE GARFOS

Rua Dario Freire Meirelles, 175
Bairro Campo dos Amarais
Campinas - SP CEP 13082-045

TELEFONE:
19 3246 3113




seus 12 vizinhos, o Brasil é visto na América do Sul como um potencial líder da região, o que tornaria seu consumo interno não somente cobiçado pelos países do Mercosul, mas também pelos da Europa e Ásia, onde se encontra grande parte dos fabricantes de equipamentos", projeta.

Na opinião de Guimarães, da Still, existe uma grande expectativa que o mercado de serviços de manutenção e reforma de empilhadeiras cresça este ano. "Empresas que planejavam substituir sua frota devem adiar estes investimentos optando por operar com os equipamentos usados por mais algum tempo, o que certamente demandará mais serviços de manutenção", prevê, acompanhado por Silvestre Junior, da Marcamp: "muitas empresas buscarão uma situação financeira mais enxuta e, assim, optando por não trocar equipamentos e, sim, mantê-los, reformá-los ou até atualizados", diz.

Ainda nesse sentido, outro aspecto levantado é a idade da frota de empilhadeiras no Brasil. "Apesar do aumento no número de equipamentos vendidos nos últimos anos, ainda temos um gigantesco parque de equipamentos com idade maior que cinco anos e isto continuará a impulsionar as reformas e vendas de peças para 2009", garante Pedrão, da Retrak. "As empresas que aproveitaram os momentos bons de vendas e investiram em estrutura, como pós-venda, assistência técnica, frota de veículos, oficina, etc., terão um ano promissor", acredita Anjos, da Mapel.

"As perspectivas são otimistas, pois com a não renovação de frotas, teremos mais manutenções corretivas e reformas", lembra Vieira, da Bauko. "Muitos clientes devem manter sua frota atual e investir na sua conservação, ao invés de substituir equipamentos mais antigos por novos, o que deverá incrementar o mercado de prestação de serviços e venda de peças", completa Garighan, da Requimaq.

Com este panorama que se apresenta, Rodrigues conta que a Somov prevê oportunidades



Garighan, da Requimaq: setor de serviços acompanhou o crescimento das vendas de equipamentos

de venda de peças, reformas e aluguel. "Devido à alta do dólar e do lene, o que impacta diretamente na aquisição de equipamentos importados, as máquinas produzidas no Brasil devem ter mais espaço no mercado", especula, enquanto as expectativas da Equilift, conforme declara Kleber, são absolutamente positivas e, por isso, a meta é continuar ganhando espaço no mercado.

Regionalizando as perspectivas, Campos, da Dafonte, lembra que no Nordeste as previsões anteveem fortes demandas em investimentos governamentais, como o Pólo Farmacoquímico, Estaleiro Atlântico Sul, Refinaria Abreu e Lima, Ampliação dos portos de Suape e Cabedelo, além da expansão dos investimentos no Pólo Petroquímico em Alagoas e Rio Grande do Norte. "Desta forma, ratificamos as excelentes visões de mercado para o ano em questão, onde visualizamos um incremento superior a 30%, comparativamente ao ano anterior", exalta.

Encerrando as previsões para 2009, o gerente de pós-

vendas da Dematic (Fone: 11 2877.3630), André Campos, conta que a empresa pretende aumentar as vendas de peças de reposição dos produtos, aumentar o estoque de peças de reposição para atender prontamente às necessidades dos clientes e ampliar as opções de treinamento para a Rede de Assistência Técnica. Ele acredita que com o aumento do dólar, os equipamentos manuais, de investimento baixo, terão um aumento discreto nas manutenções. Já os produtos elétricos deverão ter investimentos maciços em manutenção preventiva.

Tipos de serviço

Para escolher a modalidade adequada – fulltime, fullservice ou atendimento por chamado – visando àquela que atenda às necessidades de maneira satisfatória, de acordo com Cardone Jr., da Byg, e Guimarães, da Still, o cliente tem que expor os seus problemas e desejos e, baseando-se nestes parâmetros, o prestador de serviço deverá avaliar qual é a melhor solução custo X benefício para ele. "A grande tendência é deixar a manutenção das empilhadeiras sob responsabilidade exclusiva do prestador", revela Santana, na Makena.

Kleber, da Equilift, pensa da mesma forma e explica em que situações o cliente deve optar por uma ou outra modalidade: "fulltime é para quando a empresa tem uma operação forte, contínua, e necessita de cobertura 24 horas caso aconteça algum problema com

as máquinas. Já a fullservice é para operações leves em que a empresa não necessita de tanta urgência, mas requer manutenção preventiva para maior cuidado com seus equipamentos. Por fim, o atendimento por chamado consiste na empresa convocar a assistência somente na hora que realmente necessita. O serviço é pago e não requer vínculos com a empresa de assistência", descreve.

Tanto Silvestre Junior, da Marcamp, como Martins, da Hyundai, e Baptista, da Empicamp, destacam que a modalidade fulltime disponibiliza um técnico em período integral na operação e garante que as operações não sejam prejudicadas por máquinas paradas, enquanto a fullservice é geralmente adotada por empresas com grande volume de máquinas, que utilizam equipamentos reservas para garantir o desempenho. Já o atendimento por chamado é utilizado por empresas com baixo número de máquinas na operação, sem ter tanta urgência na reposição. "O atendimento por chamado é de longe a modalidade mais utilizada hoje", declara Baptista.

Rodrigues, da Somov, conta que nos atendimentos por chamado é preciso levar em consideração algumas particularidades, como a indisponibilidade do técnico na ocasião do chamado e a variação dos valores de mão-de-obra. "Neste caso, o valor é cobrado através de uma taxa de visita, mais as horas trabalhadas ao preço do dia. Portanto, para o cliente é muito importante que ao escolher uma forma de manutenção para sua frota leve em conta o custo e a agilidade no atendimento", aconselha.

Por sua vez, Ribeiro, da Zeloso, acredita que além da avaliação das necessidades do usuário, o mercado também é uma questão que pode influenciar na escolha. "As empresas concessionárias devem ser um misto destas situações, pois estarão aptas a atender às demandas do mercado na forma em que elas se apresentarem", completa Campos, da Dafonte. ●



A grande tendência é deixar a manutenção das empilhadeiras sob responsabilidade do prestador

Linde, garantia de qualidade.

Linde Material Handling

Linde

A Linde possui uma completa linha de empilhadeiras e equipamentos para movimentação de carga, de paleteiras à empilhadeiras para contêineres com ampla gama de capacidade de carga. Todos com alta performance, ergonomicamente projetados para uma melhor produtividade e terem uma longa vida com baixo custo de manutenção.

Linde Material Handling

A Linde tem o equipamento do tamanho que você precisa.

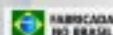
A melhor opção com o menor preço.



Paleteira/Empilhadeira Elétrica

L14/L16

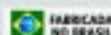
Capacidade de carga
1,4 - 1,6 toneladas
Elevação: 5466mm



T20

Paleteira Elétrica

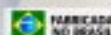
Capacidade de carga
2,0 toneladas



Empilhadeira Elétrica

R17/R20

Capacidade de carga
1,7 - 2,0 toneladas
Elevação: 11525mm



Empilhadeira GLP / Diesel

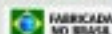
H25

Capacidade de carga
2,5 toneladas

Empilhadeira GLP / Diesel

H20

Capacidade de carga
2,0 toneladas



Consulte-nos, vendas através:

CARTÃO
BNDES

FINAME
Financiamento de Máquinas e Equipamentos

Assistência Técnica e peças de reposição em todo o território nacional!

Solicite a visita de um de nossos representantes:

Assistência Técnica em todo o território nacional!

AM/Monau - Rolis: (92) 3624-2531
BA/Camaçari - All Parts: (71) 3082-1148
CE/Portoalegre - Vertical: (85) 3295-4755/1174
DF/Brasília - Emp. Santana: (61) 3362-0827
ES/Serra - Empilhavix: (27) 3318-1776
GO/Goiânia - Emp. Santana: (62) 3297-3001
MG/Belo Horizonte - Reteq: (31) 3372-5955
PR/Curitiba - Remocarga: (41) 3284-3238/6992

PE/Recife - Agemar: (81) 4009-7070
RJ/Rio de Janeiro - Fimatec: (21) 3284-7000/7001/7002
RS/Campo Bom - Retro: (51) 3598-2010/3598-2268
SC/Jaraguá do Sul - RAC Equipamentos: (47) 3371-8141
SC/Rajol - Maqcen: (47) 3348-9333
SP/Interior - JM Lubrificantes: (14) 3262-1130/3264-8823
SOs: (19) 3543-7777
Empicamp: (19) 3246-3113

Portomau: (13) 3273-2278
Cam System: (19) 3849-7606
SP/Capital - Linde Empilhadeiras: (11) 3604-4755
E-Lift: (11) 3685-1999
Motorep: (11) 4122-1604
Movitrade: (11) 3628-9535
Tractus Empilhadeiras: (11) 5625-1450

Linde Empilhadeiras

Rua Anhangüera, 1121 - Osasco / SP - CEP 06230-110 - Tel.: (11) 3604-4755 - Fax: (11) 3603-4059 www.lindeempilhadeiras.com.br comercial@linde-mh.com.br

Empilhadeiras

Acessórios: novas ações para superar a crise

Com a desaceleração do parque produtivo nacional, ocasionada pela recessão mundial, fabricantes de acessórios para empilhadeiras pretendem dar início a novos serviços e apresentar novos produtos, avançando na especialização para atender a demandas específicas.

Como terá sido o ano de 2008 para as empresas que atuam no setor de acessórios para empilhadeiras?

Para a Cascade do Brasil (Fone: 13 2105.8800), segundo conta seu diretor-presidente, Ramatis Fernandes, foi excelente. "Todas as metas determinadas pela nossa matriz foram superadas."

Na opinião do engenheiro Renato Martin Gruhl, diretor da Altmann (Fone: 47 3461.0300), o setor cresceu de forma consistente no primeiro semestre e depois tendeu a uma estabilização, mas com avanço positivo no segundo.

Já Rafael Kessler, gestor de negócios da Saur (Fone: 55 3376.9300), ressalta que, na opinião de sua empresa, 2008 marca a transição para maior eficiência no manuseio de cargas — "no passado havia mão-de-obra abundante e barata, hoje se vive a busca pela mecanização e especialização no manuseio, primando pela agilidade e confiabilidade, como também redução dos riscos de acidentes e lesões dos operadores."



Entre os fatores considerados na compra de acessórios estão qualidade, garantia e atendimento pós-venda

Ainda de acordo com Kessler, apesar de uma breve retração em outubro, as perspectivas são estáveis para os próximos meses. "Encerramos o ano cumprindo as metas traçadas no final de 2007."

Por sua vez, o engenheiro químico Christian Dalgas Frisch, diretor da Dalgas-Ecoltec (Fone: 11 3814.8000), diz que, apesar do aumento do dólar, decorrente da crise financeira mundial no final de 2008, no geral, o balanço do ano no setor de vendas de oxicalisadores para empilhadeiras foi muito bom.

E o que se espera de 2009?

Fernandes, da Cascade do Brasil, pondera que, com a desaceleração generalizada do parque produtivo nacional, ocasionada pela recessão mundial, não está sendo fácil planejar 2009. "Porém, não vamos parar nossas ações de

atendimento diferenciado ao mercado nacional, como já é feito pelas nossas filiais em todo o mundo, dando início a novos serviços e apresentando novos produtos."

Resposta semelhante a esta tem Kessler, da Saur. De acordo com ele, além de avançar na especialização dos produtos, para atender às demandas específicas de cada um de seus clientes, será o ano de a empresa oferecer, também, novos serviços, como contratos de manutenção, "sob os quais a responsabilidade pela disponibilidade operacional dos acessórios é assumida pela Saur".

Já Frisch, da Dalgas-Ecoltec, acredita que o primeiro trimestre de 2009 não será fácil, enquanto Gruhl, da Altmann, está mais otimista. Segundo ele, a infraestrutura em movimentação, tanto de instalações como de equipamentos, está

deficiente de um modo geral. "O índice de crescimento deste mercado reduziu sua velocidade em função do cenário mundial desfavorável, mas ao retornar este crescimento teremos que investir pesado para evitar colapsos e faltas como aconteceu recentemente com a falta de equipamentos em quantidade suficiente para manter o fluxo adequado junto a portos e Operadores Logísticos."

A escolha certa

Abordando especificamente os principais fatores que devem ser considerados na compra de acessórios para empilhadeiras, o diretor-presidente da Cascade do Brasil cita qualidade, garantia e atendimento pós-venda. Kessler, da Saur, soma a esta lista atualização tecnológica, enquanto o diretor da Altmann se refere à idoneidade da empresa, refletida em produtos de qualidade, durabilidade e custo baixo.

Para Lin Chen, gerente de vendas da Zenshin Brasil (Fone: 11 3208.2013), também se deve atentar para o ambiente onde a empilhadeira será utilizada (tipo de piso, armazém fechado ou aberto, impossibilidade de utilização de equipamentos a combustão, etc.), tipo e peso da carga a ser elevada/movimentada, conforto para o operador, etc.

Sobre como identificar o melhor equipamento para determinada operação, Kessler, da Saur, diz que está cada vez

Vida útil do acessório está vinculada aos cuidados na operação em condições seguras



mais difícil identificar o melhor equipamento para determinada operação.

Segundo ele, à medida que a linha de produtos é ampliada e eles ficam mais complexos, é melhor poder contar com um parceiro que possa assessorar o usuário a identificar a melhor solução para sua movimentação de materiais. "É importante saber o que o cliente deseja, pois cada equipamento traz alguns benefícios, mas pode prejudicar outro fator. Por exemplo, com a utilização do push-pull ganha-se em volume de carga transportada por viagem, no entanto o tempo para carregar cada caminhão será maior, se comparado com carga paletizada. Outro ponto a considerar na definição do equipamento é a carga que será manuseada. Saber dimensões e peso, se suporta pressão lateral ou superior e se pode ser virada para baixo são dados que determinam o acessório a ser utilizado",

explica o gestor de negócio.

"Normalmente quem possui a necessidade não tem a visão global que abrange o desenvolvimento do produto e sua aplicação. Por este motivo aconselhamos consultar os técnicos para que todos os aspectos da análise de viabilidade sejam devidamente considerados", completa Gruhl, da Altmann.

Vida útil

Com relação à vida útil dos equipamentos, Fernandes informa que os equipamentos Cascade têm a vida útil no mínimo duas vezes maior que a empilhadeira. "Para mantê-lo em perfeitas condições de uso é necessário seguir o manual de operação que acompanha os equipamentos e realizar as manutenções preventivas", ressalta.

Kessler, da Saur, lembra que se os operadores forem corretamente treinados e houver manutenção adequada do equipamento, este



Para receber um oxícatizador, a empilhadeira deve estar com as revisões em dia e bem regulada

será usado e mantido em perfeitas condições por mais de cinco anos.

"A vida útil de um equipamento varia muito de acordo com os cuidados do usuário com a máquina. Recomenda-se verificar diariamente a lubrificação, o nível de óleo e água, manter o equipamento sempre limpo para que não acumule sujeira (principalmente para aquelas máquinas utilizadas ao

ar livre ou em ambientes onde há uma grande emissão de resíduos ou poluentes no ar) e nunca se esquecer da fazer a manutenção preventiva de acordo com as instruções fornecidas pelo fabricante. Nossa experiência mostra que, mantendo todos estes cuidados, é possível manter um equipamento em ótimas condições de uso por mais de 10 anos", avalia, por sua vez, o gerente de vendas da Zenshin Brasil.

Posicionamento semelhante tem o engenheiro da Altmann. Para ele, a vida útil está vinculada diretamente aos cuidados na operação em condições seguras sem forçar o equipamento e num adequado plano de manutenção preventiva, enquanto o diretor da Dalgas-Ecoltec informa que, no caso dos oxícatizadores para motores a GLP, a duração é de 5.000 horas e, para os a diesel, de 7.000 horas. Ele também lembra a importância de realizar, periodicamente, as manutenções preventivas.

Contrate transportes com segurança e economia.



●● GKOfrete

O sistema líder para quem contrata fretes

Facilidade no cálculo do frete para conferências e simulações
Acompanhamento de entregas e ocorrências
Avaliação da qualidade nos serviços de transporte de terceiros
Compatível com a maioria dos gerenciadores de banco de dados
Integração com sistemas corporativos e com transportadoras
Uso de recursos de correio eletrônico e WEB
Geração de dados contábeis e fiscais dos fretes
Relatórios e gráficos para as áreas operacionais e gerenciais

"O ganho com o uso do GKO FRETE não se limita à redução de custos, mas se estende também ao controle e a capacidade de planejamento dos transportes."

Luciene Araújo
Analista de Logística da BIC



GKO FRETE: sua empresa em boas companhias.



Agende já uma demonstração sem compromisso!



Características das empilhadeiras

Finalizando esta reportagem especial, são colocadas as características necessárias na empilhadeira para a instalação de um equipamento.

"As empilhadeiras devem ter capacidade residual para as operações, comando hidráulico e mangueiras para as funções exigidas e raio de giro para os corredores e áreas de movimentação", destaca Fernandes, da Cascade.

"Para verificar o tamanho da empilhadeira em função do peso da carga e do acessório, o cliente pode entrar em contato com a Saur ou fazer o cálculo diretamente, acessando a home-page da empresa. É necessário considerar que a empilhadeira precisa ter capacidade para carregar a carga mais o acessório. Além disto, para acionamento de acessórios hidráulicos, são necessárias mais funções instaladas na empilhadeira, conhecidas como terceira e quarta vias de comando com alavancas e mangueiras de ligação para conduzir o óleo até o acessório", destaca Kessler.

De fato, para Chen, da Zenshin Brasil, para se instalar acessórios como clamps e içadeiras, por exemplo, é necessário que a empilhadeira tenha uma quarta via de comando e as mangueiras adequadas para instalação destes acessórios.

"A empilhadeira, para receber um oxicatálizador original de platina/paládio, deve estar com as revisões em dia e bem regulada", completa Dalgas Frisch, da Dalgas-Ecoltec.

Gruhl, da Altmann, finaliza dizendo que os padrões utilizados pelos fabricantes normalmente prevêm e permitem a instalação de equipamentos específicos, mas normalmente quem desenvolve "soluções em movimentação" analisa a viabilidade de se utilizar estes equipamentos e propõem alternativas quando surgem dificuldades.

ACESSÓRIOS PARA EMPILHADEIRAS

Alongador de garfos



Fabricante: Altmann

Modelo: Trava

Capacidade: Projetado e fabricado de acordo com a carga a ser movimentada (peso x volume)

Aplicação: Transporte de cargas com volumes específicos em relação aos usuais para os quais os garfos foram projetados, normalmente grandes volumes e pouco peso

Configurações adicionais: É do tipo luva ou com trava de posicionamento. O projeto pode ser customizado de acordo com a necessidade específica do cliente

Fabricante: Saur

Modelo: AS

Capacidade: 1.500 a 7.000 kg

Aplicação: Movimentação de cargas compridas

Configurações adicionais: Facilidade para colocar e retirar os garfos, sem necessitar de ferramentas

Carton clamp

Fabricante: Cascade

Modelo: Série D

Capacidade: 680 a 2.270 kg

Aplicação: Movimentação de produtos da linha branca e caixas de papelão

Configurações adicionais: Acessórios para redução de danos

Deslocador lateral

Fabricante: Cascade

Modelo: n/f

Capacidade: de 1 a 7 toneladas

Aplicação: deslocamento lateral das cargas

Configurações adicionais: n/f

Aparelho giratório



Fabricante: Saur

Modelo: AGS

Capacidade: 1.500 a 10.000 kg

Aplicação: Despejo de contentores com minério, sucata, peças fundidas, lixo industrial, carga líquida e caixas com frutas. Pode ter, ainda, a função de alimentador de fornos com acoplamento de haste e caçamba

Configurações adicionais: Opera com garfos originais da empilhadeira, giro de 360° e acionamento hidráulico

Basculador frontal



Fabricante: Saur

Modelo: BFS

Capacidade: 2.400 a 7.000 kg

Aplicação: Manuseio de cargas provenientes de curtumes, indústria de peças de concreto, indústria metalúrgica, química e alimentícia

Configurações adicionais: Basculamento frontal dos garfos de 90°, travamento específico pode acompanhar o basculador, com garfos na horizontal, a empilhadeira mantém versatilidade, podendo executar operações normais

Empilhador frontal



Fabricante: Saur

Modelo: EFPS

Capacidade: 1.500 a 10.000 kg

Aplicação: Carregamento e descarregamento de caminhões somente por uma lateral, diminuindo o espaço para manobras da empilhadeira e exigindo menor número de corredores

Configurações adicionais: Avanço hidráulico dos garfos com dispositivo de deslizamento. O modelo pantográfico permite mudar o afastamento dos garfos

Empilhador trilateral



Fabricante: Saur

Modelo: ELS

Capacidade: 1.500 kg

Aplicação: Movimentação de cargas em corredores estreitos

Configurações adicionais: Garfos com giro hidráulico de 180° permitem acessar os dois lados da estanteria, torre de elevação de dois estágios, inclinação da torre bloqueada

Garfo

Fabricante: Altmann

Modelo: Olhal e engate ISO

Capacidade: Projetado e fabricado de acordo com a carga a ser movimentada

Aplicação: Transporte dos mais diversos tipos de carga

Configurações adicionais: O projeto pode ser customizado de acordo com a necessidade específica do cliente, sempre em conformidade com a norma ISO

Paletes Matra, a base da sua logística



35 anos



PRÊMIO
MARCAS
LÍDERES
2005

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

Venda, manutenção e locação de paletes.

ACESSÓRIOS PARA EMPILHADEIRAS**Fixador de cargas**

Fabricante: Saur
Modelo: FCS e FCSE
Capacidade: 1.150 a 3.200 kg
Aplicação: Movimentação de cargas em corredores estreitos
Configurações adicionais: Garfos com giro hidráulico de 180° permitem acessar os dois lados da estanteria, torre de elevação de dois estágios, inclinação da torre bloqueada

Garra para bobinas

Fabricante: Saur
Modelo: GGBS 38 MEU com Swing
Capacidade: Até 3.800 kg
Aplicação: Manuseio e deslocamento lateral de bobinas de papel, tornando a operação mais ágil, reduzindo o tempo de manobras e o espaço para armazenagem, sem danificar as bobinas
Configurações adicionais: Possui braços delgados, e a garra tem articulações com buchas autolubrificadas, eixos temperados e pontos de contato com o solo resistentes ao desgaste, bem como superfície de contato revestida de inox.

Fabricante: Cascade
Modelo: Série H
Capacidade: 1.000 a 18.000 kg
Aplicação: Manuseio de bobinas em qualquer diâmetro, peso ou tipo de papel
Configurações adicionais: Acessórios para redução de danos

Garra para fardos

Fabricante: Saur
Modelo: GHS
Capacidade: 1.000 a 10.000 kg
Aplicação: Manuseio de fardos de celulose, aparas de papel, algodão, lã, feno, bagaço de cana e, ainda, de blocos de sucata e espuma. Também pode ser utilizada para movimentação de caixas
Configurações adicionais: Ampla visibilidade, buchas autolubrificantes, regulador de fluxo hidráulico, válvulas de alívio para ajuste da pressão de aperto, engate traseiro de acordo com o portagarfos da empilhadeira e deslocamento lateral opcional

Garra para linha branca

Fabricante: Saur
Modelo: GHS
Capacidade: 2.000 kg
Aplicação: Manuseio de até 12 refrigeradores/freezers em uma única operação, sem danificar as embalagens
Configurações adicionais: Braços construídos com materiais leves, como alumínio e aço de alta resistência, braços articulados e revestidos com borracha

Garra para rodas

Fabricante: Saur
Modelo: GGRS
Capacidade: 1.000 a 7.000 kg
Aplicação: Movimentação de rodas com grandes dimensões e peso, como rodas de caminhão, de trator e de outras máquinas rodoviárias
Configurações adicionais: Funções hidráulicas para abertura e fechamento dos braços, giro das placas de contato, deslocamento lateral e giro do corpo

Garra para tambores

Fabricante: Saur
Modelo: GHTS
Capacidade: 1.000 kg
Aplicação: Manuseio de tambores com produtos químicos e sucata
Configurações adicionais: Pode ser com ou sem giro. Possui função hidráulica e regulagem do fechamento dos braços

Inversor de carga

Fabricante: Saur
Modelo: ICS
Capacidade: 1.000 a 3.000 kg
Aplicação: Transferência de carga de um palete para outro
Configurações adicionais: Possui duas funções hidráulicas. A carga pode ser virada sobre um palete ou transferida para um palete metálico ou de plástico

Lança-guindaste

Fabricante: Saur
Modelo: LGES
Capacidade: 2.500 a 7.000 kg
Aplicação: Manuseio com segurança de cargas suspensas, transporte e armazenagem de contenedor flexível (Big-Bag) e cargas suspensas por cintas, correntes ou cabos de aço. Útil na manutenção de máquinas e motores
Configurações adicionais: Lança-guindaste com encaixe nos garfos, com quatro ganchos ou fixa

Garra com garfos giratórios

Fabricante: Saur
Modelo: TFS
Capacidade: 1.000 a 5.000 kg
Aplicação: Transporte de cargas variadas, como paletizadas, produtos cilíndricos e caixas ou fardos

Configurações adicionais: Os garfos podem ser com giro hidráulico (duas funções) – permite parar os garfos em todas as posições de 0° a 90° e/ou podem ser com giro mecânico (uma função hidráulica) – provocado pela pressão na carga

ACESSÓRIOS PARA EMPILHADEIRAS ACESSÓRIOS PARA EMPILHADEIRAS

Oxicalisador original de platina/paládio

Fabricante: Dalgas-Ecoltec

Modelo/Capacidade: DE-20, para até 2,5 toneladas; DE-25, para até 7,0 toneladas

Aplicação: motores a explosão Diesel/GLP/GNV

Configurações adicionais: aprovados pelos fabricantes de motores Nacco, Clark, Toyota, Nissan, Mitsubishi, Still, Linde e Caterpillar, entre outros

Pino de carga acoplado no quadro de carga da empilhadeira

Fabricante: Altmann

Modelo: Age Fix

Capacidade: Projetado e fabricado de acordo com a carga a ser movimentada

Aplicação: Transporte de rolos de vergalhões, tapetes ou bobinas de outros materiais

Configurações adicionais: O projeto pode ser customizado de acordo com a necessidade específica do cliente

Posicionador duplo de garfos



Fabricante: Saur

Modelo: P2GDS

Capacidade: 1.000 a 7.000 kg

Aplicação: Manuseio de caixas de bebidas e produtos alimentícios e diversos outros tipos de mercadorias

Configurações adicionais: Possui deslocamento lateral integrado – 2 funções hidráulicas

Single-double

Fabricante: Cascade

Modelo: Série G

Capacidade: 1.250 a 5.000 kg

Aplicação: Movimentação de um ou dois paletes simultaneamente, através de sistema hidráulico, reduzindo em até 50% o tempo da operação

Configurações adicionais: Acessórios para redução de danos

Tarugo

Fabricante: Saur

Modelo: TTS

Capacidade: 350 a 500 kgfm



Aplicação: Manuseio de tapetes, rolos, bobinas, canos de concreto ou aço e rolos de arame

Configurações adicionais: Produzidos em aço de alta resistência com engate no portagarfos da empilhadeira

Usomax



Fabricante: Saur

Modelo: GHTS

Capacidade: 1.000 a 3.000 kg

Aplicação: Movimentação de diversos tipos de cargas com uso de uma empilhadeira

Configurações adicionais: Os braços podem ser para fardos, caixas, bobinas, garfos, tambores e bombonas. A troca e a instalação dos braços são rápidas e seguras

Push-pull



Fabricante: Saur

Modelo: EPCS

Capacidade: 1.500 a 2.000 kg

Aplicação: Movimentação de paletes em folhas de papelão ou plástico. Ideal para movimentação de mercadorias em depósitos, carregamento e descarregamento de caminhões

Configurações adicionais: Pode ser com uma função hidráulica ou com deslocamento lateral e duas funções hidráulicas

Suporte de garfos



Fabricante: Saur

Modelo: AS

Capacidade: 1.000 a 7.000 kg

Aplicação: Com dois garfos permite maior afastamento dos mesmos. Com quatro garfos pode movimentar dois paletes ao mesmo tempo

Configurações adicionais: Encaixe sobre o portagarfos original da empilhadeira, é executado conforme o modelo da máquina



MOVELEV



• Assistência Técnica

• Reformas

• Locação

• Venda de Peças

• Venda de Equipamentos

Serviço Autorizado Still do Brasil



• Porta Paletes

• Mezanino

• Estantes

• Drive-In

• Cantillever

• Divisórias

Fones: (11) 2421-4545
(12) 3655-1513

www.movelev.com.br

Empilhadeiras

Novidades incrementam o setor de pneus

Voltados à redução do consumo de energia e com maior durabilidade, radiais industriais com desenhos mais profundos, sólidos flexíveis gigantes e tecnologia tubeless estão entre as novidades para o segmento de pneus industriais apontados pelos entrevistados.



Fechando o especial de empilhadeiras desta edição, a revista *Logweb* ouviu também empresas do segmento de pneus sobre as novas tecnologias no setor. Os entrevistados aproveitaram, ainda, para fazer o balanço 2008 e traçar as perspectivas para 2009.

Novidades tecnológicas

Para José Fernando Neubern, diretor comercial da Rodafer Artefatos de Borracha e Plásticos (Fone: 11 3906.1616), são várias as novidades em tecnologia para pneus que estão surgindo, como os radiais industriais com desenhos mais profundos e os sólidos flexíveis gigantes. "Lançamos em 2008, para diversos tipos de aplicação, produtos nacionais com melhor tecnologia, que os deixa bem próximos dos importados e proporciona uma grande redução de custo-benefício", diz.

As novas tecnologias

também envolvem os produtos voltados à redução do consumo de energia e com maior durabilidade, por exemplo, o CSEasy, da Continental do Brasil (Fone: 0800 170061), cita Ricardo Dias, supervisor nacional de vendas de pneus para veículos comerciais da empresa.

De acordo com Leandro R. Pavarin, coordenador de marketing comercial – Farm and OTR Tires da Goodyear do Brasil (Fone: 11 3026.4626), a construção radial já é uma realidade para pneus de empilhadeiras e, em breve, tomará o mercado, como ocorreu com veículos de passeio – "atualmente, grande parte dos pneus para essa atividade é de construção diagonal", lembra.

Falando da tecnologia da Michelin (Fone: 0800 9709400), Newton Amorim, diretor de marketing para a América do Sul em pneus de terraplenagem e industrial da empresa, conta que, diferente do mercado, que utiliza a montagem dos pneus para empilhadeiras com o uso de câmara de ar e protetor, a tecnologia Michelin permite agora a aplicação das dimensões 7.00 R12 XZM e 6.00 R9 XZM de maneira *tubeless*, ou seja, sem a necessidade de qualquer componente extra.

"Com isso, a perda de ar em caso de perfuração é mais lenta, minimizando o risco de parada instantânea da máquina. E, também, o processo de montagem e desmontagem é mais ágil e seguro, minimizando o tempo gasto com manutenção. Vale ressaltar, ainda, que o orçamento para compra de

materiais (câmaras e protetores) diminui significativamente, assim como o número de itens a estocar", salienta o profissional.

Atípico, mas positivo

Para a Continental, 2008 foi um ano de ótimos resultados para a divisão de pneus industriais da empresa, pois ela vendeu 20% a mais do que o inicialmente planejado e expandiu a área geográfica de atuação. "Quando a Continental começou a comercializar pneus industriais, em 2004, focamos primeiramente as regiões Sul e Sudeste. Passados quatro anos, já alcançamos o Centro-Oeste e também a região Norte", conta Dias.

A linha de pneus industriais da companhia é composta por pneumáticos radiais e diagonais, superelásticos (maciços) e sólidos (bandagens e press-on bands), além de pneus clean (não-manchantes). "Em 2008 houve um crescimento importante no mix de produtos comercializados no Brasil, com a oferta de uma maior variedade de modelos e também de medidas", declara o supervisor nacional de vendas de pneus para veículos comerciais da empresa.

Por sua vez, Pavarin, da Goodyear, expõe que o desempenho da indústria de pneus até o terceiro trimestre foi excepcional, como para todos os segmentos. "A crise anunciada a partir de outubro acabou por minar grande parte dos ganhos no período, mas o acumulado anual é muito positivo.

Especificamente para o setor industrial, para empilhadeiras de porto (stacker), tivemos um bom ano nas vendas, e para empilhadeiras de pequeno porte fizemos o lançamento oficial da linha renovada XTRA Traction Mine I e II", expõe o profissional.

Mesma análise faz Neubern, da Rodafer, para quem o ano passado foi muito atípico em relação aos outros anos. "Houve grande crescimento nos três primeiros trimestres e uma redução brusca no quarto trimestre, mas que não interferiu no resultado do ano, que acabou fechando positivamente". Assim como para a Forttes Pneus Superflexíveis (Fone: 19 3856.4100), que obteve um crescimento de 20% de mercado no ano, de acordo com o gerente técnico-comercial, Makoto Yokoyama.

Já a Michelin, no segmento industrial, passou a usufruir em 2008 dos investimentos em



Pavarin, da Goodyear: a construção radial já é uma realidade para pneus de empilhadeiras

capacidade de produção feitos nos dois anos anteriores, "o que nos possibilitou aumentar nossa oferta ao mercado, que foi traduzido por um aumento nas vendas e consequente aumento na participação de mercado", relata Amorim.

Boas expectativas

Já para 2009, a Continental prevê um crescimento superior a 25%. Para tanto, a empresa ampliará a oferta de modelos e dará continuidade à expansão geográfica, como conta Dias. "Queremos reforçar nossa atuação na região Centro-Oeste e atingir também o Nordeste do país", diz.

O supervisor nacional de vendas de pneus revela, ainda, que a partir deste mês a companhia lançará produtos, como o CSEasy SC20, sistema que possibilita a troca do pneu com a roda montada na própria empilhadeira.

A empresa também tem programado para este ano o início da comercialização do sistema TSR, que permite a montagem de

pneus sem câmara em aros convencionais com câmara da indústria. "O TSR é composto por um anel de borracha reforçada, com uma válvula integrada. Este anel tem por função selar o ar contido dentro do pneu, substituindo o conjunto câmara + protetor presente nos sistemas atuais", explica.

Ele também assinala que no sistema TSR a perda de ar no caso de furo no pneu se dá de forma gradativa, reduzindo o risco de acidente e permitindo que o equipamento continue se movendo, sem comprometer a operação.

Sobre as expectativas para 2009, Pavarin, da Goodyear, observa que os indicativos de que a demanda mundial por alimentos e combustíveis continuam aquecidas sustentam as cotações do mercado de grãos, grande movimentador dos portos. A alta do petróleo no período, puxada pelos rumores de corte na produção mundial, também colaborou para sustentar os preços das commodities agrícolas. "Caso isto se mantenha, teremos bons números



Yokoyama, da Forttes:
empresa obteve crescimento de 20% de mercado no ano passado

ainda no primeiro trimestre, basta rastreamos o rumo que outras commodities, como aço, tomaram no próximo trimestre. Qualquer previsão além disto pode soar leviana", opina.

Por outro lado – continua Pavatin – a taxa do dólar desestimulará importações e, com isso, as indústrias instaladas no país ganham vantagem. "Assim, pretendemos manter nosso fornecimento de pneus sempre alinhado com a demanda, e esperamos

otimizar cada vez mais nossa linha, oferecendo o que o mercado necessita", fecha o pensamento.

Mesmo com o atual cenário mundial e nacional, a Michelin continua confiante em seu crescimento neste setor em 2009. "Nosso pneu, como componente de redução de custo, vem exatamente ao encontro da expectativa dos nossos clientes", acredita Amorim.

Já Neubern, da Rodafer, espera que após a crise "as coisas voltem a seus lugares", com um crescimento mais sustentável do que aconteceu no terceiro trimestre de 2008, porque, opina o profissional, com um crescimento sólido fica mais fácil se programar para 2009. "Até o momento não conseguimos fazer uma projeção de crescimento ou desaceleração do mercado, mas esperamos fazê-la em fevereiro, e, assim, criar alguma expectativa para 2009. Enquanto isso, ficaremos aguardando somente as boas notícias".

Bem otimista, a Forttes tem como meta para 2009 30% de fatia de mercado, finaliza Yokoyama. ●

11 2431.6464

"Você conhece o caminho"
Nosso desafio é dar a você sempre a
melhor solução em movimentação
e armazenagem de materiais.
Obrigado pela sua confiança!



Eficiência a baixo custo!



STILL
Representante

www.retrak.com.br

Notícias Rápidas

ABEPL se prepara para expansão

A Associação Brasileira de Empresas e Profissionais de Logística – ABEPL (Fone: 11 4581.2346) está se preparando para o projeto de expansão de suas atividades. De acordo com o presidente, Luciano Rocha, a associação vai abrir afiliadas em regiões estrategicamente planejadas, neste primeiro momento, dentro do Estado de São Paulo. A idéia, segundo Rocha, é levar o nome e todo o trabalho que já foi desenvolvido em Jundiaí, SP, como referência para outras cidades e regiões. O projeto de expansão da ABEPL teve início com a posse do vice-presidente de Desenvolvimento Institucional, Rodrigo Hajjar, que, atualmente, é diretor na secretaria municipal de Cooperação Internacional de Campinas, que é quem vai coordenar o projeto de expansão. A regionalização da associação, segundo Hajjar, virá em três fases. As cidades eleitas da primeira fase são Jundiaí, São Paulo, Campinas, Santos, Sorocaba, cujos representantes tomaram posse agora em janeiro. A segunda fase compreenderá as cidades do ABCD Paulista, São José do Rio Preto, São José dos Campos e Limeira e, fechando o processo de expansão, a ABEPL vai criar afiliadas em outros estados brasileiros.

Filial da Wilson Sons no RJ obtém certificação ISO 9001:2000

A Wilson, Sons (Fone 21 2126.4222) obteve a Certificação da Qualidade, conforme os requisitos da Norma ISO 9001:2000, pelo Lloyd's Register Quality Assurance, para a sua filial no Rio de Janeiro. A empresa também recebeu a revalidação da certificação da Matriz e da Central de Serviços Compartilhados (CSC), ambos no RJ, e da filial Vitória, ES.

A partir de 2009, outras filiais de Agenciamento Marítimo do Grupo no País começam a ser preparadas para a certificação. A filial de Santos, SP, será a primeira dessa lista. O objetivo é oferecer o mesmo sistema de gestão de qualidade da Wilson, Sons a todos os clientes onde estiverem de Norte a Sul. Outra área de Negócios do Grupo, a Wilson, Sons Logística, adaptou, em um prazo recorde de oito meses, seu sistema de gestão à ISO 9001:2000.

Rapidão Cometa cresce 23% e anuncia plano de expansão

O Rapidão Cometa (Fone: 11 2463.6365) fechou 2008 com um faturamento de R\$ 700 milhões, crescimento de 23% sobre 2007. Para 2009, a meta é implementar um arrojado plano de expansão, numa associação com a gestora de fundos de *private equity* Governança & Gestão Investimentos. Com um volume de sete milhões de entregas realizadas ao ano, o Rapidão tem como meta crescer 30% em 2009, com a ampliação de filiais e a abertura de outras em novas cidades. Está em estudo, ainda, a possibilidade de aquisição de concorrentes. “A parceria com a GG foi fundamental para acelerarmos o nosso projeto de crescimento”, afirma Américo Pereira Filho, diretor comercial do Rapidão Cometa, ressaltando que os atuais sócios da empresa permanecerão majoritários.

RR Etiquetas recebe Prêmio Automação por projeto RFID para frigorífico

A RR Etiquetas (Fone: 11 2535.9055) recebeu o XI Prêmio Automação GS1 Brasil por sua participação no projeto-piloto de Código Eletrônico de Produtos (EPC) desenvolvido para o Frigorífico Flamboiã e pela sua contribuição para a consolidação da automação comercial no Brasil. O Frigorífico Flamboiã, instalado em Cabreúva, SP, conduziu uma série de testes com o objetivo de validar a viabilidade de aplicar as tecnologias EPC e RFID em produtos congelados, em ambiente agressivo de produção, armazenagem e distribuição. Durante os testes, mais de 18 toneladas de produtos foram identificadas com etiquetas EPC/RFID, fornecidas pela RR Etiquetas e aplicadas nas caixas de transportes e nos paletes. Em seguida, dois carregamentos foram despachados do frigorífico para a empresa de logística, que recebeu, armazenou e expediu a carga para o exterior utilizando portais EPC/RFID. Um dos principais resultados obtidos foi a eficiência de 100% na leitura das caixas, mesmo em condições de temperatura inferiores a -40°C e grande condensação de umidade, e o aumento em até 43 vezes da produtividade nos processos de expedição, recebimento e integração dos sistemas de informação e rastreabilidade. A tecnologia EPC/RFID permite, agora, que a leitura de 50 caixas sobre um palete seja realizada em menos de 1 segundo, devido à identificação feita durante o embarque do produto, não interrompendo, assim, o processo de carregamento – essa mesma operação, utilizando a tecnologia de código de barras, levava, em média, 2 minutos e 10 segundos. Além da RR Etiquetas, participaram do projeto empresas do porte de Seal, Logismasters Dachser, Edata, Genoa, Motorola e NEC.

Transportes Diamante passa a atuar como operador logístico

A Transportes Diamante (Fone: 41 2101.0100), com 37 anos de tradição no setor de transportes, mudou seu foco de atuação. Deixou de atuar com cargas fracionadas e passou a trabalhar como operador logístico de conceito integrado, juntamente com seu braço logístico, a Dialog. Os serviços na área de logística incluem armazenagem de mercadorias de diversos tipos, bem como a movimentação de cargas, gestão informatizada de estoques, planejamento e implementação de canais de distribuição física de produtos em menor escala, incluindo paletização, embalagem e re-embalagem. Já as novas soluções em transporte oferecidas são o round trip com veículos exclusivos, milk run para abastecimento da cadeia produtiva, cargas lotações para demandas específicas ou pontuais para empresas que necessitam transportar grandes volumes e operações de contêineres. A expectativa é aumentar o faturamento da empresa em torno de 40% em 2009, consolidando as mudanças estratégicas promovidas. O grupo Diamante prevê ainda grandes investimentos a partir deste ano. A Dialog reforçará sua atuação em São Paulo com a construção de um armazém de 8.000 m² e 10 mil posições paletes. A capacidade de armazenamento do centro de distribuição de Curitiba será duplicada. Dos atuais 6.000 m² e 5.000 posições paletes, passará a contar com 11.000 m² e 12.000 posições paletes. Também haverá expansão da área armazenada em Linhares, ES, que de atuais 2.000 m² terá 4.500 m². Serão adquiridas ainda duas novas empilhadeiras e porta-paletes para suportar a expansão.

**EMPILHADEIRAS CLARK.
INOVANDO TAMBÉM EM
PEÇAS E SERVIÇOS.**

CLARK



- Qualidade comprovada
- Atendimento de alto padrão
- Suporte técnico e especializado em todo o Brasil
- Contratos de manutenção personalizados
- Mantendo sempre sua Clark original

A Clark possui 30 pontos de distribuição em 100% do território nacional. Esta completa e consolidada rede de distribuidores, que já alcança 310 anos de experiência total acumulada, garante o fornecimento de peças de reposição, treinamento e capacitação, além de oferecer excelente serviço de pós-vendas. Clark, há 50 anos no Brasil.



CLARK
THE FORKLIFT

Distribuidores Clark no Brasil:

AESA
Gde SP - Baixada
Santista - ABC
(11) 3488.1496

ALPHAQUIP
Gde SP - Osasco
Barueri
(11) 4198.3553

DAFONTE
PE - RN - PB - AL
(81) 3087.0266
(83) 3232.4840

DINÂMICA
RO - AC
(69) 3535.5304
(69) 3228.5304
(68) 3221.1157

FORMAQUINAS
CE - PI
(85) 3474.3819

LINCK
RS - PR - SC
(51) 2125.3333
(41) 3332.1300
(47) 3483.6060
(44) 3232.3535

LVM
AM - RR
(81) 3236.1455

MAPEL
Grande SP
e Interior
(11) 3642.1100
(19) 3278.1822
(19) 3545.3830

RECOMAP
GO - DF - TO
(62) 3295.2300
(61) 3381.0966
(63) 3217.1669

TECNOESTE
MS - MT
(67) 3041.2688
(65) 3618.1330

TRACBEL
MG - ES - RJ
(31) 2104.1801
(21) 2401.7576
(27) 2123.9000
(34) 3015.0500
(35) 3214.1800

TRATOMAQ
PA - MA - AP
(91) 3342.4400

TRATORMASTER
BA - SE
(71) 3291.7200



ISO 14001

www.clarkempilhadeiras.com.br

Marketing Expert para diretor da Logweb

Segundo Armando Ferrerenti, diretor-presidente da Editora Referência, "em decorrência do elevado nível dos 'cases' das empresas premiadas, o Marketing Best se transformou em referência de excelência em marketing para as empresas que buscam uma 'certificação' para o sucesso de suas estratégias".



TINTAS CORAL
TERCEIRIZA CD COM A
EICHENBERG

BAUKO ASSUME A OPERAÇÃO
DA OWENS ILLINOIS (CISPER)
NO RIO DE JANEIRO

A Bauko Máquinas (Fone: 11 3693.9342), que em 2007 recebeu o prêmio de melhor fornecedor do ano trabalhando na unidade de São Paulo da fabricante de embalagens Owens Illinois (Cisper), também passou a operar na unidade do Rio de Janeiro da empresa. O início da operação se deu em dezembro último com mais de 18 máquinas, entre empilhadeiras Yale (GLP e elétricas), trator-rebocador, minicarregadeira e pá carregadeira Komatsu preparada com pneus especiais para operar com sucata de vidro.

DLEGEND FIRMA
PARCERIA COM A
CAPITAL REALTY E
ASSUME LOCAÇÃO
DO NOVO ARMAZÉM
EM ESTEIO, RS

Experiente no segmento imobiliário, em especial em locações de armazéns e condomínios logísticos, a DLegend (Fone: 51 3073.6666) assinou parceria com a empresa paranaense Capital Realty (Fone: 41 2169.6850) para atender a um empreendimento no Rio Grande do Sul – o novo Mega Intermodal, localizado em Esteio. A Capital Realty construiu o Mega Intermodal de Esteio às margens do acesso rodoviário da BR-116. O empreendimento possui 150.000 m² de terreno, terminal ferroviário, posto de combustível de grande porte, restaurante, loja de conveniência e clientes como Standard Logística, Carrefour, BR-Petrobras e ALL – América Latina Logística. Além disso, inclui um armazém modular com aproximadamente 22.000 m² de área construída.



NEGÓCIO FECHADO

CONFENAR FAZ **ACORDOS** COM A VOLKSWAGEN, A PÓSITERON E A HB.SIS

A Confenar – Confederação Nacional das Revendas Ambev e das Empresas de Logística da Distribuição (Fone: 11 5505.2521) realizou acordo com a Volkswagen para a aquisição de caminhões em condições diferenciadas. A parceria engloba mais de dez opções de modelos, entre eles, o 17180 Euro III SVE, destinado ao segmento de distribuição de bebida. O veículo, que foi preparado para receber chassi rebaixado, possui suspensão traseira, amortecedores reforçados, cardans avulsos e tanque com capacidade para 80 litros. A Confederação também anunciou parceria com a Pósitron Rastreadores. O objetivo é oferecer, através de revendas associadas, a solução "Controle de Frota em Tempo Real". Com o programa, é possível visualizar relatórios de rotas percorridas e controlar a gestão de custos e de quilômetros rodados. Além disso, a revenda poderá acompanhar e gerenciar a velocidade em tempo real e a quilometragem percorrida pelo motorista. Outra recente parceria da Confenar é com a HB.SIS, para implantação do sistema de emissão de Nota Fiscal Eletrônica, documento emitido e armazenado eletronicamente, com o intuito de comprovar, para fins fiscais, uma operação de circulação de mercadorias ou uma prestação de serviços. De acordo com a nova legislação, o setor de bebidas deverá implementar o sistema até abril de 2009. Entre as vantagens obtidas estão o preço especial para as revendas na implementação da solução e na mensalidade de manutenção, além de um cronograma de adoção por Estados.

CEVA LOGISTICS FIRMA **CONTRATO** COM A SAINT-GOBAIN E A JOHN DEERE

A Ceva (Fone: 0800 7703987) firmou contrato com a Saint-Gobain. As operações englobarão a divisão Santa Marina, de utilidades domésticas com as marcas Marinex® e Duralex®, além da Divisão Glass, de vidros planos, que possuem fluxos distintos de transporte. A primeira parte do contrato envolve a Divisão Santa Marina. Nesse fluxo, a Ceva será responsável pelas transferências entre a fábrica da Santa Marina, localizada na cidade de São Paulo, e a de Canoas, RS, para o Armazém Central, no bairro Vila Leopoldina, também em São Paulo. As operações da Divisão Glass ocorrem no Estado de São Paulo e abrangem a coleta de contêiner vazio nos terminais de Santos e Guarujá, o transporte até a planta localizada em São Vicente e posterior retorno ao terminal. A previsão é de que os fluxos para as duas divisões da Saint-Gobain representem, inicialmente, mais de 180 viagens por mês. A Ceva também iniciou uma nova operação para a John Deere, empresa de maquinários agrícolas. A parceria, iniciada em abril de 2003, contava com dois centros de distribuição de peças, um em Catalão, GO, e outro em Horizontina, RS. Agora, as operações serão centralizadas em Campinas, SP. Além dos processos relativos ao armazém, como recebimento, estocagem, seleção (picking), embalagem (packing) e expedição de materiais para destinos domésticos e exportação, a Ceva realizará o transporte dos produtos de quatro maneiras distintas: fracionada normal, para Norte e Centro-Oeste, fracionada urgente, para as regiões Nordeste, Norte, Centro-Oeste e parte do Sudeste, emergencial e dedicada para todo o Brasil.

NAUTIKA

Solução em Armazenagem

Locação e Venda



Áreas Interligadas



Galpões Desmontáveis



Vãos livres de 10 a 50m



Projetos Especiais

Tel.: (11) 2462-4622

www.nautikacoberturas.com.br

NEGÓCIO FECHADO NEGÓCIO FECHADO NEGÓCIO

ID LOGISTICS E ENASLOG
BUSCAM **APRIMORAMENTO**
PROFISSIONAL

A ID Logistics (Fone: 11 3809.3400) iniciou processo de parceria com a ENASLOG – Escola Nacional de Logística (Fone: 11 3668-5513), com o objetivo de oferecer aprimoramento profissional a seus colaboradores, na área de Liderança e Gerenciamento em Logística. A parceria compreende um Programa de treinamento a ser aplicado em dois anos, com dois grupos de 20 participantes, sendo realizado a cada trimestre, com 40h/treinamento. O primeiro grupo iniciou os estudos em outubro último e o segundo será em agosto de 2009. Para o desenvolvimento do conteúdo, foram levantadas as necessidades junto às áreas da ID Logistics envolvidas no projeto, sendo estabelecido o seguinte programa de estudos: Módulo 1 – Formação Técnica em Logística (1º ano); e Módulo 2 – Formação Máster em Logística (2º ano). Os participantes que obtiverem na avaliação final nota igual ou superior a 8,0 serão merecedores da Certificação Máster em Logística outorgada pela Aslog. Entre os temas a serem abordados estão: Liderança em Logística; Logística Empresarial; Transporte e Distribuição; Movimentação e Armazenagem; Controle de Estoque e Planejamento de Demanda; Processamento de Pedido e Serviço ao Cliente; Legislação em Logística; e TI aplicada à Logística.

REPOM FECHA
CONTRATO COM A
COOPERATIVA
CASTROLANDA

A Repom (Fone: 11 4166.7505), especializada no desenvolvimento de soluções para gestão de fretes e vale-pedágio, fechou contrato com a Castrolanda, cooperativa agropecuária do Paraná. A parceria prevê a implementação do Repom Express, sistema que permite a contratação e o gerenciamento de caminhoneiros autônomos, eliminando a adoção de carta-frete e outros métodos burocráticos de pagamento. A iniciativa visa a agilizar processos administrativos da empresa e de seus motoristas subcontratados, concentrando em plataforma única frete, adiantamento, vale-pedágio, abastecimentos e demais informações. Os serviços prestados pela Repom dão suporte à expedição de cereais e fertilizantes.

TOTAL SOURCE.
Peças e Acessórios

O QUE SERIA DE NÓS, REBOCADORES,
SEM AS PEÇAS E
ENGRENAGENS QUE
NÓS MOVIMENTAM?

Seríamos apenas rebocadores sem funcionalidade. Exija peças de qualidade!



SMH, sempre à frente, oferecendo ampla linha de peças e acessórios para as melhores marcas de empilhadeiras, faz história novamente, inovando e aperfeiçoando sua linha de produtos, lança no mercado peças de qualidade para rebocadores que agilizam e otimizam, ainda mais a movimentação e armazenamento de sua empresa. **SMH Incomparável!**

Faça parte disto!

TOTAL SOURCE
Peças e Acessórios

TVH Group

SMH
SISTEMAS MATERIAIS, MANUTENÇÃO

www.smhco.com.br | smhbrasil@smhco.com.br | fone: +55 11 3205-8555 | fax.: +55 11 3205-8550

O FECHADO

SYTHEX FORNECE WMS PARA O ATACADÃO

A Sythex (Fone: 11 5506.0861) fechou parceria com o Atacadão para o fornecimento do WIS – Warehouse Information System, solução de WMS – Warehouse Management System. A primeira unidade do Atacadão – empresa brasileira recentemente adquirida pelo grupo Carrefour por cerca de 2,2 bilhões de reais e que possui 46 lojas e 5 centros de distribuição localizados nos estados do Paraná, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e Pernambuco e São Paulo – a receber o WIS será o CD de Itapevi, SP. A planta tem 90.000 metros quadrados, e o novo WMS vai controlar cerca de 100.000 SKU's.

PNEUS CONTINENTAL EQUIPAM CAMINHÕES SCANIA

A Continental (Fone: 11 4583.6161) já está fornecendo aos ônibus e caminhões das famílias P, G e R da Scania os pneus HSR1 e HDR1 como equipamento original. Produzidos na fábrica de Camaçari, na Bahia, "os modelos 295/80 R22,5 HSR1 (direcionais para tráfego regional, de média e longa distância) e 295/80 R22,5 HDR1 (trativos para tráfego regional, de média e longa distância) fornecidos à Scania apresentam como diferenciais competitivos menor custo operacional, máximo rendimento quilométrico, economia de combustível em função da baixa resistência ao rolamento e máxima utilização do torque disponível, inclusive em terreno molhado", comenta Luciano Ortenzi, gerente de Desenvolvimento de Negócio em Montadoras da Continental.

MICHELIN

XZM



A referência em
menor custo/hora.



Maior conforto para o operador.



Durabilidade comprovada.



Performance excepcional.



Segurança reforçada.

SAC 0800 970 9400

www.michelin.com.br



MICHELIN

A melhor maneira de ir mais longe

Carne

Solução da COSS permite rastrear carne do “pasto ao prato”



A informação das várias etapas e processos é registrada no rótulo de cada produto

O Welcoss-iMeat, desenvolvido pela COSS Consulting (Fone: 16 3307.6322), está sendo lançado no mercado brasileiro para garantir a rastreabilidade e a visibilidade da carne na Cadeia de Abastecimento Alimentícia, do “pasto ao prato”, de acordo com Luis Carlo Colella Ferro, sócio-diretor da empresa.

Ele informa que se trata de uma solução inteligente, 100% brasileira, baseada em tecnologia RFID e capaz de controlar e monitorar a movimentação de animais em fazendas e suas partes em abatedouros, em CDs e redes de varejo. “Assim, a indústria frigorífica pode rastrear a carne na produção rural, seus cuidados veterinários e de consumo, incluindo todos os processos logísticos e de transporte”, explica.

Segundo Colella, por meio da tecnologia com tag RFID é possível registrar em um único chip informações detalhadas, como o nome do criador, local em que o animal foi abatido,

data do abate, vacinas e cuidados veterinários, entre outros. A partir das informações é criado um número de rastreabilidade que permite a identificação do animal na fazenda, seu peso bruto e peso líquido em todas as etapas do processamento da carne.

“A informação destas etapas e processos é registrada no rótulo de cada produto, o qual mostra o número do lote, a data de validade, o dia da semana em que o empacotamento ocorreu e as iniciais do empacotador, entre outras informações”, comenta.

O processo de desenvolvimento da solução foi baseado em um projeto de inovação tecnológica com RFID EPC (Electronic Product Code) para o mercado brasileiro. De acordo com Colella, inicialmente houve o apoio e financiamento da FAPESP – Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo para o desenvolvimento da plataforma Welcoss, que é um middleware tecnológico para este fim. Após dois anos de trabalho, ele conta que foi concluída a primeira fase do projeto/solução, que já está disponível para uso empresarial, seja de forma independente ou integrada a outros sistemas de gestão empresarial, como ERP, SCM, WMS, CRM, legados e outros.

O motivo para a criação desta tecnologia foi que a COSS Consulting observou a falta de uma solução nacional voltada para rastreabilidade e visibilidade, com destaque para o gerenciamento em tempo real de produtos e materiais na cadeia de abastecimento inteligente. “O fato de não ter vínculo com fornecedores de equipamentos e

hardware foi uma vantagem competitiva para disponibilizar a solução a baixo custo. Isso permitirá que empresas grandes, médias e pequenas protejam seus investimentos em marcas e ativos de forma inteligente, assegurando origem e integridade de produtos”, destaca o sócio-diretor da COSS Consulting.

Engana-se quem pensa que o uso desta solução é restrito ao setor de carnes. Conforme Colella, uma plataforma universal baseada em RFID foi construída para atuar em diferentes segmentos de mercado. Dependendo da necessidade, a solução é customizada para adequar-se às normas e exigências de cada segmento. Por isso, ele garante que esta tecnologia está preparada para atuar, também, nos segmentos de varejo, automobilístico, aeroespacial, de papel e celulose, farmacêutico, hospitais, militar, correios, entretenimento, metalurgia, mineração e manufatura em geral, entre outros. “Basta existir uma demanda e nós construímos a solução de forma relativamente simples e econômica”, aponta.

Dessa forma, Colella afirma que o mercado neste setor está se profissionalizando bastante e com os crescentes controles dos órgãos de fiscalização e saúde, em nível nacional e internacional, soluções desta natureza devem ganhar espaço. Na visão dele, em breve, executivos e empresários irão perceber isso e a demanda será um processo natural. “Essa solução é um diferencial competitivo para a gestão empresarial moderna”, conclui. ●



Colella: “Essa solução é um diferencial competitivo para a gestão empresarial moderna”

STILL

**Liderança de mercado com equipamentos de última geração,
assistência técnica em todo Brasil, melhor custo benefício
da categoria, e o melhor, o reconhecimento
de nossos clientes.**

**FORNECEDOR
MAIS LEMBRADO
2008**
DEB INDUSTRIA DE ALIMENTAÇÃO



**PRÊMIO
TOP Log MARCAS
LÍDERES
2008**



LANÇAMENTO



FMX

Capacidade
de carga
de 1.0 a 1.6 Ton



EXV

Capacidade
de carga
de 1.0 a 2.0 Ton



EGU

Capacidade
de carga
de 1.0 a 1.6 Ton



TX 25

Capacidade
de carga
de 2.5 Ton

Tel.: (11) 4066-8100 Fax: (11) 4066-8141

**www.stillbrasil.com.br
comercial@stillbrasil.com.br**

AM- Empilhatec (REP/SA): (92) 36634112/
Itacolândia (SA): (92) 3625-3645
BA- Movilog (REP/SA): (71) 3394-1363 /
Tolelino (SA): (71) 3351-7611 / Euroliit (SA): (71) 8178-9930
CE/PI/MA- Eurotec (REP/SA): (85) 3459-1667
MT- Moviminas (REP/SA): (65) 3682-81570
GO/TO- Moviminas (REP/SA): (62) 3283-3927 /
(62) 3313-7476 (ANÁPOLIS)
MG- Movimenta MG (REP/SA): (31) 3495-1486 /
Termov (SA): (31) 3498-7100
MG-UBERLÂNDIA/MS/RO/AC-
Moviminas (REP/SA): (34) 3232-1410
PR- Triplex (REP/SA): (41) 3278-4968

PE/AL/PR/RN/SE- Tolentino (REP/SA): (81) 3441-5629
RJ- FFLógica (REP): (21) 3882-3943
RJ/CAPITAL- Everam (SA): (21) 3882-3943
RJ/V. DO PARAIBA- Irmãos Martini (SA): (24) 3323-2885
DF- Moviminas (REP/SA): (61) 3356-3733
RS- Requipel (REP): (51) 3337-8577 / Empilhastul (SA):
(51) 3337-0310
SC/LESTE- Empitec (REP/SA): (47) 3337-6340
SC/OESTE- Requipaq (REP/SA): (49) 3323-8797
SC- Transpotech (SA): (47) 3326-0700
ES- Novamaq (REP/SA): (27) 3326-0060
SP/CAPITAL- STILL Service (SA): (11) 4066-8100

Retrak (REP/SA): (11) 6431-6464
Gold Work (SA): (11) 2954-7472
Movelev (SA): (11) 2421-4545
Logística (REP): (11) 2647-7707
Logix (REP): (11) 6442-7631
Logismaq (REP): (11) 6408-4639
Uselit (SA): (11) 6452-5101
SP/INTERIOR- Marcamp (REP/SA): (19) 3772-3333
SP/V. DO PARAIBA- Movelev Vale (REP/SA): (12) 3655-1513
ARGENTINA- AG Zimsa S.A.: +54 (11) 4745-8400
URUGUAY- Essen LTDA.: +59 (82) 901-0305
CHILE- Kniss S.A.: +56 (2) 854-5667

Qualidade em movimento

RTE Rodonaves

Transportadora incentiva reciclagem de lixo

O Projeto Recicle é uma campanha permanente da RTE Rodonaves (Fone: 16 2101.9905) de Ribeirão Preto, SP, que tem como objetivo despertar nos colaboradores e seus familiares, clientes, parceiros e fornecedores, a consciência dos benefícios da coleta seletiva de lixo na preservação do meio ambiente por meio da reciclagem.

A campanha consiste nos colaboradores da transportadora de cargas fracionadas levarem à empresa todo o lixo limpo, que terá o destino correto. Parte da renda obtida com a venda do material é revertida para os eventos realizados durante o ano, como, por exemplo, a festa junina da empresa. O projeto já está também em outras filiais, CTCs – Centros de Transferência de Cargas e unidades.

Segundo Vera Lúcia Marabin Naves, diretora financeira da RTE Rodonaves e incentivadora do projeto, no início, há mais de quatro anos, era feita apenas a coleta seletiva do lixo, mas a consciência ambiental contagiou os colaboradores a ponto de a



Vera Lúcia (com o troféu do Projeto Recicle): empresa se tornou ponto de coleta de lixo reciclável



Os colaboradores da empresa separam o material reciclável, que depois é vendido

empresa se tornar, em 2007, ponto de coleta de lixo reciclável. “Esse foi o primeiro passo para a criação do Projeto Recicle, uma idéia que nasceu para promover e estimular ainda mais algo que sempre esteve presente no dia-a-dia da empresa: a conscientização ambiental”, festeja.

De acordo com ela, logo no primeiro ano, com a venda do lixo reciclável recolhido foi arrecadado cerca de R\$ 5 mil, valor revertido em benfeitorias para os próprios colaboradores e que teve parte dividida na premiação das equipes vencedoras. Só em latinhas de alumínio, por exemplo, a campanha arrecadou 45.470 unidades. “Neste ano, o Projeto Recicle tem como tema o ‘Desenvolvimento Sustentável’ e o objetivo de incentivar a prática dos 3 R’s (Reduzir, Reutilizar e Reciclar) – um processo que tem como finalidade a diminuição da produção de resíduos sólidos ou, em bom português, um caminho para produzirmos menos lixo em nossas casas e na empresa”, destaca.

Mesmo sendo uma transportadora, a RTE Rodonaves não tem a incumbência de transportar o material arrecadado, como

explica Vera: “durante a semana, há duas datas de coleta de recicláveis na RTE Rodonaves. Os coletores trazem até nós o material de casa, da casa dos vizinhos, das empresas parceiras, etc. Os recicláveis são pesados e os pontos são atribuídos à gincana permanente que ocorre durante o ano. Após essa etapa, o material é vendido. Os compradores vão buscar e fazem o transporte até o destino final. A renda vai para um comitê gestor e, ao final da gincana, uma parte da renda é revertida para a premiação das equipes vencedoras e a outra é usada em benefícios dos próprios colaboradores e na realização de eventos voltados a eles.

Segundo a empresa, uma comissão, formada por colaboradores de diversos setores da RTE Rodonaves, é quem decide o destino da verba. Neste ano, por exemplo, parte do dinheiro ajudou na criação da área de descanso e leitura, um espaço equipado com televisão, livros, revistas e pufes. “Era uma antiga reivindicação dos colaboradores, um espaço para descanso dentro da própria empresa, para os horários de folga”, conta a diretora. ●

VENDE-SE ou ALUGA-SE



LINHA TM
Transpaletes Manuais
Capacidade de carga de 2200 e 3000 kg
Rodas simples e tandem
em nylon ou poliuretano



Empilhadeiras Retrátil
LINHA PR20
Capacidade de carga de 2000 kg
elevação de 6000, 7000, 8000,
9000, 10000 e 11600mm
bateria tracionária

LINHA PR16
Capacidade de carga de 1600 kg
elevação de 6000, 7000 e 8000mm
bateria tracionária



LINHA LM
Empilhadeiras Manuais
Capacidade de carga de 500 e 1000 kg
elevação de 1000 e 1600mm

Paletrans

Orgulho de ser brasileiro e fã de produtos por favorecer sempre você, consumidor.



LINHA LE
Empilhadeiras Semi-Elétricas
Capacidade de carga de 1000 kg
elevação de 1600, 2600 e 3400mm
bateria automotiva
recarregador embutido



LINHA PT16
Empilhadeiras Tracionária
Capacidade de carga de 1600 kg
elevação de 1600, 2500, 2900,
3500, 4500 e 5400mm
bateria tracionária

Alphaquip®

REVENDEDOR AUTORIZADO

21 ANOS
1987 - 2008

VP multifunção



PR20
2000kg



PR16
1600kg



PT16
1600kg



PX12
1200kg



LE10
1000kg



LM
500 a 1000kg



LMT
300kg



TE25
2500kg



TE18
1800kg



TM
2290 a 3000kg



TMIC/IT
2000kg

Tele/Fax: 11.4198.3553

www.alphaquip.com.br

Multimodal**Operador Logístico**

Como administrar custos logísticos?

Por um lado, os embarcadores descrevem o processo de administração dos gastos da empresa com logística, por outro, os operadores logísticos provam que a melhor solução é contar com especialistas, permitindo ao cliente focar na sua própria atividade.



Muitas empresas não enxergam os seus custos ou, durante a terceirização, acabam não percebendo discrepâncias entre uma empresa e outra

Reduzir custos é o que todos almejam, seja nas despesas pessoais ou nas profissionais. E na logística? Contratar um operador logístico ajuda, de fato, a diminuir os custos? É claro que sim, respondem os entrevistados que atuam no segmento, explicando os principais pontos nos quais o OL faz a diferença.

Um dos aspectos citados é que, com a terceirização logística, os clientes podem dedicar-se mais ao seu core business, com possibilidades de aumentar os ganhos desenvolvendo estratégias ligadas às atividades da empresa em si.

Oscar Cesar Bevilacqua, gerente geral da Log Frio Logística (Fone: 11 2175.7100), diz que com o foco no próprio negócio, os clientes encontram diversas oportunidades de redução de custos, como diminuição da área de armazenagem no ponto de venda e diminuição do quadro de funcionários, entre outros serviços.

De fato, o contrato com um Operador Logístico, de acordo com Frederico Pársia, gestor comercial da Abrange Logística (Fone: 19 2106.8100), agrega vários serviços, além do acordado inicialmente. "Primeiramente, a empresa que contrata

precisa entender que as bases comerciais e a melhor relação custo x benefício estão inseridas nos custos mensuráveis (mão-de-obra, encargos, benefícios, impostos e etc.), mas, muitas vezes, os maiores ganhos financeiros de uma contratação deste porte vem através dos custos imensuráveis", explica.

Pársia continua, dizendo que inovações tecnológicas, sistema de gestão, infraestrutura do operador logístico, equipe totalmente treinada e capacitada e em contínua evolução, recuperação de impostos, custo/hora das áreas de recursos humanos/segurança/chefia/treinamentos

e, principalmente, passivo trabalhista não participam com sua devida importância numa decisão de contratação de um OL.

Conforme conta o profissional, a maioria das empresas, no momento de decisão, visualiza apenas a "última linha" da proposta comercial, o que ele considera extremamente equivocado. "Elas precisam entender inicialmente se a proposta técnica atende ou até mesmo supera todas as suas expectativas e necessidades."

Segundo André Alarcon de Almeida Prado, diretor geral – Divisão Logística da Atlas Transportes & Logística (Fone: 11 4133.3500), o aspecto mais importante sobre redução de custos é que ela está atrelada à otimização de determinado processo, neste caso, logístico. E acrescenta outro ponto importante: em casos específicos, como nas operações compartilhadas, é possível reduzir custos através da utilização de economia de escala e compartilhamento de recursos.



Pársia, da Abrange: em meio à crise mundial, as empresas vão buscar OLs que otimizem suas operações

Prado também informa que os custos logísticos não são compostos apenas por custos diretos, por exemplo, qual o custo da perda de uma venda, e às vezes até de um cliente por conta do atraso da mercadoria? “Normalmente, esses custos não são contabilizados, mas uma melhora de performance na logística acaba resultando em uma grande economia na cadeia de custos”, garante.

Concorda com ele Paulo Tigevisk, coordenador de marketing e vendas da Brasilmaxi Logística (Fone: 11 2889.6100).

“Não se deve deixar de levar em consideração que o ganho pode ser indireto, e, portanto, mais difícil de mensurar, como por exemplo, quando o espaço físico utilizado originalmente para armazenagem interna de insumos e/ou materiais acabados passa a ser utilizado para produção de novos produtos”. Para Tigevisk, o ganho também pode ser de competitividade, pois, segundo ele, uma logística bem administrada é fator diferencial na comercialização de qualquer tipo de produto, o que no final



Campos Junior, da AGV Logística: empresas irão selecionar players com uma visão mais integrada

das contas também pode ser considerado redução de custos.

O profissional analisa que reduzir ou não os custos vai depender do formato de terceirização escolhido. “Sempre será possível reduzir os custos logísticos quando a complexidade da operação permitir que se obtenha ganhos de escala, por exemplo, quando o OL pode utilizar uma mesma equipe operacional nas operações de mais de um cliente”, cita.

Com o mesmo pensamento sobre a abrangência dos ganhos, Lucas Patury, diretor de logística da Martin-Brower Comércio, Transportes e Serviços (Fone: 11 3687.2800), destaca que terceirizar a logística não significa somente reduzir custos de transporte. “A questão deve ser encarada do ponto de vista global da empresa. Num primeiro momento, sem enxergar o todo, o custo de transporte pode até subir. O que antes era feito de forma artesanal e, muitas vezes, no improviso, passa a ter uma visão profissional e dedicada. O OL tem foco na distribuição e serviço ao cliente”, expõe.

Segundo o profissional, a real redução de custos vem, muitas vezes, de forma indireta. Controle operacional que será terceirizado, tomada de pedidos, contas a pagar e receber, relatórios e gestão tecnológica são atividades do Operador. “Um fator importante e frequentemente relevado é o investimento. Novos veículos, tecnologias de rastreamento e controle de frota e automação de armazéns requerem tempo e

valores que só empresas dedicadas à função possuem. O cliente final deve focar seus investimentos no seu negócio, investir em sua rede e melhorar o marketing”, frisa.

Segue a idéia Ozoni Argenton Jr., diretor de operações da McLane (Fone: 11 2108.8800): “podemos considerar que a utilização do know-how existente de um Integrador Logístico permitirá à empresa contratante criar diferenciais em níveis de serviços e soluções customizadas a seus clientes, propiciando maior eficiência em seus processos”, diz.

De acordo com Rogério Amorim, gerente de Inteligência de mercado da Ceva Logistics (Fone: 11 3556.2382), há três aspectos importantes para reforçar a afirmação de que é possível reduzir custos logísticos com a contratação de um Operador Logístico. Primeiro: o OL fornece uma solução integrada em que é possível rever processos, alocação de recursos e redução de lead times; segundo, ele possui um portfólio de soluções tecnológicas prontas e customizadas para as atividades terceirizadas; e, por último, o relacionamento consolidado com uma série de fornecedores garante custos competitivos.

Já Marcelo Bueno Brandão, gerente da divisão logística da Columbia (Fone: 11 3305.9999), salienta alguns cuidados que precisam ser tomados: quais os meus custos na minha cadeia de abastecimento? A minha



Macedo, da Mestra Log: “um projeto voltado à redução de custos logísticos pode mudar culturas”

Perfumes Dana: gastos com fretes chegam a 4% das vendas mensais

Para Edson Roberto Fiorelli, gerente de logística da Perfumes Dana do Brasil (Fone: 0800 7093262) — especializada em cosméticos e perfumes —, os custos logísticos na cadeia de suprimentos são muito importantes para qualquer empresa, seja ela pequena, média ou grande, pois considera que comprar bem, produzir com qualidade e entregar o produto certo no local certo na hora certa é o que se pode chamar de uma cadeia logística perfeita.

Ele conta que é através da representatividade do custo logístico que a Perfumes Dana consegue buscar recursos para uma margem bem melhor nos produtos, “contratando fretes com melhores condições e empresas de transportes realmente comprometidas com a qualidade nos seus serviços, para que as entregas ocorram no menor tempo possível e os produtos também sejam entregues com a mesma integridade que saíram da logística do embarcador na coleta”, explica.

A gestão destes custos, conta o gerente de logística, é realizada através de transportadoras que oferecem uma condição de fretes condizentes com os produtos, comparando com o valor agregado deles, procurando respeitar um índice aceitável de frete sobre as vendas mensais. “Estamos sempre buscando oportunidades onde elas existam, através de parcerias com as transportadoras”, acrescenta.

Fiorelli também expõe que a Perfumes Dana não utiliza nenhum sistema moderno para suporte e, sim, um sistema de fretes simples para comparativos rápidos quando da necessidade de uma nova negociação, ou com a transportadora atual ou com uma nova transportadora, e quando do momento das cotações dos fretes para novas regiões.

Quanto à evolução destes gastos, o profissional a considera pequena, mas que vai acontecer devido às exigências por parte das transportadoras na cobrança de TDE — Taxa de Dificuldades de Entregas, principalmente nos grandes supermercados e nos atacadistas referente a filas de espera para entrega das mercadorias.

“O impacto dos custos de transportes na operação logística da Perfumes Dana é da média de 3,5% a 4,0% de gastos com fretes em nível Brasil sobre as nossas vendas mensais”, conta o gerente de logística. Segundo Fiorelli, o transporte hoje é um dos principais custos logísticos em uma empresa.

Multimodal

prioridade na terceirização é reduzir custo ou ganhar em competitividade, garantindo, assim, que as minhas entregas ou um abastecimento de linha ocorram conforme o planejado?

De posse destas informações, o profissional considera que o processo de análise torna-se mais fácil por parte do contratante. “O que se percebe é que muitas empresas não enxergam os seus custos, sejam os diretos e, principalmente, os indiretos ou, durante a terceiri-

zação, acabam não percebendo discrepâncias entre uma empresa e outra, como, por exemplo, o uso inadequado de mão-de-obra ou a falta de cuidado de algumas empresas com questões legais envolvidas”, aponta.

Para Brandão, o processo de terceirização bem feito pode servir, também, como um facilitador nesta avaliação, principalmente se tiver norteador por um bom contrato, com cláusulas de Níveis de Serviço (SLA) muito bem definidas, prevendo penalidades e bônus no caso de ganhos de produtividade, por exemplo.

A empresa que contrata um OL, segundo Roberto Macedo, diretor comercial da Mestra Log – Logística e Armazenagem (Fone: 11 4358.7000), também conta com o dimensionamento das operações e a destinação de recursos realizadas por este especialista, podendo gerar uma redução de custos muito grande. “Um projeto voltado à redução de custos logísticos pode mudar culturas e inovar com customizações de atividades e personalização no atendimento das necessidades vitais do processo com o cliente como prioridade”, salienta.



Amorim, da Ceva: atividade de terceirização logística é tratada de forma clara e relevante no Brasil

Datiquim: 3% do faturamento é gasto com logística

Os custos em logística devem sempre ser estudados e observados com muito cuidado. É o que alerta Arnaldo Negri, gerente comercial e de logística da Datiquim Produtos Químicos (Fone: 11 5641.5615) – especializada em revenda e distribuição de especialidades químicas. “As exigências de leis de transporte e identificação de materiais fizeram com que os custos aumentassem há cerca de dois anos”, observa.

Segundo ele, a empresa gasta com logística em torno de 3% do faturamento mensal. “E o principal gasto é com transporte, porque a Datiquim tem uma versatilidade muito grande em atender clientes que necessitam de materiais até no mesmo dia. Este tipo de transporte gera um custo maior”, destaca Negri.

Para realização da gestão de custos logísticos, a empresa estabelece um orçamento anual dedicado e procura gerir, através dele, o suporte necessário para o bom atendimento ao cliente.

O gerente comercial e de logística da companhia acredita que os gastos em 2009 serão como em 2008: “sem muitas alterações, pois a crise, na minha opinião, é de credibilidade. Os gastos adicionais que orçamos são de melhorias em transporte e movimentação”, expõe.

Previsões 2009

É fato que a crise iniciada em 2008 trará consequências em 2009. Alguns dos entrevistados avaliam que os Operadores Logísticos que não se prepararem para o novo cenário irão correr o risco de não sobreviver ao momento econômico mundial.

Nesta hora é que se conhecem as empresas bem administradas e que buscam alternativas criativas para contornar a situação, como atuar em novos mercados e prestar novos serviços.

Sem a possibilidade de ganhos no mercado financeiro, o que garantirá a sobrevivência dos OLs será a sua capacidade de gerenciar de maneira competente os seus recursos e sua carteira de clientes.

Pársia, da Abrange, vê vantagens na crise e acredita que as expectativas para o mercado logístico em 2009 não são as melhores possíveis. “Em meio à crise mundial, as empresas vão buscar OLs que criem, que consigam otimizar suas operações sem prejudicar a qualidade dos serviços prestados e, como acredito que o mercado não irá desenvolver novos projetos, o crescimento está limitado na ineficiência da concorrência ou na renovação de contratos”, opina.

Realmente, Prado, da Atlas, acredita que com a retração de mercado, principalmente em empresas com capacidade decisória instalada nos EUA e na Europa, alguns projetos estão sendo postergados.

Montepino: estoques são 75% dos custos

A Montepino (Fone: 11 2748.0100) é produtora de perfis laminados a quente e acabados a frio para os segmentos agrícola, automobilístico, de bens de capital e ferroviário, entre outros, e também atua com dobradiças maciças para portas de automóveis e caminhões.

Sobre a importância da administração dos custos logísticos na cadeia de suprimentos, Ricardo Leite Kisselaro, gerente de logística da empresa, conta que o mercado está atravessando uma fase na qual todos procuram ser competitivos, “atuando forte em sistemas/tecnologias até que os fatores de competição passaram a ficar acessíveis e muito iguais devido à globalização, o que fez com que as empresas buscassem outras formas de se diferenciarem e, percebendo a importância da SCM, investiram para tornar o processo logístico um diferencial competitivo”.

Segundo ele, coube, assim, ao profissional da área a administração dos custos diretamente relacionados à cadeia, seja ela a logística de abastecimento (incluindo aí os sistemas de abastecimento, transportes, estoques, etc.) seja a logística interna (PCP, material handling, estoques) ou a logística de distribuição (sistemas de distribuição, estoques, etc.), “pois, para ser tornar eficiente, temos que estar no local e hora corretos com a quantidade certa e, claro, com o menor custo”, diz Kisselaro.

Na Montepino, os estoques representam 75% dos custos logísticos; movimentação e armazenagem, 15%; e transportes e outros 5% cada um. O gerente de logística explica que os gastos em transporte não são representativos porque, atualmente, os principais clientes da empresa são responsáveis pelas coletas, utilizando sistema milk-run.

A gestão de custos logísticos na empresa é realizada mediante análise de KPIs e plano de ação para correção dos indicadores não atendidos. Kisselaro conta que a movimentação interna será otimizada com implantação de sistema Kanban, objetivando redução de fluxo. Também será investido em treinamento/polivalência dos profissionais da logística.

AMPLIANDO HORIZONTES E FORTALECENDO NEGÓCIOS

INTERMODAL

SOUTH AMERICA 2009

15^a
EDIÇÃO

14-16
ABRIL 2009

TRANSAMÉRICA EXPO CENTER
SÃO PAULO • SP • BRASIL

EVENTOS INTEGRADOS

JOC SOUTH AMERICA
LOGI-PORT CONFERENCE



AIR CARGO
SOUTH AMERICA
SUMMIT



GVcelog

O MUNDO INTERMODAL EM EXPOSIÇÃO



Serviços e sistemas
de transporte e
logística de cargas



Serviços
para Comércio
Exterior



Sistemas
de TI e
Segurança



Equipamentos e
Tecnologia para
portos e terminais

PATROCÍNIO



GRUPO
LOCALFRIO

MARIMEX
RELAÇÕES INTERNACIONAIS E PORTUÁRIAS

TAM
CARGO

ORGANIZAÇÃO



United Business Media

Para informações sobre como
expor ou como visitar:

Tel.: (55 11) 4689-1935

info@intermodal.com.br

www.intermodal.com.br

Multimodal

Entretanto, crê que no momento em que o mercado está em retração, uma visão sensata é aproveitar o período para planejar e reestruturar. "Partindo desse princípio, a expectativa é de que 2009 seja um ano aquecido para o mercado de logística, o que vem se confirmando através do número de projetos encaminhados pós-crise", enfatiza.

Mesmo com a incerteza de 2009, Patury, da Martin-Brower, também é otimista. "Com o crescente combate à informalidade, algumas oportunidades devem aparecer", espera.

Para Tigevisk, da Brasilmaxi, ainda é cedo para se ter certeza

da influência negativa que a crise financeira mundial terá sobre o mercado logístico em 2009. "Mas, independente disto, a Brasilmaxi acredita que em qualquer época e em especial durante os períodos de crise, é necessário estar sempre atento a todas as possibilidades de negócio", diz.

Outro fator fundamental, de acordo com ele, é o permanente acompanhamento e controle de custos, com o objetivo de garantir as margens mínimas de lucratividade estabelecidas.

Na opinião de Brandão, da Columbia, a crise financeira chegou e é preciso lidar com ela. "Mas não podemos esquecer

que o Brasil é um grande desafio para todos, em especial para nós Operadores Logísticos, que vivenciamos no dia-a-dia os problemas estruturais e toda a burocracia de um país em desenvolvimento, portanto, ainda há muito que fazer", revela.

A empresa entende que todo este novo cenário mundial é uma grande oportunidade, na verdade, para as empresas buscarem ainda mais a revisão das suas Cadeias de Abastecimento, recorrendo aos Operadores para novos estudos, projetos e melhores condições operacionais, buscando centralizar obviamente a gestão nas empresas que possuem uma maior capilaridade no seu portfólio de serviços.

Internamente, a Columbia também percebe que é preciso desenvolver-se ainda mais, através da capacitação dos profissionais e do uso intenso da TI para buscar ganhos de produtividade, traduzindo isso em reduções para os clientes.

De acordo com Brandão, existe sim uma preocupação com a redução no consumo e o comportamento de toda a economia daqui pra frente, "mas esta é a nova realidade e é preciso uma readequação e uma revisão na forma de enxergar os negócios". Para ele, existe, ainda, uma preocupação com o possível corte no orçamento do Governo Federal nas obras envolvidas no PAC. "Estes projetos devem ser encarados como oportunidade de cresci-



Argenton Jr., da McLane: know-how de um Integrador Logístico permite criar diferenciais em níveis de serviços

mento e uma necessidade para a continuidade do desenvolvimento do Brasil e não podem ser interrompidos. Trata-se de um investimento na busca pelo aumento da competitividade de nossa indústria como um todo, principalmente agora quando portas se abrem para as nossas empresas buscarem novos mercados", salienta.

Amorim, da Ceva, informa que a atividade de terceirização logística no Brasil, segundo estudo do COPPEAD, passou a ser tratada de forma clara e relevante há aproximadamente 15 anos. Com isso, observa como é notório o potencial de crescimento desse mercado no Brasil. "A receita gerada pelos OLS no Brasil é bastante expressiva: em 2006 foi registrado um volume de US\$ 21,7 bilhões, segundo o estudo", conta.

Comparando o ano de 2006 com 2000, o profissional revela que há um crescimento médio anual de 36,2%, um índice muito significativo quando se analisa índices de outros setores. Contudo, avalia que há de se considerar alguns pontos quando se fala de tendências para o mercado logístico brasileiro.

"Os índices robustos de crescimento obtidos nesses 15 anos caracterizam a história recente do mercado logístico. Isso é positivo, porém, traz algumas consequências: é positivo porque encoraja os investimentos dos operadores globais no mercado brasileiro, o que resulta em melhores soluções para as empresas aqui instaladas. Mas, como consequência, temos a pulverização de empresas que prestam serviços de logística, o que traz o risco de perda de

Neoquim: cadeia logística utiliza ferramentas simples

Na Neoquim Indústrias Químicas (Fone: 11 4648.7510), fabricante de insumos para a indústria de tintas e vernizes, a administração dos custos logísticos na cadeia de suprimento tem fator importante, "pois, uma vez bem gerida, impacta diretamente em benefício, mesmo que não seja em curto prazo, mas em longo", diz Fernando Silva Santos, assistente de PPCP – Planejamento, Programação e Controle da Produção da empresa.

Segundo ele, no grande mercado aberto vê-se que o produto está cada vez mais igualado em termos de custo, e é aí que entram as pessoas como agentes estratégicos no Supply Chain: aqueles que lutam com ferramentas para um melhor resultado em compras e otimização em negociações, com vista nos indicadores apontados pelo termômetro do varejo ou mercado consumista.

"Em suma, podemos apontar que tal gerenciamento hoje é uma questão de sobrevivência no mercado e, se temos pessoas estratégicas, podemos, muitas vezes, em períodos sazonais, ter uma baixa produtividade, mas uma produtividade existente. No momento, devemos, mesmo que ironicamente, encarar a velha fase 'devagar e sempre'", avalia.

A administração dos recursos logísticos na Neoquim representa importantes 25% entre compras, expedição, recebimento e mão-de-obra. "Tal cadeia, mesmo que sendo pequena, foi bem planejada pelo nosso corpo diretor, com utilização de ferramentas simples e sistemas que pareciam até mesmo arcaicos, mas que em tempos de vacas magras nos rendem bons resultados", declara Santos.

A gestão de custos da empresa é realizada por um sistema simples de gerenciamento de informações com ferramentas que vão do Excel até sistema de informação integrado por módulos, seja por planilhas ou até mesmo por indicadores e informações com base em expectativa de consumo dos clientes.

De acordo com o assistente de PPCP, o custo do transporte nas operações da empresa impacta em 2% direto. "Em partes, o transporte é o principal custo logístico da empresa, uma vez que o mesmo também está relacionado à exportação", finaliza.



Bevilacqua, da Log Frio: antes da crise havia falta de insumos no mercado, levando à inflação de demanda

qualidade e pode resultar em certa insegurança das grandes indústrias em terceirização logística", expõe Amorim.

Ele observa que, com isso, nos próximos 10 anos, certamente haverá uma seleção natural das empresas prestadoras de serviços logísticos no Brasil, prevalecendo aquelas com um amplo portfólio de soluções logísticas, com expertise global, com experiência em diversos setores da atividade empresarial

e ainda um forte movimento de fusões e aquisições dos OLS para complementar suas soluções em logística.

Antes da crise existente, o mercado externo estava extremamente aquecido e, consequentemente, havia falta de insumos (caminhões, baús, portapaletes, etc.) no mercado interno, levando à chamada inflação de demanda, com o aumento dos preços desses insumos, analisa Bevilacqua, da Log Frio.



Patuty, da Martin-Brower: terceirizar a logística não significa somente reduzir custos de transporte

Ele acredita que a crise atual gerou uma redução do consumo pelo mercado externo, e tipos de veículos que demoravam até 90 dias para ser entregues, hoje contam com pronta-entrega, por exemplo: na negociação de baús frigoríficos, a empresa já conseguiu redução de até 30% do valor praticado antes da crise.

Bevilacqua conta que, atualmente, diversos fornecedores ligam para a empresa oferecendo descontos interessantes e oportunidades há muito tempo não praticadas.

"No segmento que atuamos (alimentos perecíveis) acreditamos que existirá uma retração porque o aumento das exportações devido ao aumento do dólar está tornando os produtos nacionais mais competitivos e os produtores irão direcionar essas vendas para o mercado externo", declara o profissional.

Apesar da crise, Argenton Jr., da McLane, ressalta que as empresas com objetivos de redução de seus custos deverão buscar especialistas em segmentos específicos, com soluções customizadas, que agreguem valor aos seus produtos, e que possam variabilizar seus custos fixos atuais. "É neste momento que os Integradores/Operadores Logísticos poderão surgir como tábua de salvação, onde poderão utilizar de forma clara todas as suas experiências e know-how operacional.

A AGV Logística (Fone: 19 3876.9000), segundo Jalaertem de Souza Campos Junior, diretor de desenvolvimento de negócios da empresa, prevê que o mercado de OL deverá crescer em 2009, mesmo com o mercado total não devendo apresentar a mesma

perspectiva. "Isso se deve à busca das empresas, que vão selecionar players com uma visão mais integrada, capazes de lidar com cenários mais complexos que tragam redução do custo logístico total", opina.

Na visão de Macedo, da Mestra Log, existe para 2009 uma expectativa de acomodação e adaptação à nova situação que é vista por conta da escassez de crédito e outras circunstâncias críticas devido ao panorama de crise global. "Mas a logística é sinônimo de prover soluções em situações adversas. Sendo assim, mesmo que não cresça na velocidade do ano anterior, continuará em crescimento pelo potencial de soluções que deverá ofertar nestes novos tempos, em que será necessária a redução de custos sem perda de qualidade e velocidade de atendimento, garantindo a satisfação do cliente", diz.

O diretor comercial da Mestra Log informa que a logística, originada na área militar, é fator decisivo em situações de alto risco, como as guerras. "No mercado empresarial, não existe essa conotação de guerra no sentido da disputa física. Em contrapartida, existe sim uma guerra para tentar se destacar entre os melhores, para a redução de custos, no treinamento e manutenção de seus colaboradores em um nível mais elevado do mercado. Uma guerra acirrada e constante para superar a concorrência. Nada de trégua. Por esse ângulo, visualizamos que quem vive logística no dia-a-dia acaba enxergando, nos desafios de 2009, grandes oportunidades de desenvolvimento de projetos arrojados e inovadores", finaliza. ●



Brandão, da Columbia: o Brasil é um grande desafio para todos, em especial para os Operadores Logísticos

Pematec: transporte representa 40% dos gastos logísticos

Para Sandro Manzato, gerente de logística da fabricante de autopeças Pematec Triangel do Brasil (Fone: 11 4353.7535), os custos logísticos na cadeia de suprimentos têm representatividade expressiva nos resultados de uma empresa. "Com o aumento da competitividade, a busca constante por eficiência nos processos logísticos pode tornar-se um diferencial competitivo", salienta.

De acordo com ele, tão importante como medir e controlar os custos logísticos é manter o foco em projetos de melhoria em toda cadeia de suprimentos, tanto para os produtos atuais como no lançamento de produtos.

Na Pematec, a gestão dos custos logísticos abrange o planejamento e o controle dos custos, bem como estudos para melhoria dos processos logísticos atuais. Os gastos mais representativos estão focados na gestão de transportes e na de estoques.

Os custos logísticos representam cerca de 20% do lucro operacional da empresa. E o transporte representa cerca de 40% dos gastos com logística. "Os custos de transportes são os mais vulneráveis e impactam significativamente os resultados da empresa sempre que ocorrerem quaisquer ineficiências na cadeia produtiva", expõe Manzato.

Na gestão de transportes — explica o gerente de logística — além do planejamento e controle dos custos orçados e realizados, a empresa atua no monitoramento e adequação dos meios de transportes utilizados através de estudos de volumes transportados, frequência de embarque, consolidações de cargas e redimensionamento de embalagens.

Na gestão de estoques, a Pematec dimensiona e controla a política de estoques para os componentes comprados e vendidos de acordo com a classificação em termos de valor e em função da distância e acuracidade de informações de demanda e prazos de entrega dos fornecedores e clientes.

"As gestões de transportes e estoques não podem ser feitas de maneira isolada, e para cada projeto fazemos o dimensionamento logístico através da análise gráfica da curva de custo de transporte e custo de estoque, a fim de obtermos o menor custo logístico total", revela Manzato, acrescentando que o monitoramento da gestão de estoques e dos custos de transportes é feito através de medidores gerados pelo sistema de ERP.

Para 2009, a expectativa do profissional, em função da provável desaceleração do consumo, é de redução dos gastos logísticos devido à diminuição da demanda de serviços por parte dos operadores logísticos e devido à necessidade de maior atuação das empresas em busca de alternativas de redução de custos.

Agenda

Fevereiro 2009

Palestra

Auditoria Técnica na Movimentação de Cargas por Lçamento

Período: 13 de fevereiro
Local: Belo Horizonte – MG
Realização: TTE – Treinamento Técnico Especializado
Informações:
www.tte.com.br
tte@tte.com.br
Fone: (31) 3224.8171

Seminário

Kick Off 2009

– Clube Supply Chain

Período: 17 de fevereiro
Local: São Paulo – SP
Realização:
Ciclo Desenvolvimento
Informações:
www.portalsupplychain.com.br
ciclo@ciclo.srv.br
Fone: (11) 3567.1400

Graduação

Tecnologia em Logística

Período: Início em fevereiro
Local: Curitiba – PR
Realização: Faculdade de Tecnologia Tupy Curitiba
Informações:
www.sociesc.org.br
posfgvctb@sociesc.org.br
Fone: (41) 3296.2366

Cursos

Logística – Ênfase em Automação

Período: 2 de fevereiro
Local: São Paulo – SP
Realização: Interlogis
Informações:
www.interlogis.com.br
interlogis@interlogis.com.br
Fone: (11) 3862.5670

Planejamento e Controle de Materiais – Compras e Estoque

Período: 2 a 6 de fevereiro
Local: Blumenau – SC
Realização: Soma Cursos
Informações:
www.somacursos.com.br
soma@somacursos.com.br
Fone: (47) 3035.3433

Legislação Ambiental no Transporte de Carga e na Logística

Período: 4 de fevereiro
Local: São Paulo – SP
Realização: Setcesp
Informações:
www.setcesp.org.br
treinamento@setcesp.org.br
Fone: (11) 2632.1088

Noções de Inventários

Período: 6 de fevereiro
Local: São Paulo – SP
Realização: Elimar Consultoria
Informações:
www.elimarconsult.com.br
elimar@elimarconsult.com.br
Fone: (11) 4797.2172

Técnicas de Importação e Exportação

Período: 7 de fevereiro
Local: Recife – PE
Realização: Focus Trigueiro
Informações:
www.focustrigueiro.com.br
treinamento@focustrigueiro.com.br
Fone: (81) 3432.7308

Transporte Aéreo de Produtos Perigosos

Período: 9 a 12 de fevereiro
Local: São Paulo – SP
Realização: Concepta DG Compliance
Informações:
www.concepta.com.br
treinamento@concepta.com.br
Fone: (11) 2602.1700

Curso MOPP – Cargas Perigosas

Período: 9 a 13 de fevereiro
Local: Curitiba – PR
Realização: Cone Sul Treinamentos em Trânsito e Transporte
Informações:
www.conesulmopp.com.br
Fone: (41) 3039.0053

Ciclo de Boas Práticas da Supply Chain

Período: 10 de fevereiro
Local: São Paulo – SP
Realização: Instituto Brasileiro de Profissionais da Supply Chain
Informações:
www.ibpsc.net
ibpsc@ibpsc.net
Fone: (19) 3288.261

Gestão Estratégica de Compras e Suprimentos

Período: 10 de fevereiro
Local: São Paulo – SP
Realização: Ceteal
Informações:
www.ceteal.com
secretaria@ceteal.com
Fone: (11) 5581.7326

Gestão de Custos Logísticos na Supply Chain

Período: 10 de fevereiro
Local: Campinas – SP
Realização: Cebralog
Informações:
www.cebralog.com
sac@cebralog.com
Fone: (19) 3289.0903

Preço nas Exportações e Importações

Período: 11 de fevereiro
Local: São Paulo – SP
Realização: Cescomex/Celex
Informações:
www.celex.org.br
celex@celex.org.br
Fone: (11) 5067.7000

Melhores Práticas na Acuracidade de Estoques

Período: 11 e 12 de fevereiro
Local: São Paulo – SP
Realização: TigerLog
Informações:
www.tigerlog.com.br
beatriz@tigerlog.com.br
Fone: (11) 2694.1391

Logística – Ênfase em Meio Ambiente

Período: 12 de fevereiro
Local: São Paulo – SP
Realização: Interlogis – Logística & Embalagem
Informações:
www.interlogis.com.br/
curso_de_logistica.htm
interlogis@interlogis.com.br
Fone: (11) 3862.5670

TI Aplicada a Logística

Período: 13 e 14 de fevereiro
Local: São Paulo – SP
Realização: ENASLOG
Informações:
www.enaslog.org.br
enaslog@enaslog.org.br
Fone: (11) 3668-5513

Como Organizar seu Almoxarifado

Período: 14 de fevereiro
Local: São Paulo – SP
Realização: Setcesp
Informações:
www.setcesp.org.br
treinamento@setcesp.org.br
Fone: (11) 2632.1088

Como Preparar e Realizar um Inventário com Sucesso

Período: 16 de fevereiro
Local: São Paulo – SP
Realização: Ceteal
Informações:
www.ceteal.com
secretaria@ceteal.com
Fone: (11) 5581.7326

Pleno de Logística

Período:
16 de fevereiro a 23 de julho
Local: São Paulo – SP
Realização: Interlogis – Logística & Embalagem
Informações:
www.interlogis.com.br/
curso_de_logistica.htm
interlogis@interlogis.com.br
Fone: (11) 3862.5670

Global Sourcing

Período: 17 de fevereiro
Local: São Paulo – SP
Realização: Cebralog
Informações:
www.cebralog.com
sac@cebralog.com
Fone: (19) 3289.0903

Logística Total

Período: 20 e 21 de fevereiro
Local: São Paulo – SP
Realização: Elimar Consultoria
Informações:
www.elimarconsult.com.br
elimar@elimarconsult.com.br
Fone: (11) 4797.2172

Logística Empresarial

Período: 20 e 21 de fevereiro
Local: São Paulo – SP
Realização: ENASLOG
Informações:
www.enaslog.org.br
enaslog@enaslog.org.br
Fone: (11) 3668-5513

Veja a agenda completa do ano de 2009 no portal www.logweb.com.br

Nosso parabéns é pra você



Você que nos acompanha há sete anos.

Você que lê e divulga nossa revista.

Você que anuncia aqui, com crise ou sem ela.

Você que sabe que trabalhamos pelo melhor.

Você que tem aqui uma revista de conteúdo independente.

Você que nos consulta para ter subsídios no seu trabalho.

Você que sempre verá inovações por aqui.

Enfim, nossa festa de comemoração desses 7 anos
no mês de fevereiro é com um brinde a você.

Agradecemos pra valer seu incansável apoio.

Obrigado

revista
Logweb

Rua dos Pinheiros, 240 - Cj. 12
Telefone (11) 3081-2772



**Não é por acaso que temos 100% de satisfação de nossos clientes.
Empilhadeiras HELI: a melhor relação custo-benefício.**

- Baixo custo de manutenção e reposição de peças
- Top 10 ranking mundial
- Mais de 1700 itens de peças estocadas
- Excelência no atendimento pós-venda
- Postos de serviços em todo Brasil
- Melhor custo-benefício



DISTRIBUIDORES EXCLUSIVOS
HELI
PARA TODO O BRASIL



VENDAS E LOCAÇÃO DE EMPILHADEIRAS



Representantes EquiLift

São Paulo
Litoral:
José Fossina & Filho
(13) 3324-9573
Cordelópolis e Região:
AGF Empilhadeiras
(19) 3546-5656
Vale do Paraíba:
Trytec do Vale
(12) 3463-2885

Santa Catarina
Tropical Empilhadeiras
(47) 3348-7379

Paraná Litoral
Tropical Empilhadeiras
(41) 3423-2862

Rio de Janeiro
Primer Lift (21) 2263-7892

Minas Gerais
Silmáquinas (31) 3492-2772

Mato Grosso do Sul
EquiLift (19) 3305-5402

Mato Grosso
Track Center (65) 3694-8000

Goiás
Dynamq (62) 3207-2817

Bahia
Primer Lift (71) 3379-1031

Rondônia
3F Empilhadeiras
(69) 3221-3079

Piauí
EquiLift (19) 3305-5402

Roraima
EquiLift (19) 3305-5402

Amazonas
EquiLift (19) 3305-5402

Acre
EquiLift (19) 3305-5402

Representante LFL Brasil

Grande São Paulo Norte / Leste/ABCD
Arizon SP (11) 2636-3560,
(11) 2636-7486
(11) 8752-9116
(11) 9560-7579
sergio.quaglio@lfltrading.com.br

Grande São Paulo Oeste/Sul
Tec Log Empilhadeiras
(11) 4706-3796
comercial@teclogcomercial.com.br

Ribeirão Preto
LFL Trading
(11) 3236-3660, (11) 2636-7486
(11) 8752-9116, (11) 9560-7579
sergio.quaglio@lfltrading.com.br

Rio Grande do Sul
Lagemac/Lageado
(51) 3748-1685
folhapes@folhapes-rs.com.br

Pontes Empilhadeiras
Uruguaiana (55) 3411-4716
gilberto19@ibest.com.br

Ribeirão Preto
LFL Trading
(11) 2636-3560
(11) 2636-7486
(11) 8752-9116
(11) 9560-7579
sergio.quaglio@lfltrading.com.br

Sul de Minas
Tecsul Vale (35) 3473-0880
tsvcomercial@lfltrading.com.br

Espírito Santo
LFL Trading
(11) 2636-3560, (11) 9560-7579
(11) 8752-9116, (11) 9560-7579
sergio.quaglio@lfltrading.com.br

Paraná
Levegarga (41) 3078-8755
ruslan@levegarga.com.br

Nordeste
Entreponto Comercial
São Luís - (98) 3214-1919
alpha@alphamaquinas.com.br

R.G Norte, Paraíba, Pernambuco
Sergipe, Alagoas
(11) 2636-3560
(11) 2636-7486
(11) 8752-9116
(11) 9560-7579
sergio.quaglio@lfltrading.com.br