

REVISTA

Logweb

referência em logística

| www.logweb.com.br |

| edição nº107 | Jan | 2011 | R\$ 12,00 |

MÍDIA OFICIAL DA
CeMAT
SOUTH
AMERICA



**A Viaduto tem
um novo conceito de
movimentação interna.
Lean Manufacturing**



VIADUTO[®]
EMPILHADEIRAS
www.viaduto.com.br

REVISTA

Logweb



| www.logweb.com.br | edição nº107 | Jan | 2011 | R\$ 12,00 |

referência em logística

Empilhadeiras:

Fabricantes

Distribuidores

Locação

Importadores

Uma década de
logística:
o que mudou
no período?

O que
está aqui
é valioso.

Fess Kabbi

Imagens meramente ilustrativas

O que está aqui
também tem que ser.

Continental



Linha Industrial de Pneus Continental. A campeã da sua empresa.

Os pneus industriais da Continental são produzidos com alta tecnologia alemã e proporcionam maior estabilidade, desempenho, resistência e economia. Eles são compatíveis com o TRS, um sistema que dispensa o uso de câmera em pneus radiais e evita a perda de produtividade. Com Continental, o trabalho não para e a produtividade aumenta.



Industrial Tires

Lift Up Your Business!

0800 170 061
www.conti.com.br

Continental 
Pneus de tecnologia alemã.

Faça revisões em seu veículo regularmente.

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



INSTITUTO VERIFICADOR DE CIRCULAÇÃO

**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 7716.5330 ID: 15*28966

Editor (MTB/SP 12068)

Wanderley Gonelli Gonçalves
jornalismo@logweb.com.br

Redação

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

Diretoria Executiva

Valeria Lima
valeria.lima@logweb.com.br

Marketing

José Luiz Nammur
jlnammur@logweb.com.br

Administração/Finanças

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

Diretoria Comercial

Maria Zimmermann
Cel.: 11 9618.0107 / 11 7714.5378
Nextel: ID 55*15*7581
maria@logweb.com.br

Assistente Comercial

Rita Galloni
comercial.2@logweb.com.br

Gerência de Negócios

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

Gustavo Galhato

Cel.: 11 8141.8045
gustavo@logweb.com.br

Projeto Gráfico e Diagramação
Fátima Rosa Pereira

Editorial

Destaque para as empilhadeiras

A primeira edição de 2011 da revista Logweb dá destaque às empilhadeiras.

Trata-se de um caderno especial, cujas edições anteriores alcançaram grande sucesso, que enfoca os fabricantes, os distribuidores, os locadores e os importadores de empilhadeiras, mostrando, através de tabelas, o que eles oferecem em termos de equipamentos.

Mas, este caderno não fica apenas nas tabelas: os representantes das empresas participantes fazem um balanço do ano de 2010 nos seus respectivos setores, além de traçarem as expectativas para o ano que se inicia. Além disso, abordam as tecnologias que se apresentam no setor de empilhadeiras.

Começamos o ano oferecendo aos nossos leitores, como de praxe, informações que realmente os auxiliam a traçar os planos e as metas de suas respectivas empresas, como também as suas metas profissionais, além de apresentar as notícias mais importantes dos setores abrangidos pela revista.

Ainda em termos desta edição, uma novidade: já que se passou uma década do ano 2000, reunimos profissionais renomados e solicitamos uma análise da logística nestes 10 anos, bem como uma abordagem da logística brasileira em relação à do exterior neste mesmo período.

Mais uma vez a Logweb inova, oferecendo conteúdo sobre o passado, o presente e, porque não, o futuro do setor. O que foi feito e o que precisa ser realizado, por empresas e governos, para colocar a logística brasileira em condições de igualdade com a praticada em vários países, inclusive os integrantes do BRIC, está entre os focos desta reportagem especial, bem como os problemas logísticos a serem superados no Brasil.

Os entrevistados, dos mais variados segmentos e com forte atuação no Supply Chain, vão fundo em suas colocações, oferecendo conteúdo para amplo debate e ações em busca de uma melhor colocação no mercado.

Esta novidade é apenas uma que estaremos apresentando em 2011, ano marcado pela realização da CeMAT South America - Feira Internacional de Movimentação de Materiais e Logística, evento que tem gerado grande expectativa no mercado brasileiro e da qual a Logweb é a mídia oficial.

Muitas outras ações por parte da Logweb Editora e do Instituto Logweb estão previstas, ampliando nossa atuação no mercado e, ao mesmo tempo, oferecendo mais alternativas aos profissionais do setor.



Wanderley Gonelli Gonçalves

Editor

Sumário

Economia

Especialista faz projeções para o cenário mundial nos próximos anos 8

Análise setorial

SIMEFRE: Expectativas positivas para setores ferroviário e de implementos rodoviários 10

Expansão

XCMG investe em três fábricas de máquinas pesadas e três CDs no Brasil 12

Evento

Fórum Internacional de Intralogística e Supply Chain acontece este ano em São Paulo 14

Empilhadeiras

Fabricantes: 2010 para se comemorar, e 2011 visto com otimismo 16

Distribuidores: 2010 superou as expectativas, e 2011 deve repetir êxito 24

Locação: atividade vem ocupando o lugar das vendas e crescendo 26

Importadores: boas vendas de 2010 devem continuar em 2011 32

Artigo

Desafios da área comercial na prestação de serviços de logística e transportes 36

NEGÓCIO FECHADO 40

Alimentos & Bebidas 42

Hortifruti

Logística da Agro Bonfim garante qualidade das refeições dos clientes

Logística & Meio Ambiente 44

Multimodal

Análise

Uma década de logística: o que mudou no período? 46

Notícias Rápidas 9, 13, 22, 37, 56

Logweb em Notícia 57

Agenda 58

**NÓS ESTAMOS
PREPARADOS PARA
2011. E VOCÊ?
CONTE CONOSCO.**

Carta ao leitor

2011: O ano dos negócios!

Caro leitor,

Estamos iniciando o ano de 2011 com uma enorme expectativa de realização de grandes negócios em todas as áreas da economia, pelo menos dentro do cenário nacional. Com certeza, 2011 é um ano promissor, assim como os demais que estão por vir.

E isso vale para todo aquele que tem a sua "portinha aberta", bastando para isso saber aproveitar as oportunidades. Mas, atenção: tem de estar preparado para atender à demanda, que promete ser grande, e trabalhar duro para concretizar seu sonho de crescimento.

Da mesma forma que haverá demanda, também já há oferta em profusão e, sendo assim, compete aos responsáveis pelo negócio mostrar a cara no mercado, dizer "estou aqui, faço isso, tenho essa qualidade, os meus preços e prazos são os melhores, etc..".

Oportunidade para isso é que não vai faltar, pois, além de veículos especializados, como a revista e o portal Logweb, também haverá, entre outras, a CeMAT South America, feira de negócios que chega ao Brasil com força máxima, trazendo suas inovações e know-how internacional de sucesso já comprovado. A realização desta feira, que acontecerá no início de abril, comprova a expectativa que o mundo está depositando em nosso país. Mesmo com tantos problemas sociais e de infraestrutura já tão conhecidos por todos, inclusive pelos nossos governantes que, mesmo com tanta incompetência, não conseguem frear a volúpia daqueles que sempre querem fazer acontecer: o empreendedor brasileiro, que é diferente por sua natureza audaciosa e pelo aprendizado com suas diversas experiências passadas com outros governos e planos econômicos que o fortaleceram sobremaneira. Portanto, mãos à obra!



Luís Cláudio Ravanelli Ferreira
Diretor Administrativo/Financeiro
da Logweb Editora

NIVELADORES DE DOCA CARGOMAX.

Um nível acima em sistemas para docas.



ONGA!



Cargomax®

SISTEMAS PARA DOCAS

Rua Eustáquio de Azevedo, 436
Vila Maria Helena
Duque de Caxias • RJ

Tel/Fax: 55 (21) 2676-2560
www.cargomax.com.br

Economia

Especialista faz projeções para o cenário mundial nos próximos anos

O mundo ainda colhe os frutos da grave crise que assolou a economia há cerca de dois anos. Enquanto os países desenvolvidos seguem tentando se reerguer com bastante dificuldade e de forma gradativa, os chamados países emergentes lideram a recuperação da economia mundial a passos mais largos, sustentados pelo potencial de crescimento que possuem.

Especialistas acreditam que o mundo emergente deverá crescer de 3% a 4% acima do G-7 nos próximos anos. De acordo com projeções do Banco Mundial e do FMI – Fundo Monetário Internacional, o PIB dos países desenvolvidos deverá apresentar crescimento médio de 2,7%, 2,2% e 2% entre os anos de 2010, 2011 e 2012, ao passo que para os emergentes, no mesmo período, a expectativa é que o crescimento seja de 7,1%, 6,4% e 6,4%.

O economista Antonio Lanzana conta que a situação é tão heterogênea que os países desenvolvidos estão batendo na porta do FMI, algo que na década de 1980 era feito pelos países hoje emergentes. Ele diz que a Europa, por exemplo, deverá levar de três a quatro anos para voltar ao patamar em que estava em 2008. “A economia europeia está muito fraca, pífia”, aponta.

Ao contrário do Brasil, que caiu, mas se recuperou rapidamente após a crise, o Velho Continente está se reerguendo vagarosamente. “No Brasil, também temos um problema de déficit, mas na Europa a questão é muito mais complicada. O Brasil tem enorme potencial para crescer, e a Europa, como temos visto, não”, compara o economista, destacando que as reformas fiscais que vêm sendo implementadas em quase todo o



Lanzana: os países desenvolvidos estão batendo na porta do FMI, algo que na década de 1980 era feito pelos países hoje emergentes

continente europeu são um fator limitante ao crescimento.

Nos Estados Unidos, assim como ocorre do outro lado do Atlântico, o cenário atual e no futuro próximo não é muito promissor. Se no Brasil a dívida pública atual equivale a aproximadamente 41% do PIB, na terra do Tio Sam ela chega a 84% do valor de toda a riqueza gerada por lá. Se na Europa a estratégia de recuperação tem como base as reformas fiscais, nos Estados

mantendo o ritmo alucinante de seu desenvolvimento econômico. No entanto, do ponto de vista de Lanzana, a desvalorização do Yuan não é sustentável por muito tempo. Sendo assim, a tendência natural é que lenta e gradativamente a moeda chinesa passe a ser valorizada, fortalecendo o mercado interno. “Só não se sabe quando isso irá acontecer, pois a China vai segurar o cenário atual enquanto puder”, analisa.

E o Brasil, como fica?

Por fim, a análise do economista desemboca em nosso país, que faz parte da turma dos emergentes. Para Lanzana, a atual estrutura da política econômica brasileira, com base no câmbio flutuante, controle de metas de inflação e do déficit público deverá ser mantida pelo Governo Dilma Rousseff. “A inflação é o fator que mais influencia a imagem do governo, já que tem impacto direto na população de baixa renda”, justifica.

Ele aponta que antes, durante e depois da crise, a inflação brasileira ficou controlada entre 3% e 5% ao ano. Além disso, houve acúmulo de reservas de US\$ 200 bilhões e foram acionados instrumentos, durante a crise, como uma política fiscal expansionista e a expansão do crédito via bancos públicos.

Acontece que o crescimento, quando é desordenado, não é algo salutar. “O governo está botando lenha na fogueira e o país está crescendo, mas é nítido que há sinais de superaquecimento. O Brasil está crescendo mais do que pode. A indústria tem investido, mas

Unidos o objetivo é desvalorizar o dólar para aumentar as exportações e tentar recuperar a economia por esta via, já que o mercado doméstico não é favorável no momento, considerando que as famílias estão endividadadas, não há disposição em tomar crédito, e o crescimento econômico é incerto.

Quem também tem desvalorizado a própria moeda para crescer é a China, que quer aproveitar para continuar

não o suficiente para suportar a demanda. O nível de utilização de capacidade é cada vez mais crescente”, alerta o economista.

Ele diz que a situação ainda não é desconfortável, só que é preciso realizar ajustes, pois a política econômica continua expansionista, os gastos públicos seguem crescendo, além da renda e dos empregos. Dentre os ajustes necessários, o economista cita a redução do déficit público, a desaceleração no ritmo de crescimento dos gastos públicos, o aumento da carga tributária (CPMF, CSLL de exportadores, IOF sobre entrada de capitais) e a utilização da política monetária como instrumento de combate à inflação.

De acordo com as projeções de Lanzana, o Brasil continuará atraindo dólares e apresentando solidez no mercado financeiro. Entretanto, se a expectativa de crescimento do PIB em 2010 era de 7,5%, as projeções a partir de 2011 são menos pronuncia-

das: em torno de 4,5%. Isso se explica pela baixa taxa de investimentos do Brasil, se compararmos ao que acontece em outros países emergentes, como China (40%), Coreia do Sul (33%) e Chile (25%), considerando o mix de investimentos públicos e privados.

E é justamente nos investimentos públicos que está a diferença. Lanzana conta que na década de 1970 o Brasil chegou a investir 25% do PIB. Naquela época, os investimentos públicos variavam entre 6% e 7% do valor da riqueza nacional, enquanto hoje a variação é de 1% a 1,5%, contrastando bastante com o que acontece na China e na Índia, por exemplo, onde os investimentos públicos representam, respectivamente, 20% e 6% do PIB desses países.

Sobre as tendências para os juros no Brasil, o economista comenta que pode haver um novo ciclo de alta no início de 2011. No entanto, já no segundo

semestre deverão começar a cair. “Em médio prazo os juros reais serão menores. Há uma tendência de queda com consolidação da estabilização. Por isso, entre 2012 e 2014 os juros deverão ser menores do que hoje”, prevê.

Na relação dólar X real, Lanzana aposta na valorização da moeda brasileira no curto prazo. Ele lembra que há muitos recursos para entrar no país, por conta dos juros maiores, taxas de crescimento maiores, necessidade de investimentos em infraestrutura e acontecimentos como a Copa do Mundo em 2014 e as Olimpíadas de 2016. Por isso tudo, sugere que sejam adotadas medidas paliativas, como uma nova elevação do IOF e a colocação de dinheiro estrangeiro em quarentena. Contudo, este cenário não seria sustentável em médio prazo e ocasionaria déficit em conta corrente. ●

Notícias Rápidas

Volvo lança no Brasil o caminhão pesado FMX

A Volvo (Fone: 0800 411050) está lançando no Brasil o caminhão FMX, destinado ao transporte de cargas na faixa de 32 a 50 toneladas de PBT. O veículo, que possui motor de 13 litros e potências que vão de 400 cv a 480 cv, foi especialmente desenvolvido para o transporte pesado em condições severas. A Volvo também está apresentando o novo FMX 11 litros, dirigido para aplicações com condições operacionais intermediárias entre o FMX com motor 13 litros e o VM 6x4.



Vinigalpão®

Fornecimento de Vinigalpões incluindo porta-paletes

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.
Telefone: (12) 21 23-4200
www.vinigalpao.com.br
comercial@vinigalpao.com.br



Análise setorial

SIMEFRE: Expectativas positivas para setores ferroviário e de implementos rodoviários

Confirmado o parecer dado pela ANTF – Associação Nacional dos Transportadores Ferroviários (Fone: 61 3226.5434) na edição passada da *Logweb*, o SIMEFRE – Sindicato Interestadual da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários (Fone: 11 3289.9166) está satisfeito com o desempenho do segmento ferroviário no Brasil em 2010.

Além disso, a entidade revela que o setor de implementos rodoviários também se saiu bem ao longo do último ano, apesar de ter enfrentado sérios problemas como a falta de pneus, que foi lembrada, também, na análise feita pela ANFIR – Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Fone: 11 6972.5577), apresentada na *Logweb* de dezembro último.



Ferrari sobre a entrada da Caterpillar no mercado: “existe espaço para todos. Chegará um momento em que não será mais necessário importar locomotivas, em função do crescente índice de nacionalização”

Os dois setores cresceram ao longo de 2010 e tendem a continuar tendo resultados positivos nos próximos anos, de acordo com as projeções expostas pelo SIMEFRE. No entanto, os dirigentes da entidade levantam uma série de aspectos que devem ser levados em consideração para o desempenho das indústrias ferroviária e de implementos rodoviários.

Segmento ferroviário

O vice-presidente do SIMEFRE, Luiz Fernando Ferrari, destaca que o segmento ferroviário irá apoiar o PNLT – Plano Nacional de Logística e Transportes, que até 2035 promete investir mais de R\$ 200 bilhões – do total de R\$ 428 bilhões – para aumentar e melhorar a condição da malha ferroviária nacional. De acordo com ele, a expectativa é que sejam construídos 1.500 km de ferrovias por ano, nos próximos 10 anos.

Sobre o desempenho do setor no último ano, Ferrari comenta com base em expectativas, já que os números não foram concluídos até o momento: “a expectativa é registrar um faturamento de R\$ 3 bilhões, superando os R\$ 2,1 bilhões de 2009”, revela, acrescentando que a estimativa é que tenham sido colocadas no mercado 65 locomotivas e 3.300 vagões em 2010, batendo mais uma vez o ano anterior, quando o total foi de 1.022 vagões.

Falando em locomotivas, o SIMEFRE destaca que o setor está investindo para dobrar a capacidade instalada atual, que é de mais de 100 unidades por

ano. As três empresas que produzem locomotivas no país atualmente – GE, Eif e Amsted-Maxion – podem ganhar a companhia da Caterpillar nos próximos anos. Para Ferrari, isso será benéfico para o setor. “Existe espaço para todos. Com a globalização dos mercados, esta seria uma oportunidade para aumentarmos as exportações. O resultado é também positivo na maior geração de empregos e renda no país. Chegará um momento em que não será mais necessário importar locomotivas, em função do crescente índice de nacionalização”, explica.

Voltando a falar sobre 2010, o executivo lembra que alguns fatores, como a criação do PSI – Programa de Sustentação do Investimento, do BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, que foi prorrogado até 2011, impactaram positivamente o setor ferroviário de carga, bem como a reação dos mercados externos de minérios, grãos e açúcar.

Como toda regra tem sua exceção, o bom desempenho do segmento em 2010 também teve a sua: as exportações de vagões devem totalizar 16 unidades, contra 32 registradas em 2009. Segundo Ferrari, o dólar baixo frente ao real tem prejudicado a competitividade da indústria ferroviária brasileira, que também sofre, como outros setores, os efeitos negativos decorrentes da elevada carga tributária.

No geral, as expectativas da indústria ferroviária são muito boas para os próximos anos. De acordo com o SIMEFRE, no momento a carteira de encomendas do setor é de 150 locomotivas e 9.000 vagões para os próximos dois anos, além de serviços de

reparação e modernização de vagões, locomotivas e carros de passageiros. A expectativa é que em 2011 sejam colocadas no mercado cerca de 100 locomotivas e 5.000 vagões.

A confiança se deve muito ao aquecimento dos setores de mineração, grãos, açúcar e carga geral containerizada. “A expansão da malha ferroviária, com a incorporação de novos trechos da Ferrovia Norte-Sul, por exemplo, também deverá contribuir para esse crescimento”, analisa Ferrari, lembrando, ainda, que a indústria de materiais para via permanente tem fornecido para todos os projetos de expansão das malhas em andamento, destacando-se dormentes de concreto, grampos de fixação elástica, aparelhos de mudança de via e materiais para soldagem de trilhos.

Implementos rodoviários

Para o bom desempenho do segmento de implementos – que também não teve os resultados finais divulgados ainda e deverá fechar 2010 com faturamento de R\$ 6,8 bilhões, superando os R\$ 5 bilhões de 2009 – o aquecimento dos setores do agro-negócio, produção agrícola, construção civil e infraestrutura foi fundamental, mesmo com problemas como os reflexos da falta de pneus, as ações sindicais, seletividade de crédito, etc.

O setor contou, também, com fatores como o crescimento do PIB – Produto Interno Bruto, isenção do IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados, investimentos do PAC – Programa de

Aceleração do Crescimento e com as linhas de financiamento do Finame PSI e Pró-Caminhoneiro.

Cesar Pissetti, vice-presidente do SIMEFRE, destaca que de janeiro a dezembro de 2010 a produção de implementos deverá totalizar 172 mil unidades, o que irá representar um crescimento acima de 40% em relação a 2009, quando foram comercializadas 115.107 unidades. "Com isso, 2010 entra para a história do segmento como um dos melhores anos", comemora.

Da produção total contabilizada no último ano, cerca de 59.000 unidades deverão corresponder pela linha pesada, ao passo que a linha leve será responsável por algo em torno de 113.000 implementos. Desses números, as vendas domésticas ficarão com 168.000 unidades do total emplacadas, e as exportações responderão por 4.000 implementos.

Atualmente, a indústria deste setor – que tem capacidade instalada de 200.000 implementos/

ano – emprega cerca de 68.000 pessoas. Com o crescimento previsto, até 2013 esse número poderá aumentar para 80.000. Ainda, a indústria de implementos, que investiu R\$ 700 milhões nos últimos cinco anos, deverá investir mais R\$ 850 milhões no próximo triênio. Desta forma, a projeção do crescimento de emplacamentos para 2011 gira em torno de 4% a 5% sobre 2010, com faturamento na casa dos R\$ 7 bilhões.

Na visão de Pissetti, alguns fatores podem ser considerados os principais para assegurar o crescimento da indústria de implementos neste e nos próximos anos: início das obras para a Copa do Mundo em 2014 e Olimpíadas de 2016, crescimento do agronegócio, continuidade dos PAC I e II, aumento quantitativo da classe média e boom demográfico, além do crescimento do PIB.

Contudo, algumas ressalvas precisam ser feitas, conforme explicação do vice-presidente do



Pissetti: o crescimento da indústria de implementos em 2011 está fortemente condicionado à continuidade dos benefícios fiscais e à disponibilidade de financiamento a custos acessíveis, além do crescimento da economia

SIMEFRE: "é importante lembrar que o crescimento da indústria de implementos em 2011 está fortemente condicionado à continuidade dos benefícios fiscais e à

disponibilidade de financiamento a custos acessíveis. Também está condicionado ao crescimento da economia. Sem os incentivos, o resultado será igual ao registrado em 2010", alerta.

Dentre os aspectos negativos ao bom desempenho do setor, Pissetti aponta a provável volta do IPI de 5%, as prováveis alterações nas condições de financiamento das linhas de Finame e PSI em 31 de março de 2011, o aumento do preço dos equipamentos devido a mudanças na legislação, gargalos da cadeia de suprimentos e infraestrutura logística, escassez de mão de obra qualificada, pré-compra do Euro V (para veículos comerciais) e necessidade de ajustes nas contas públicas.

Especificamente por conta da postergação das linhas de financiamento PSI e Pró Caminhoneiro até 31 de março próximo, o executivo revela que todos os fabricantes estão com carteiras de pedidos cheias para o primeiro trimestre de 2011. ●

...lll RODACO

10:52 AM



PNEUMÁTICOS INDUSTRIAIS

NEW RADIAIS

PNEUS SÓLIDOS EXTREME

RODACO®



Expansão

XCMG investe em três fábricas de máquinas pesadas e três CDs no Brasil

Principal indústria chinesa de máquinas para construção pesada, a XCMG (Fone: 11 3912.5555) anuncia a implantação de três instalações de montagem das suas máquinas no Brasil, além de três Centros de Distribuição de peças.

Só com as instalações de montagem, a empresa espera investir entre US\$ 22 e R\$ 40 milhões, em parcerias específicas com suas três distribuidoras de máquinas no Brasil: as paulistas GTM e Brasil Máquinas de Construção (BMC) e a pernambucana Êxito. As instalações serão em São Paulo, no Recife e Rio de Janeiro. Já os Centros de Distribuição de peças devem ser dois em São Paulo e outro no Recife.

Lédio Vidotti, diretor da GTM, explica que só em peças de guindastes a empresa quer dispor no Brasil de pelo menos sete vezes mais do que já comercializa hoje no país. Isso só para iniciar. "Transformando em valores, a XCMG quer começar com US\$ 3 milhões em peças de guindastes, sendo que o volume que ela dispõe hoje no Brasil está na ordem de US\$ 400 mil. Para começar, está bem dentro da perspectiva de mercado que ela tem para o país", declara.

A expectativa é que 35% das peças das máquinas montadas no Brasil sejam fornecidas pelo mercado nacional, afirma o vice-presidente da XCMG, Tang Dexin. "Inicialmente, vamos continuar a trazer as máquinas inteiras. Num segundo momento, vamos trazer em duas partes, o chassi e o guindaste, para montagem aqui. No terceiro momento, que planejamos acontecer em até cinco anos, vamos ter a montagem completa aqui no Brasil", declara.

Além de guindastes, a XCMG quer montar no país os seguintes equipamentos que já comercializa



Foto: Marcio Auriema

O Brasil deve importar mais de mil guindastes só em 2015, e 80% deles devem ser chineses

no mercado nacional: escavadeiras, carregadeiras, rolos-compactadores e motoniveladoras.

"Fomos pioneiros no Brasil na introdução dos equipamentos chineses para construção pesada. Agora estão chegando os concorrentes chineses, e a XCMG quer manter a vanguarda e a liderança no mercado brasileiro. Por isso é que ela vai fortalecer ainda mais sua presença no Brasil, que é um país visto pelos chineses com um potencial de crescimento muito grande", adiciona o profissional da GTM.

Ainda segundo Vidotti, o mercado brasileiro da construção pesada, envolvendo projetos nas áreas de infraestrutura, petróleo e gás, deve movimentar mais de US\$ 500 bilhões nos próximos cinco anos. "Nessa perspectiva, o Brasil deve importar mais de

mil guindastes só em 2015, e 80% deles devem ser chineses, de acordo com o quadro atual", afirma.

A companhia trabalha para crescer no país 20% ao ano, nos próximos cinco anos. Esse crescimento é o mesmo previsto para o país nesse setor de obras de infraestrutura, especialmente devido aos investimentos relacionados à Copa do Mundo de 2014, aos Jogos Olímpicos de 2016 e ao pré-sal.

Sobre o financiamento dos equipamentos, a XCMG pretende oferecer aos clientes brasileiros novas opções. Para isso estuda parcerias com bancos internacionais que já existam no Brasil e na China. O Banco da China, que enviou representantes ao primeiro encontro da XCMG com clientes brasileiros, ocorrido em setembro, em Vitória, ES, está estudando a abertura de filiais

no Brasil. "É uma das excelentes opções que devemos ter em breve", salienta Vidotti.

Joint venture em ação

Já colocando a parceria em ação, a Brasil Máquinas acaba de fechar um acordo com a XCMG para a implantação de uma fábrica de motoniveladoras e rolos compactadores no Brasil. A primeira fase da joint venture será implantada provisoriamente na distribuidora Brasil Máquinas que já opera no Espírito Santo. O aporte inicial será integralmente da companhia brasileira e deve chegar a US\$ 15 milhões. Até o final de 2010, a XCMG terá 20% do negócio e deverá investir outros US\$ 10 milhões.

Segundo Rick Ren, represen-

tante da XCMG no Brasil, em 2011 um novo local será definido para a instalação definitiva da planta fabril. "Precisamos de um lugar com, pelo menos, 12.000 m², pois prevemos uma produção anual de 400 rolos compactadores e 400 motoniveladoras, com projeção de faturamento de R\$ 160 milhões já para 2011", declara.

Para Felipe Cavaliere, presidente da Brasil Máquinas, o aquecimento do setor de infraestrutura brasileiro, influenciado por obras do PAC – Programa de Aceleração do Crescimento e pelos projetos previstos para atender a Copa do Mundo e as Olimpíadas, foi decisivo para a decisão de parceria. "Temos a oportunidade de trazer ainda mais investimentos, beneficiando a indústria nacional como um todo", salienta.

De acordo com o gerente industrial da Brasil Máquinas, João Roberto dos Santos, os



Dexin e Vidotti: a companhia trabalha para crescer no país 20% ao ano, nos próximos cinco anos

produtos da potência chinesa foram devidamente estudados e adequados para atender todas as necessidades das diversas aplicações do mercado brasileiro.

"Nossa equipe de engenharia esteve seis vezes na China para acertar e definir as instalações da

fábrica no Brasil. Agora, também contaremos com seis engenheiros da XCMG, acompanhando toda a linha de produção brasileira", expõe Mohamed Nassif, diretor de Supply Chain e TI da empresa brasileira. ●

Notícias Rápidas

TECSL passa a denominar-se Otimis Supply Chain Intelligence

Desde junho último, a TECSL, empresa do Grupo Teclógica, da cidade de Blumenau, SC, passou a denominar-se Otimis Supply Chain Intelligence (Fone: 47 3036.7800).

O processo de reposicionamento da marca tem o objetivo de oferecer um leque maior de soluções de última geração para o segmento de logística. Além das soluções HighJump, distribuidora exclusiva desde 2003, e parceira Vocollect, a empresa passa também a fornecer soluções JDA, voltados para o planejamento da cadeia de suprimentos.

Pneus Sólidos
Pneus pneumáticos

Aros a base de troca

Garfos Industriais
Rodas Industriais

(11) 3906-1616



TRADIÇÃO AGORA TEM NOME

RODA FER

Pneus, rodas e garfos industriais

www.rodafer.com.br

GOODYEAR



TRELLEBORG

MSI

MSI-Forks

Evento

Fórum Internacional de Intralogística e Supply Chain acontece este ano em São Paulo

A Logweb Editora, o ILOG – Instituto Logweb de Logística, o Supply Chain Council - EUA e a CeMAT South America realizarão, entre os dias 4 e 7 de abril de 2011, em São Paulo, o Fórum Internacional de Intralogística e Supply Chain. O encontro abordará o tema “Soluções para logística, movimentação e armazenagem de materiais” e objetiva oferecer informação e atualização, além de contribuir para a qualificação dos diversos profissionais de logística e Supply Chain.

“O fórum dará oportunidade a diretores, gerentes e supervisores de logística de participarem da apresentação de cases, minicursos, palestras e debates com profissionais de renome em âmbito nacional e internacional. Este evento é o cenário ideal para estreitar relacionamentos, ampliar conceitos, fomentar negócios e, dessa forma, promover o crescimento do setor”, descreve Valeria Lima, fundadora do ILOG e diretora executiva da Logweb Editora.

Segundo ela, o diferencial do evento em relação a outros é,

basicamente, a formatação. O fórum terá a duração de quatro dias. O primeiro será exclusivo para o Supply Chain Summit Brasil, que é um encontro de profissionais de Supply Chain e logística cujo propósito é desenvolver conteúdo para uma pauta de melhorias e reivindicações, incluindo procedimentos, legislação e infraestrutura para adoção das melhores práticas e melhoria da produtividade e competitividade do nosso país. Os participantes são os COOs, VPs, diretores e gerentes de

Logística e Supply Chain de empresas dos diversos setores, com grande peso na economia nacional e influentes no cenário logístico.

“Todo o conteúdo gerado será objeto de negociação junto a governo e órgãos reguladores, com a voz dos praticantes da logística. Este instrumento tem sido utilizado pelos empresários de diversos países, incluindo EUA e Argentina, e, agora, pela primeira vez no Brasil”, conta Valéria.

No segundo dia, o destaque será para o Supply Chain World



NÃO FIQUE VENDENDO A BANDA PASSAR



FÓRUM INTERNACIONAL DE
INTRALOGÍSTICA E SUPPLY CHAIN
LOGWEB - CeMAT SOUTH AMERICA 2011

Para você se inteirar e propor melhorias e reivindicações aos órgãos reguladores e ao governo, venha participar do Supply Chain Summit, que será realizado durante a CeMAT SOUTH AMERICA, entre 4 e 7 de abril de 2011.

Um palestrante internacional fará a palestra de abertura. Os mediadores confirmados são:

- Prof. Orlando Fontes Lima Jr. – LALT – Unicamp
- Prof. Lars Meyer Sanches – INSPER
- Prof. Manuel Reis – CeLog-FGV
- Wilson Stefano - Oliver Wight Brasil
- Moacyr Calligares Jr. – VP Supply Chain Nestlé Brasil
- Elcio Grassia – presidente da Supply Chain Council América Latina
- Fernando Perlini Cotarelli
- Edson Carillo – Connexion Brasil

O ILOG – Instituto Logweb de Logística e Supply Chain desenvolveu, em parceria com o Supply Chain Council América Latina, pesquisa de desempenho das atividades logísticas das empresas para este evento. É por isso que sua presença é fundamental. Participe.

Saiba mais no site www.supplychainsummit.com.br



Foto: Paulo Junqueira

Valeria: o evento objetiva oferecer informações e atualização, além de contribuir para a qualificação dos diversos profissionais de logística e Supply Chain

South America 2011, que incluirá uma variedade de apresentações de diversas indústrias, demonstrando desafios e realizações da cadeia do abastecimento na

região; novas realidades para atingir a excelência na gestão da cadeia de abastecimento; modelos de referência de processos como ferramenta para aprimoramento da cadeia de abastecimento; perspectivas da cadeia de abastecimento no cenário nacional e cases de sucesso no setor.

“Tais apresentações e debates demonstrarão como o Supply Chain Operations Reference Model (SCOR®) pode ser implementado em diversas situações, gerando resultados significativos, além de interessantes projeções que ajudarão a navegar pelos desafios futuros da cadeia de abastecimento”, acrescenta o presidente do SCC – Supply Chain Council LatAm, Elcio Grassia.

Valeria, por sua vez, garante que muitas oportunidades para networking e discussão das opiniões dos apresentadores e participantes serão incluídas. Todas as apresentações possuem tempo para perguntas e respostas.

No geral, o programa abordará a cadeia de abastecimento sob diversas perspectivas, como:

- ▶ a importância da movimentação de materiais na cadeia logística;
- ▶ as políticas públicas atuais em âmbito federal, estadual e municipal; e
- ▶ a perspectiva da cadeia logística no cenário nacional e os investimentos no setor.

O fórum contará com a presença das maiores empresas do setor e de seus profissionais gabaritados, expondo ideias e discutindo temas de interesse do mercado, como sustentabilidade, gestão, RH, TI e abastecimento. Até o momento, estão confirmados: BGM Rodotec; AGV Logística; Embaquim/Lumem Químicas e FitPack; Etna/Time & Place; Totvs/Golden Cargo; Atlas Transporte & Logística; UPS; Abrange/Endesa; Belge/Danone; Grupo Toniato; TNT Brasil;

Penske; Katoen Natie; Repense Comunicação; e Universidade Mackenzie. A expectativa é receber aproximadamente 1.000 participantes durante os quatro dias de evento.

O principal apoiador do encontro é a CeMAT South America, considerado o maior evento do setor em área de exposição. Este ano, a CeMAT South America irá realizar a sua primeira edição na América do Sul. “Por seu porte, sucesso e credibilidade internacional, é sempre um evento aguardado pelas grandes empresas”, destaca Valéria.

Dentre as empresas e instituições que apoiam e fazem parte do evento estão a Revista e o Portal Logweb – mídia oficial da Feira, o Supply Chain Council, a ExpoTrade Argentina e a Supply Chain Summit Argentina. “Estamos em fase de captação de apoio e patrocínio”, finaliza Valéria.

Mais informações sobre o fórum: www.ilog.org.br/forum/



QUEM PRECISA VER VAI ESTAR LÁ

São poucas as chances de anunciar certo, no lugar certo e na hora certa. Coloque sua empresa no mais esperado evento do ano:



**FÓRUM INTERNACIONAL DE
INTRALOGÍSTICA E SUPPLY CHAIN**

LOGWEB - CeMAT SOUTH AMERICA 2011

O evento acontecerá entre os dias 4 e 7 de abril de 2011 em São Paulo. Saiba tudo sobre este acontecimento único no site: www.supplychainsummit.com.br

Empilhadeiras

Fabricantes: 2010 para se comemorar, e 2011 visto com otimismo

Com a plena recuperação dos impactos causados pela crise econômica mundial e a crescente onda de investimentos em infraestrutura no Brasil, os fabricantes de empilhadeiras comentam o ótimo desempenho no último ano e fazem projeções animadoras para o setor

Excelente, positivo e estável são alguns dos adjetivos utilizados pelos fabricantes de empilhadeiras para comentar o desempenho do segmento em 2010. A verdade é que até mesmo a análise mais contida retrata que o setor teve um ano muito bom e que as perspectivas para o futuro próximo são tão promissoras quanto as do último ano ou, talvez, ainda melhores.

Após realizarem o balanço do último ano e compartilharem suas expectativas para 2011, os entrevistados desta matéria especial comentam as tendências que deverão nortear a indústria de empilhadeiras nos próximos anos. Segundo alguns deles, a preocupação ambiental é um dos aspectos que vêm sendo observados no desenvolvimento de novas tecnologias e equipamentos, buscando diminuir cada vez mais a emissão de poluentes.



Adriana, da Still: segundo a WITS, o mercado brasileiro de empilhadeiras cresceu 281% de janeiro a setembro de 2010

Balanço

O analista de marketing da Jungheinrich Lift Truck (Fone: 11 4815.8200), Renan Sanches, ressalta que após a recuperação da crise financeira, as empresas voltaram a investir e expandir suas instalações e áreas de atuação, gerando grandes perspectivas para o mercado de movimentação de materiais. De acordo com ele, em vista do acontecido em 2009, o Brasil teve uma rápida recuperação, garantindo um ano muito produtivo para o setor.

Também para Adriana Firmo, gerente geral da Still Brasil (Fone: 11 4066.8100), o último ano foi de recuperação de mercado se comparado a 2009. Ela relata que, segundo a WITS – World Industrial Trucks Statistics, o mercado brasileiro de empilhadeiras cresceu 281% de janeiro a setembro de 2010, em comparação com o mesmo período do ano anterior.

Isto, do ponto de vista de Adriana, demonstra claramente que não existe mais crise para o setor de empilhadeiras. “Vale destacar que um dos fatores

determinantes para alavancar as vendas no setor de máquinas e equipamentos no Brasil foi a manutenção do programa BNDES PSI, que permite a compra de equipamentos nacionais financiados em até 10 anos, com até dois anos de carência para início do pagamento e taxa de 5,5% ao ano”, acrescenta.

Da mesma forma que os outros entrevistados, Luiz Henrique Camargo, gerente de suporte ao produto da Clark Empilhadeiras (Fone: 19 3856.9090), destaca que 2010 foi bastante positivo. Na opinião dele, o que impulsionou a produção de empilhadeiras no Brasil foi a desvalorização do dólar e a crescente demanda do setor logístico, que teve um aumento significativo em função do fluxo das exportações, além do crescimento da atividade industrial, impulsionado pelos investimentos de capital estrangeiro e pelos investimentos do PAC – Programa de Aceleração do Crescimento do Governo Federal.

Emerson Viveiros, diretor executivo da UN Forklift (Fone: 19 3395.0486), lembra que as perspectivas iniciais para 2010, que já eram boas, foram superadas pelo segmento no decorrer do ano. Com isso, a indústria de empilhadeiras tem a expectativa de que o ano tenha superado o histórico 2008 em volume de vendas. “Embora em 2010 tenham entrado muitos concorrentes no mercado, conseguimos superar nossas metas em 20% do previsto”, comemora.

Seguindo a mesma linha, Guilherme G. Martinez, gerente

Zeloso dá ênfase às empilhadeiras especiais

Embora atue com o que chama de empilhadeiras padrão – com elevação manual ou elétrica (AC ou DC) e capacidades entre 50 kg e 1 toneladas – a Zeloso Indústria e Comércio (Fone: 11 3694.6000) tem dado ênfase aos projetos de empilhadeiras especiais, nos quais sua equipe de engenharia estuda, projeta e fabrica máquinas com dispositivos pontuais para processos e usos específicos, inclusive com acabamentos em inox, ideais para as indústrias alimentícia, farmacêutica e química, por exemplo.

Luís Humberto Ribeiro, diretor da empresa, revela que em virtude do uso de empilhadeiras em áreas específicas, a Zeloso, após grande estudo de viabilidade do mercado, está lançando uma linha de empilhadeiras com elevação através de cilindro e bombas pneumática e hidropneumática, que permitem a utilização em área classificada, sendo necessário ar comprimido para a elevação.

Ao analisar o mercado, Ribeiro revela boas perspectivas para sua empresa em 2011: “apesar da grande concorrência de bons fabricantes nacionais e internacionais, acreditamos que a venda dos nossos equipamentos (empilhadeiras especiais) deva ter um acréscimo de 16% no geral, pois cada vez mais existe a necessidade de melhora nos processos de fabricação”, comenta.



comercial da Hyster Empilhadeiras (Fone: 11 5683.8583), diz que as expectativas do início de 2010 foram superadas pelo setor. "Estimamos que no último ano o mercado de empilhadeiras tenha chegado a mais 17.000 máquinas, e que tenhamos comercializado mais de 4.700 equipamentos Hyster, entre máquinas elétricas e a combustão", informa.

Segundo Martinez, em 2010 a empresa conseguiu aumentar sua participação no mercado de máquinas elétricas e entregou mais de 3.000 equipamentos desta categoria. Além disso, o gerente comercial da Hyster comenta que o último ano foi significativo, também, para o mercado de Big Trucks. "Entregamos quatro reach stackers e mais de 15 máquinas acima de 10 toneladas para operações pesadas", acrescenta.

Quem também tem motivos para celebrar o último ano é a Toyota Material Handling



Faria, da Palettrans: em 2010, faturamento da empresa foi 50% maior do que o registrado em 2008, até então o recorde histórico

Mercosur (Fone: 11 3511.0400). Segundo o gerente de vendas, Roberto Ueda, 2010 foi um ano de grande crescimento para a empresa no Brasil. "Elaboramos algumas estratégias para atender

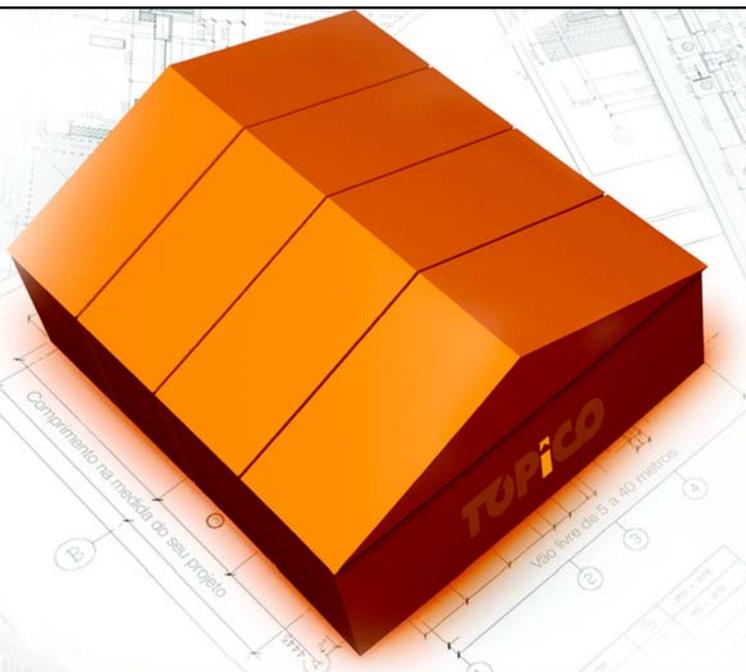
a toda a demanda de mercado, como a instalação de uma nova sede em São José dos Pinhais, PR, a qual conta com um espaço maior, gerando aumento da capacidade de armazenagem de máquinas e peças, maior agilidade para fazer o PDI e simplificação de todo o processo logístico de recebimento e distribuição das máquinas para todo o país", revela.

Ueda aponta que a mudança do porto de entrada das máquinas para Paranaguá também faz parte da estratégia da empresa e tem como objetivo principal agilizar todo o processo logístico. Além disso, a Toyota adotou a estratégia de importar máquinas dos Estados Unidos, uma vez que o Japão não conseguiria atender ao aumento da demanda do mercado brasileiro.

Apesar de classificar 2010 apenas como estável, quando as expectativas foram atingidas, Sandra Oliveira, coordenadora

de vendas da Byg Transequip (Fone: 11 3583.1312), também destaca que o mercado como um todo está preocupado em melhorar a sua logística e, sendo assim, a aquisição de novas empilhadeiras ou renovação da frota se torna indispensável. Além disso, ela ressalta que muitas empresas ainda utilizam empilhadeiras a combustão, que não são apropriadas para trabalhar em ambientes fechados. "Com a modernização do setor, principalmente as indústrias alimentícias e os frigoríficos acabaram migrando para as empilhadeiras elétricas, favorecendo, assim, as nossas vendas", conta.

Sintetizando a satisfação dos fabricantes de empilhadeiras com relação ao desempenho em 2010, Amadeu Ignácio de Faria, gerente comercial da Palettrans Equipamentos (Fone: 16 3951.9999), afirma que o ano foi excelente e o melhor da história



Qualidade e experiência para tirar a evolução do papel.

TOPICO
SOLUÇÕES EM COBERTURAS

Especializada em coberturas e galpões de armazenagem, a **Tópico** conquistou experiência e a confiança de seus clientes. Com qualidade e agilidade, executa os mais diversos projetos em estruturas metálicas e confecções em lona, pronta para transformar suas ideias em bons negócios.



Fone: 55 11 2344 1200
www.topico.com.br

Fabricantes de empilhadeiras instalados no mercado brasileiro

Classe I	Byg Transequip 11 3583.1312	Castell 11 2526.1888	Clark (Dabo) 19 3856.9090	Hyster (Nacco) 11 5683.8583	Jungheinrich 11 4815.8200	Linde 11 3604.4755	Palettrans 16 3951.9999	Still (Empilh. Sul Americanas) 11 4066.8100	Toyota 11 3511.0400	UN Forklift 19 3395.0486	Yale (Nacco) 11 5683.8500
Empilhadeira de contrapeso elétrica 24 V até 1000 kg		X		X	X	X			X	X	X
Empilhadeira de contrapeso elétrica 24 V até 1300 kg		X		X	X	X		X	X	X	X
Empilhadeira de contrapeso elétrica 24 V até 1500 kg		X		X	X	X		X	X	X	X
Empilhadeira de contrapeso elétrica 24 V até 1600 kg		X		X				X	X	X	X
Empilhadeira de contrapeso elétrica 48 V até 1500 kg		X		X	X	X		X	X	X	X
Empilhadeira de contrapeso elétrica 48 V até 1600 kg		X	X	X	X	X		X	X	X	X
Empilhadeira de contrapeso elétrica 48 V até 1800 kg		X	X	X	X	X		X	X	X	X
Empilhadeira de contrapeso elétrica 48 V até 2000 kg		X	X	X	X	X		X	X	X	X
Empilhadeira de contrapeso elétrica 80 V até 1600 kg				X				X	X		
Empilhadeira de contrapeso elétrica 80 V até 1800 kg				X				X	X		
Empilhadeira de contrapeso elétrica 80 V até 2000 kg			X	X		X		X	X		X
Empilhadeira de contrapeso elétrica 80 V até 2500 kg			X	X	X	X		X	X	X	X
Empilhadeira de contrapeso elétrica 80 V até 3000 kg			X	X	X	X		X	X	X	X
Empilhadeira de contrapeso elétrica 80 V até 3500 kg			X	X	X	X		X	X	X	X
Empilhadeira de contrapeso elétrica 80 V até 4000 kg				X	X	X		X	X		X
Empilhadeira de contrapeso elétrica 80 V até 4500 kg				X	X	X		X	X		X
Empilhadeira de contrapeso elétrica 80 V até 5000 kg				X	X	X		X	X		X
Robocador elétrico até 2000 kg		X		X	X	X			X		X
Robocador elétrico até 3000 kg		X		X	X	X		X	X		X
Robocador elétrico até 6000 kg		X		X	X	X		X			
Robocador elétrico até 25000 kg		X			X	X		X			



Camargo, da Clark: a desvalorização do dólar e a crescente demanda do setor logístico impulsionaram a produção de empilhadeiras

da empresa em termos de faturamento. “Nosso faturamento foi 50% maior do que o de 2008, até então nosso recorde histórico”, festeja, informando que a empresa fechou 2010 com aumento de cerca de 15% a 20% nas vendas de empilhadeiras elétricas e prevê encerrar 2011 com um crescimento também desta ordem.

Projeções

A tendência é que o mercado em 2011 seja igual ou muito próximo ao de 2010, em números de máquinas vendidas, do ponto de vista de Adriana, da Still Brasil, destacando que as projeções de crescimento econômico animam o setor de máquinas e

equipamentos. Assim, ela entende que o negócio de movimentação e armazenagem de materiais deverá manter o ritmo de crescimento, alavancado pelos setores do varejo e atacado. “A expectativa é que, com a continuação do programa BNDES PSI, com taxas de 5,5% ao ano até março de 2011, as vendas do segmento aumentem no primeiro trimestre”, projeta.

Por sua vez, Viveiros, da UN Forklift, acredita que em 2011 talvez o volume fique ligeiramente abaixo de 2010, embora entenda que o ano será tão bom quanto. Ele explica: 2010 foi um ano de retomada de crescimento e, por isso, é natural que as vendas tenham atingido um pico maior. Ainda assim, o diretor executivo revela que a empresa está trabalhando para crescer

60% em comparação com 2010, já que ainda está num processo de forte crescimento no mercado brasileiro. “Nossas vendas para a América Latina devem crescer 80%, e o Brasil representará 55% deste volume. Lançaremos a UN no mercado norte-americano em 2011, na PROMAT, em Chicago, após a joint-venture com a Sino-American. É a última fase da expansão mundial da marca, que já está presente em todos os continentes”, informa.

Camargo, da Clark Empilhadeiras, diz que mesmo com a entrada do novo governo, a atividade industrial não deverá sofrer oscilações, e a perspectiva de aumento nas vendas seguirá uma trajetória crescente no próximo ano, principalmente porque deverão se intensificar as grandes obras de infraestrutura

Venha alavancar
oportunidades.



CeMAT SOUTH AMERICA 2011.
Visite.



www.presenca.com.br

A maior feira de movimentação de materiais e logística do mundo chegou ao Brasil e tem data marcada para estrear por aqui: 04 de abril. Por isso, se você quer ficar por dentro das novidades do setor, ganhar conhecimento, trocar experiências, desenvolver parcerias e alavancar oportunidades e negócios, visite. E prepare-se para competir num mercado cada vez mais dinâmico, movimentado. CeMAT SOUTH AMERICA 2011. Mexa-se. Compareça.

CEMAT SOUTH AMERICA 2011
Feira Internacional de Movimentação de Materiais e Logística

4 - 7 Abril 2011

Centro de Exposições Imigrantes - São Paulo - SP
13h às 20h



SOLICITE SUA CREDENCIAL

www.cemat-southamerica.com.br

Promoção e Realização



Deutsche Messe
Worldwide

Hannover Fairs Sulamérica Ltda

www.hanover.com.br

Apoio Oficial



Apoio



JUNGHEINRICH



Apoio Institucional



Mídia Oficial



Operadora de Turismo Oficial



Cia. Aérea Oficial



Fabricantes de empilhadeiras instalados no mercado brasileiro

Classe II	Byg Trasequip 11 3583.1312	Castell 11 2526.1888	Clark (Dabo) 19 3856.9090	Hyster (Nacco) 11 5683.8583	Jungheinrich 11 4815.8200	Komatsu 11 2105.8045	Linde 11 3604.4755	Palettrans 16 3951.9999	Still (Emp. Sul Americanas) 11 4066.8100	Toyota 11 3511.0400	UN Forklift 19 3395.0486	Yale (Nacco) 11 5683.8500
Selecionadora de pedidos vertical até 1000 kg		X		X	X		X		X	X		X
Selecionadora de pedidos vertical até 1100 kg		X		X	X		X		X	X		X
Selecionadora de pedidos vertical até 1200 kg		X		X	X		X		X	X		X
Empilhadeira trilateral até 1000 kg				X	X	X	X		X		X	X
Empilhadeira trilateral até 1300 kg				X	X	X	X		X		X	X
Empilhadeira trilateral até 1500 kg				X	X	X	X		X	X	X	X
Empilhadeira retrátil até 1000 kg		X		X	X		X		X	X	X	X
Empilhadeira retrátil até 1200 kg		X		X	X		X		X	X	X	X
Empilhadeira retrátil até 1400 kg		X		X	X	X	X		X	X	X	X
Empilhadeira retrátil até 1600 kg		X		X	X	X	X	X		X	X	X
Empilhadeira retrátil até 1700 kg		X		X			X		X	X	X	X
Empilhadeira retrátil até 2000 kg	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X	X
Empilhadeira retrátil até 2500 kg		X		X	X		X		X	X	X	X
Empilhadeira retrátil maior que 2500 kg		X		X	X					X		X

Classe III	Byg Trasequip 11 3583.1312	Castell 11 2526.1888	Clark (Dabo) 19 3856.9090	Hyster (Nacco) 11 5683.8583	Jungheinrich 11 4815.8200	Komatsu 11 2105.8045	Linde 11 3604.4755	Palettrans 16 3951.9999	Still (Emp. Sul Americanas) 11 4066.8100	Toyota 11 3511.0400	UN Forklift 19 3395.0486	Yale (Nacco) 11 5683.8500
Selecionadora de pedidos horizontal até 1000 kg				X	X		X		X	X	X	X
Selecionadora de pedidos horizontal até 1600 kg				X	X		X			X		X
Selecionadora de pedidos horizontal até 2000 kg				X	X		X		X	X		X
Empilhadeira patolada até 1000 kg	X	X		X	X		X	X	X	X	X	X
Empilhadeira patolada até 1200 kg	X	X		X	X		X	X	X	X	X	X
Empilhadeira patolada até 1400 kg		X		X	X		X		X	X	X	X
Empilhadeira patolada até 1600 kg	X	X		X	X		X	X	X	X	X	X
Empilhadeira patolada até 2000 kg	X	X		X	X				X	X		X
Paletreira elétrica operador andando até 1600 kg		X	X	X	X		X		X	X	X	X
Paletreira elétrica operador andando até 1800 kg		X	X	X	X		X	X	X	X	X	X
Paletreira elétrica operador andando até 2000 kg	X	X	X	X	X		X		X	X	X	X
Paletreira elétrica operador andando até 2200 kg		X	X	X	X		X		X	X	X	X
Paletreira elétrica operador andando até 3000 kg		X	X	X	X		X		X	X	X	X
Paletreira elétrica operador na plataforma até 2000 kg	X	X	X	X	X		X		X	X	X	X
Paletreira elétrica operador na plataforma até 2400 kg		X	X	X	X		X	X	X	X	X	X
Paletreira elétrica operador na plataforma até 2700 kg		X	X	X	X		X		X	X	X	X
Paletreira elétrica operador sentado até 2000 kg		X		X	X		X		X	X		X
Paletreira elétrica operador sentado até 3000 kg		X		X	X				X	X		X
Paletreira elétrica operador sentado até 3600 kg		X			X				X			X

Classe V	Byg Trasequip 11 3583.1312	Castell 11 2526.1888	Clark (Dabo) 19 3856.9090	Hyster (Nacco) 11 5683.8516	Jungheinrich 11 4815.8200	Komatsu 11 2105.8045	Linde 11 3604.4755	Palettrans 16 3951.9999	Still (Emp. Sul Americanas) 11 4066.8100	Toyota 11 3511.0400	UN Forklift 19 3395.0486	Yale (Nacco) 11 5683.8500
Empilhadeira a combustão até 1600 kg			X	X	X	X	X		X	X	X	X
Empilhadeira a combustão até 1800 kg			X	X	X	X	X		X	X	X	X
Empilhadeira a combustão até 2000 kg			X	X	X	X	X		X	X	X	X
Empilhadeira a combustão até 2500 kg			X	X	X	X	X		X	X	X	X
Empilhadeira a combustão até 3000 kg			X	X	X	X	X		X	X	X	X
Empilhadeira a combustão até 3500 kg			X	X	X	X	X		X	X	X	X
Empilhadeira a combustão até 4000 kg			X	X	X	X	X		X	X		X
Empilhadeira a combustão até 4500 kg			X	X	X	X	X		X	X		X
Empilhadeira a combustão até 5000 kg			X	X	X	X	X		X	X		X
Empilhadeira a combustão até 6000 kg			X	X	X	X	X		X	X		X
Empilhadeira a combustão até 7000 kg			X	X	X	X	X		X	X		X
Empilhadeira a combustão maior que 7000 kg			X	X	X	X	X		X	X		X

para a Copa do Mundo de 2014 e as Olimpíadas de 2016. "Vejo que 2011 promete ser um ano muito bom para todo o setor de máquinas, uma vez que temos grandes eventos esportivos para acontecer, como a Copa do Mundo de 2014 e as Olimpíadas de 2016, para os quais serão feitos grandes investimentos em infraestrutura, gerando uma necessidade de máquinas e equipamentos", concorda Ueda, da Toyota.

Ele destaca que o setor da construção civil está muito aquecido, o que também irá gerar necessidade de mais máquinas e equipamentos, assim como o pré-sal e as indústrias automotiva e de alimentos e bebidas, que estão aquecidas impulsionadas pelo crescimento do poder de consumo da classe C. "Há um ambiente mais propício ao investimento. O país deve continuar a crescer, fazendo com que o mercado de máquinas e equipamentos também continue a crescer em 2011", analisa Ueda.

Para Martinez, da Hyster Empilhadeiras, a expectativa acerca de 2011 é que o mercado cresça mais de 10% em comparação a 2010. No que tange à Hyster, ele revela que a estratégia será aumentar a participação no mercado de equipamentos a combustão e intensificar o trabalho para crescer mais significativamente no segmento de máquinas elétricas. Além disso, o mercado de Big Trucks também receberá atenção especial, já que, embora não seja um mercado significativo em quantidade de unidades vendidas, apresenta negociações que envolvem grandes valores e com empresas de grande porte.

Por fim, Sanches, da Jungheinrich Lift Truck, comenta que a empresa vai manter os investimentos em pesquisa e desenvolvimento e constante especialização de pessoal. Ele entende que 2011 e os próximos anos deverão ser de muito crescimento para o mercado brasileiro de empilhadeiras, especialmente com a vinda da CeMAT, a maior feira de intralogística do mundo, que acontece de 4 a 7 de abril próximo, em São Paulo, SP.

Novidades

Byg Transequip – Do ponto de vista de Sandra, o mercado brasileiro está cada vez mais exigente, devido ao papel importante que o processo logístico representa em suas atividades. Em contrapartida, as empilhadeiras estão cada vez mais modernas e com preços competitivos. Por conta disso, ela revela que a Byg Transequip está lançando a linha de empilhadeiras 2011 para oferecer exatamente o que o mercado precisa. "As empilhadeiras estão sempre em mutação, pois o avanço tecnológico é constante e veloz, principalmente na parte eletrônica, que pode ser melhorada e adequada de acordo com as necessidades do cliente, oferecendo inúmeras opções com o que há de mais moderno", explica. Além disso, a coordenadora de vendas comenta que a empresa almeja crescer ainda mais e aumentar a sua participação no mercado neste ano, expandindo a rede de distribuidores e abrindo filiais em pontos estratégicos e homologando novos postos de assistência técnica.

Clark Empilhadeiras – Camargo destaca que a evolução tecnológica no setor de empilhadeiras estará diretamente ligada às novas exigências para redução da emissão de poluentes. Ele diz que, por conta do Protocolo de Kyoto e das novas tendências ecológicas, a responsabilidade socioambiental afetará as indústrias do setor para que assumam posturas sustentáveis e que promovam ações adequadas, privilegiando o meio ambiente. "Um exemplo é o aumento da utilização de combustíveis de menor emissão, como o biodiesel", resume.

Hyster Empilhadeiras – No que diz respeito aos equipamentos elétricos, Martinez entende que a principal tendência continua sendo o motor de corrente alternada, sendo que 90% da linha Hyster já utiliza este tipo de tecnologia. Quando o assunto são máquinas a combustão, o gerente comercial enfatiza a importância de características como a minialavanca eletrônica, o sistema de desaceleração automática e o sistema de antirreversão. "São aspectos que agregam maior produtividade, excelente ergonomia e aumentam a vida útil de componentes como pneu, transmissão, motor, etc.", justifica.

Jungheinrich Lift Truck – Sanches afirma que a empresa realiza grandes investimentos em pesquisa e desenvolvimento de novas tecnologias. "A preocupação com alternativas que promovam menor impacto ambiental e redução de custos para o cliente nos leva a desenvolver e adaptar os modelos já existentes", sintetiza.

Paletrans Equipamentos – Faria dá destaque às empilhadeiras da série PX, que apresentam elevação e tração elétrica. São empilhadeiras tracionárias que contam com controle de velocidade elétrico, duas baterias e carregador acoplado. Outra linha de equipamentos que, segundo Faria, merece destaque, é a série TE de transpaletes elétricos, com ou sem plataforma para operador.

IMÓVEIS CORPORATIVOS
almi

O melhor local para a sua empresa

Galpões | Locação



CLB CONFINS
Vespasiano, MG

Galpões de 1.600 a 18.300m²
Área total: 24.600m²

ENTREGA: Março de 2011
Rodovia MG10, próximo à Cidade
Administrativa e aeroporto de Confins.



MRV LOG | BUSINESS PARK
Contagem, MG

Galpões de 1.500 a 13.500m²
Área total: 58.500m²

ENTREGA: Janeiro de 2011

- COMPRA E VENDA
- LOCAÇÃO
- SALE AND LEASE -BACK
- FACILITIES

SGO
CONSTRUÇÕES
ENGENHARIA DE SOLUÇÕES

31 3346-8010
www.almi.com.br

Av. Ápio Cardoso, nº 100, Cincão - Contagem - MG



Áreas Interligadas



Galpões Desmontáveis



Vãos livres de 10 a 50m



Projetos Especiais

Tel.:(11) 2462-4622

Novidades

Still Brasil – Adriana diz que, embora não seja exatamente nova, a tecnologia de motores híbridos em empilhadeiras vem ganhando mais espaço e simpatia por parte das empresas. Segundo ela, a preocupação em estabelecer um crescimento sustentável e ecologicamente correto, bem como a difusão dos benefícios do programa de créditos de carbono, principalmente na Europa, têm levado as empresas a investirem cada vez mais em equipamentos que não agridam o meio ambiente. “Quem também vem ganhando espaço no mercado brasileiro, pela relação custo/benefício que apresenta, além do apelo ecológico, é a linha de contrapeso elétrica”, acrescenta a gerente geral da Still Brasil.

Toyota Material Handling Mercosur – Ueda é outro a destacar o desenvolvimento de equipamentos ecologicamente corretos. “A crescente preocupação com o meio ambiente está mudando o padrão de equipamentos no Brasil e no mundo. Todos os desenvolvimentos de novas tecnologias estão muito focados em equipamentos com baixa emissão de poluentes, menor consumo de combustível e possibilidade de reciclagem de seus produtos no fim da vida útil”, salienta. Ele aponta que o conceito de máquinas híbridas, com foco na redução significativa no consumo de combustível e emissões de CO₂, é a nova tendência no setor de empilhadeiras. “Nós, da Toyota, acreditamos que a responsabilidade ambiental é uma pedra angular de boas práticas empresariais. Projetamos melhorias ambientais em nossos equipamentos e processos para minimizar o impacto ambiental ao longo dos quatro estágios do ciclo de vida do produto: desenvolvimento, fabricação, operação e reciclagem”, garante.

UN Forklift – Em outubro de 2010, na CeMAT de Xangai, na China, a empresa lançou a trilateral elétrica selecionadora de pedidos para 1.5 toneladas e torre tríplice de até 15 metros. Segundo Viveiros, embora a empilhadeira seja de alto valor, a UN Forklift acredita que alguns setores de atividade caminham para a aquisição deste modelo, já que alguns armazéns novos tendem a ter o pé direito ainda mais alto, devido ao elevado custo do metro quadrado nas principais regiões do país. Outro equipamento lançado na CeMAT chinesa foi a retrátil pantográfica, que já vinha sendo solicitada por alguns clientes desde o último ano, de acordo com Viveiros. Também foram lançadas oficialmente em outubro último as empilhadeiras a diesel para 5 toneladas compactas e o modelo retrátil com torre de até 12 metros. ●

Notícias Rápidas

GKO cria Logpartners para oferecer gestão de transportes

A GKO Informática (Fone: 21 2533.3503) anuncia o seu novo braço de negócios, criado para oferecer a terceirização da gestão de transportes a empresas de todo o Brasil. Chamada de Logpartners, a nova empresa exigiu investimento inicial de 500 mil reais e contará com a parceria da paulista Routing, que distribui no país o roteirizador Roadshow. De acordo com Ricardo Gorodovits, diretor comercial da GKO Informática, a Logpartners seguirá o modelo de negócios conhecido como Business Process Outsourcing (BPO, terceirização de processos de negócios) e terá em seu portfólio serviços como auditoria de fretes, acompanhamento de entregas de mercadorias, planejamento de estratégias para gestão de frete e de rotas para transportadoras.

Totvs lança software para gestão de pequenas e médias transportadoras

A Totvs (Fone: 0800 7098100) anuncia o seu novo software ERP Série 3 Transportadoras, voltado para pequenas e médias transportadoras. O produto tem como objetivo proporcionar uma gestão diferenciada nos processos administrativos das companhias. A solução otimiza o ciclo de geração e emissão de documentos de transporte rodoviário de cargas, viabilizando a redução de tempo na execução dos processos, maior acuracidade e gestão efetiva de clientes, faturas e financeiro.

AUXTER

CLIENTE SATISFEITO É SUCESSO GARANTIDO.



Empilhadeiras

Distribuidores: 2010 superou as expectativas, e 2011 deve repetir êxito

Os participantes desta matéria, no geral, apontam que 2010 foi um ano realmente bom e até superou as expectativas, após um 2009 ruim, com queda no faturamento por conta da crise. E que em 2011 este crescimento deve continuar, já que o setor de logística está em expansão.

Para a Piazza Equipamentos e Empilhadeiras (Fone: 11 2954.8544), que atua no setor de distribuição de empilhadeiras, o ano de 2010 superou todas as expectativas previstas, diferentemente de 2009, quando houve uma queda no faturamento por conta da crise. Segundo Bruno Leonardo Rocha Fernandes, gerente de vendas da empresa, 2010 bateu todos os recordes no que diz respeito a vendas, seguindo o gráfico de crescimento que vinha desde 2005.

E como terá sido o ano para as outras empresas que atuam no setor? Sergio Martins, supervisor de vendas da Tecnomac (Fone: 12 3931.3968), também aponta que foi um ano bom, deixando melhores perspectivas para 2011.

Já Luiz Antonio Gallo, diretor da Moviplam Empilhadeiras e Movimentação Planejada de Materiais (Fone: 11 4581.4397), faz sua análise com base no desempenho de sua empresa. "Para a Moviplam, 2010 foi um ano de crescimento e plena expansão das atividades."

Ano novo

Continuando sua análise, Gallo acredita que, em 2011, o mercado mantenha o crescimento de vendas de empilhadeiras novas, e isso dará uma ótima sustentação aos números de crescimento computados em 2010. "Ainda não se fecharam os números finais, porém já sabemos que o setor teve resultados muito positivos, comparado com anos anteriores.

Distribuidores de empilhadeiras instalados no mercado brasileiro

Classe I	Braslift 41 3015.3822	Comac 11 3769.2400	Movicarga 11 5014.2477	Moviplam 11 4581.4397	Tecnomac 12 3931.3968
	Empilhadeiras TCM e OMG	Empilhadeiras Mitsubishi	Empilhadeiras Nissan	Empilhadeiras Logg e Palettrans	Empilhadeiras Hyundai
Empilhadeira de contrapeso elétrica 24 V até 1000 kg	X				
Empilhadeira de contrapeso elétrica 24 V até 1300 kg	X		X	X Logg	
Empilhadeira de contrapeso elétrica 24 V até 1500 kg	X		X		
Empilhadeira de contrapeso elétrica 24 V até 1600 kg	X	X	X	X Logg	
Empilhadeira de contrapeso elétrica 48 V até 1500 kg	X	X	X	X Logg	X
Empilhadeira de contrapeso elétrica 48 V até 1600 kg	X		X	X Logg	
Empilhadeira de contrapeso elétrica 48 V até 1800 kg	X	X	X	X Logg	X
Empilhadeira de contrapeso elétrica 48 V até 2000 kg	X	X	X	X Logg	X
Empilhadeira de contrapeso elétrica 80 V até 1600 kg	X		X		
Empilhadeira de contrapeso elétrica 80 V até 1800 kg	X		X		
Empilhadeira de contrapeso elétrica 80 V até 2000 kg	X		X		
Empilhadeira de contrapeso elétrica 80 V até 2500 kg	X	X	X		
Empilhadeira de contrapeso elétrica 80 V até 3000 kg	X	X	X		
Empilhadeira de contrapeso elétrica 80 V até 3500 kg	X				X
Empilhadeira de contrapeso elétrica 80 V até 4000 kg	X				X
Empilhadeira de contrapeso elétrica 80 V até 4500 kg	X				X
Empilhadeira de contrapeso elétrica 80 V até 5000 kg	X				X
Rebocador elétrico até 2000 kg	X			X Logg	X
Rebocador elétrico até 3000 kg	X			X Logg	X
Rebocador elétrico até 6000 kg	X			X Logg	
Rebocador elétrico até 25000 kg					

Nossa perspectiva para 2011 é de manter o crescimento de 2010 — é sabido que o mercado de logística está em franca expansão, e isso certamente vai demandar números positivos para o setor de empilhadeiras em geral, elétricas, a combustão, manuais e semielétricas."

Pensamento semelhante tem Fernandes, da Piazza, para quem 2011 será ainda melhor que 2010, "graças ao crescimento da empresa que representamos. Isso faz com que, também, crescamos juntos e possamos

ter todo o suporte necessário".

Por sua vez, Martins, da Tecnomac, salienta que a sua empresa aguarda um aumento na ordem de 20/30%, em se mantendo o bom ritmo de 2010.

Novas tecnologias

Sobre as novas tecnologias que estão surgindo no setor de fabricação de empilhadeiras, Gallo, da Moviplam, diz que algumas das que estão sendo implementadas aos poucos são

baterias de lítio, pneus radiais de alta performance, sistemas eletrônicos de última geração e acessórios para múltiplas funções.

"Na nossa linha de produtos, a principal tecnologia é, sem dúvida, os motores de tração de corrente alternada para empilhadeiras patoladas, que fazem com que a máquina fique mais veloz. E os botões de subida que obedecem a uma velocidade progressiva, também para empilhadeiras patoladas", completa o gerente de vendas da Piazza.

Distribuidores de empilhadeiras instalados no mercado brasileiro

Classe II	Braslift 41 3015.3822	Comac 11 3769.2400	Movicarga 11 5014.2477	Moviplam 11 4581.4397	Tecnomac 12 3931.3968
	Empilhadeiras TCM e OMG	Empilhadeiras Mitsubishi	Empilhadeiras Nissan	Empilhadeiras Logg e Palettrans	Empilhadeiras Hyundai
Selecionadora de pedidos vertical até 1000 kg			X		
Selecionadora de pedidos vertical até 1100 kg					
Selecionadora de pedidos vertical até 1200 kg		X			
Empilhadeira trilateral até 1000 kg					
Empilhadeira trilateral até 1300 kg			X		
Empilhadeira trilateral até 1500 kg			X		
Empilhadeira retrátil até 1000 kg	X				
Empilhadeira retrátil até 1200 kg	X				
Empilhadeira retrátil até 1400 kg	X		X		
Empilhadeira retrátil até 1600 kg	X	X	X	X Palettrans	X
Empilhadeira retrátil até 1700 kg	X	X	X		
Empilhadeira retrátil até 2000 kg	X	X	X	X Palettrans	X
Empilhadeira retrátil até 2500 kg	X	X			X
Empilhadeira retrátil maior que 2500 kg					

Classe III	Braslift 41 3015.3822	Comac 11 3769.2400	Movicarga 11 5014.2477	Moviplam 11 4581.4397	Tecnomac 12 3931.3968
	Empilhadeiras TCM e OMG	Empilhadeiras Mitsubishi	Empilhadeiras Nissan	Empilhadeiras Logg e Palettrans	Empilhadeiras Hyundai
Selecionadora de pedidos horizontal até 1000 kg	X		X	X Palettrans	
Selecionadora de pedidos horizontal até 16000 kg	X		X		
Selecionadora de pedidos horizontal até 2000 kg	X		X		
Empilhadeira patolada até 1000 kg	X			X Palettrans	
Empilhadeira patolada até 1200 kg	X		X	X Palettrans	
Empilhadeira patolada até 1400 kg	X		X		
Empilhadeira patolada até 1600 kg	X		X	X Palettrans	
Empilhadeira patolada até 2000 kg	X		X		
Paleteira elétrica operador andando até 1600 kg	X		X		
Paleteira elétrica operador andando até 1800 kg	X		X	X Palettrans	
Paleteira elétrica operador andando até 2000 kg	X		X	X Palettrans	
Paleteira elétrica operador andando até 2200 kg	X		X	X Palettrans	
Paleteira elétrica operador andando até 3000 kg	X				
Paleteira elétrica operador na plataforma até 2000 kg	X		X	X Palettrans	
Paleteira elétrica operador na plataforma até 2400 kg	X				
Paleteira elétrica operador na plataforma até 2700 kg					
Paleteira elétrica operador sentado até 2000 kg	X		X		
Paleteira elétrica operador sentado até 3000 kg	X				
Paleteira elétrica operador sentado até 3600 kg					

Classe V	Braslift 41 3015.382	Comac 11 3769.2400	Movicarga 11 5014.2477	Moviplam 11 4581.4397	Tecnomac 12 3931.3968
	Empilhadeiras TCM e OMG	Empilhadeiras Mitsubishi	Empilhadeiras Nissan	Empilhadeiras Logg e Palettrans	Empilhadeiras Hyundai
Empilhadeira a combustão até 1600 kg	X	X	X	X Logg	
Empilhadeira a combustão até 1800 kg	X	X	X	X Logg	X
Empilhadeira a combustão até 2000 kg	X	X	X	X Logg	X
Empilhadeira a combustão até 2500 kg	X	X	X	X Logg	X
Empilhadeira a combustão até 3000 kg	X	X	X	X Logg	X
Empilhadeira a combustão até 3500 kg	X	X	X	X Logg	X
Empilhadeira a combustão até 4000 kg	X	X	X	X Logg	X
Empilhadeira a combustão até 4500 kg	X	X	X	X Logg	X
Empilhadeira a combustão até 5000 kg	X	X	X	X Logg	X
Empilhadeira a combustão até 6000 kg	X	X	X	X Logg	
Empilhadeira a combustão até 7000 kg	X	X	X	X Logg	X
Empilhadeira a combustão maior que 7000 kg	X			X Logg	X

Paletes Matra, a base da sua logística.



Venda, manutenção
e locação de paletes.



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

Empilhadeiras

Locação: atividade vem ocupando o lugar das vendas e crescendo

As perspectivas otimistas do setor para o ano de 2011 passam pelo fato de que, a cada ano, mais empresas estão migrando para a locação de equipamentos, ao invés da compra. Segundo os entrevistados, está consolidando-se a consciência das vantagens deste serviço.

Locação de empilhadeiras. Como terá se portado o ano de 2010 neste segmento?

José Roberto Roque, gerente de rental da Aesa Empilhadeiras (Fone: 11 3488.1466), diz que o setor foi o foco dos negócios para a empresa no ano de 2010, a qual teve um crescimento de mais de 50% do faturamento total por conta desta modalidade. Alguns negócios foram fechados em caráter de urgência, já que, devido ao próspero ano para quase toda a indústria, muitos se viram com um gargalo no setor de movimentação de material em razão da baixa disponibilidade de equipamentos quando trabalhavam com frota própria. Outros negócios fechados foram fruto de anos de trabalho ao lado de grandes empresas, as quais também aproveitaram o próspero ano para investir em movimentação.



Yamamoto, da SDO: 2010 foi positivo e de crescimento real para o segmento de locação de equipamentos. A empresa cresceu 30%

O gerente de rental da Aesa destaca, ainda, que a indústria está cada vez mais dando atenção à movimentação de materiais, uma vez que esta, quando mal feita, torna-se o gargalo da produção, além de consumir percentuais acima de 30% do faturamento bruto.

No caso da Coparts Comercial de Peças e Serviços (Fone: 11 2633.4000), 2010 foi um ano de crescimento de cerca de 30%, enquanto Jean Robson Baptista, do departamento comercial da Empicamp Comércio e Serviços de Empilhadeiras (Fone: 19 3246.3113), salienta que, para eles, que fazem venda e locação, 40% dos equipamentos vendidos foram para grande locadores, que, considerando o excelente ano de 2010, fizeram pesados investimentos em projetos que devem durar até 2012.

“De maneira geral, o ano de 2010 foi bem positivo e de crescimento real para o segmento de locação de equipamentos no Brasil. A nossa empresa, particularmente, cresceu 30% em relação a 2009”, comemora Marcelo Yamamoto, gerente da SDO Comércio Importação e Locação de Equipamentos (Fone: 19 3256.2800).

Fábio Pedrão, diretor executivo da Retrak Empilhadeiras (Fone: 11 2431.6464), também fala em números de crescimento em 2010. Foi um ano que superou as expectativas mais otimistas, com consumo de máquinas ao redor de 22 mil (vendas e locação) no Brasil.

Dentro do segmento de locação – ainda segundo Pedrão –, consolidou-se entre as empresas a consciência das



Pedrão, da Retrak: 2010 superou as expectativas mais otimistas, com consumo de máquinas ao redor de 22 mil (vendas e locação)

vantagens deste serviço: clientes que tradicionalmente são compradores têm se mostrado mais propensos à locação.

“O ano de 2010 foi muito bom em todos os sentidos, mas principalmente no segmento de locação, pois muitas empresas centraram seus esforços em suas atividades e terceirizaram as empilhadeiras para quem tem melhores condições de cuidar dos equipamentos e mantê-los disponíveis nas operações. Isto proporciona um grande ganho operacional ao cliente, pois é reduzido a quase zero o custo gerado por equipamento parado e as perdas resultantes de operações não-planejadas para cobrir a lacuna, muitas vezes deixada pela falta de uma empilhadeira.” A análise é de Celino Luiz Tirloni, diretor comercial da Marcamp Equipamentos (Fone: 19 3772.3333).

Para Hélio Siqueira, gerente de vendas e locação da Bauko Máquinas (Fone: 11 3693.9339), o ano de 2010 foi marcado pela retomada do mercado pós-crise. “Houve muitos novos projetos, retorno de projetos antigos, oportunidades e demanda superior ao que esperávamos.”

A análise de José Renato Corrêa, gerente de rental da Auxter Rental (Fone: 11 3623.4545), também revela que o mercado de 2010 voltou ao patamar de antes da crise de 2008, com ajustes por parte dos clientes, com processos de locação de grande porte, renovações de contratos e novos clientes optando por locação em relação à frota própria, ressaltando que o mercado está se consolidando ao longo do tempo e selecionando os locadores de melhor desempenho em serviço. “O ano de 2010 foi um ano muito bom, com forte recuperação comparando-se a 2008”, completa Sérgio Roberto Belchior, gerente geral comercial da Somov (Fone: 11 3718.5070).

Carlos Henrique Filizzola, gerente comercial – logística da Tradimaq Logística (Fone: 31 2104.8007), também aponta que 2010 foi muito positivo para o segmento de locação de equipamentos. “Passada a incerteza causada pela crise que assolou o mundo no final de 2008, o setor experimentou em 2010 um crescimento bastante significativo, devido ao grande aquecimento que a indústria teve ao longo do ano. Algumas iniciativas acertadas do governo, como o incentivo à linha de crédito Finame para equipamentos, bem como a redução de alíquota do

IPI foram as principais responsáveis por este aquecimento. No momento em que a indústria experimenta uma redução drástica da sua ociosidade, devido ao aumento da carteira de pedidos, normalmente tende-se a focar os esforços na sua atividade fim, abrindo espaço para a locação. Nos momentos de crise, a tendência é quanto à verticalização, ou seja, assunção pela própria empresa de atividades que antes eram terceirizadas”, aponta Filizzola.

Qualidade dos serviços de locação também é o mote da avaliação de Durval Farias, diretor da Commat Comércio de Máquinas (Fone: 11 2808.3306), porém com agravantes. Segundo ele, para as empresas locadoras de equipamentos, o ano de 2010 foi de alta demanda, aumento de concorrência e práticas comerciais desleais que desvalorizam o nível de serviço de alguns fornecedores. “Neste contexto, observa-se que algumas empre-



Corrêa, da Auxter: tendência é de crescimento, em função da maior demanda da indústria, que trabalha em regime de três turnos, onde se dá um maior nível de utilização da locação

sas contratantes sofreram prejuízos de alguma maneira, tanto por não se planejarem quanto ao dimensionamento de frotas, quanto ao fato de não conhecerem critérios de avalia-

ção de fornecedores que prestam serviço de locação de empilhadeiras. Acreditamos que o mercado de locação precisa passar por uma seleção natural, onde os melhores fornecedores

sobreviverão por terem equipamentos de qualidade e, também, níveis de serviço compatíveis com o que as empresas precisam.”

Paulo Roberto de Jesus, supervisor comercial da Movelev Assessoria Serviços e Comércio de Equipamentos (Fone: 11 2423.4545), faz uma análise por caminhos diferentes. Embora também diga que o setor foi muito movimentado em 2010, e que foram realizados bons negócios, aumentando o número de equipamentos da empresa no mercado e a ampliação de operações onde já estavam atuando com equipamentos, devido à demora de definição de alguns projetos que acabaram ficando com um curto espaço de tempo para iniciar a operação, ocorreu que, em alguns casos, o fator decisivo na contratação da empresa locadora acabou sendo o prazo de entrega. “Cada vez mais observamos que as empresas têm pressa de receber seus equipamentos após a contratação



WMS

**A SYTHEX TEM A MELHOR
SOLUÇÃO PARA O GERENCIAMENTO
LOGÍSTICO DE SUA EMPRESA.**

FUNCIONALIDADES:

- ▶ Recebimento
- ▶ Endereçamento
- ▶ Armazenamento
- ▶ Abastecimento de linhas de produção
- ▶ Controle de estoques e inventários
- ▶ Separação
- ▶ Expedição
- ▶ Convocação ativa para todas as operações

MÓDULO WEB:

- ▶ Painel Gerencial
- ▶ Indicadores de desempenho
- ▶ Rastreamento de pedidos
- ▶ Visualização gráfica de estoques



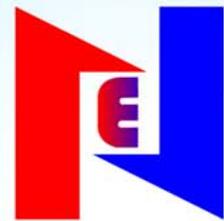
Conheça outros softwares que a Sythex disponibiliza:
ERP - CRM - RH - BSC - BPM - TMS e GESTÃO DE PROJETOS

Locadores de empilhadeiras instalados no mercado brasileiro

Empresa	Aesa Empilhadeiras	AGM Logística e SaaS Máquinas e Equipamentos	Auxter Soluções	Banco Máquinas	Braslift Equipamentos	Byg Transequip	Comnat	Coparts	Empicamp	Jungheinrich
Telefone	11 3488.1466	21 3043.0500	11 3622.4845	11 3693.9339	41 3015.3822	11 3583.1312	11 2808.3333	11 2633.4000	19 3246.3113	11 4815.8200
Tempo de mercado	55 anos	15 anos	7 anos	21 anos	11 anos	31 anos	17 anos	26 anos	13 anos	53 anos no Brasil
Nº de funcionários	99	313	101	925	38	150	86	25	30	90
Nº de engenheiros de projeto	2	2	n.i.	2	1	2	2	1	2	n.i.
Certificação ISO 9000	Não	Sim	Não	Não	Sim	Sim	Não	Não	Não	Sim
Nº de clientes	190	15	n.i.	156	153	180	55	50	343	n.i.
Principais clientes	Volkswagen do Brasil, Yoki Alimentos, Mahle Metal Leve	Gafisa, BR Distribuidora, Nasa (Açúcar União), Shell, Banco Itaú, HSBC	Camargo Corrêa, Norberto Odebrecht, Andrade Gutierrez, OAS	Unilever, Klabin, Ambev	Kraft Food, Bonyplus, Standard Logística, Sadia, Peguform	Carrefour, DHL, Spal-Femsa, Natura	PSA Peugeot Citroen do Brasil, CBD - Cia. Brasileira de Distribuição (Pão de Açúcar), Mclane do Brasil	Votorantim, JHSF, Moore	KSPG, Criasim, Huawei	n.i.
Matriz (local)	Santo André, SP	Rio de Janeiro, RJ	São Paulo, SP	Osasco, SP	Curitiba, PR	Cajamar, SP	Rio de Janeiro, RJ	São Paulo, SP	Campinas, SP	Hamburgo, Alemanha
Nº de filiais	n.i.	4	1	4	1	1	1	0	0	31 no mundo
Marcas de empilhadeiras que oferece	Clark	Feeler and Ruyi	Yale	Still	TCM e OMG	Byg	Doosan e Crown	Hyundai e Palettrans	Linde	Jungheinrich, sendo 650 a frota geral
Frota de empilhadeiras a combustão	530	45	50	1112	164	0	96	70	34	-
Frota de empilhadeiras elétricas	254	15	0	322	107	30	78	10	39	-
Frota de paleteiras	83	100	0	159	96	3000	55	30	2	-
Frota de rebocadores	97	0	0	9	2	4	82	0	0	n.i.
Outros equipamentos	15	0	15	73	0	Plataforma aérea (5), carrinho para portadores de necessidades especiais (5), embaladoras de paletes (4)	n.i.	0	Plataforma de trabalho aéreo	n.i.
Idade média da frota	3 anos	1 ano	3 meses	2,7 anos	2,5 anos	1 ano	3 anos	5 anos	3 anos	n.i.
Regiões atendidas	Estado de São Paulo	Todo o território nacional	São Paulo	Sul, Sudeste e Nordeste, parte da Região Norte e Centro-Oeste	Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul	Todo o território nacional	Sudeste, Sul	Grande São Paulo	Metropolitana de São Paulo	Todo o território nacional
Serviços oferecidos:										
Locação de equipamentos sem operador	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Locação de equipamentos com operador	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Não	Sim	Sim	Não	Não
Locação de mão de obra	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não	Sim	Não	Não	Não
Projetos	Sim	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	n.i.	Não	Sim	Sim
Manutenção frota própria	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Manutenção frota clientes	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Sim

n.i. = não informado

	Marcamp Equipamentos	Movelev	Piazza	Retrak	SDO Equipamentos	Somov	Still Rental	Tradimaq
	19 3772.3333	11 2421.4545	11 2954.8544	11 2341.6464	19 3256.2800	11 3718.5011	11 4066.8100	31 2104.8007
	23 anos	17 anos	5 anos	16 anos	4 anos	8 anos	10 anos	22 anos
	143	81	6	137	15	1134	126	1043
	2	2	0	2	1	15	8	1
	Não	Não	Não	Não	Não	Não	Não	Sim
	1.000	25	10	279	15	280	n.i.	36
	n.i.	DHL Logistics, Gates, Saint-Gobain	C&A, Banco Nossa Caixa, Perdigão	n.i.	Infraero, Coca-Cola, Correios	Ambev, Klabin, Gerdau	DHL, ID Logistics, Leroy Merlin	n.i.
	Campinas, SP	Guarulhos, SP	São Paulo, SP	Guarulhos, SP	Campinas, SP	São Paulo, SP	Diadema, SP	Contagem, MG
	4	1	0	0	0	5	1	1
	Still e, em clientes, multimarcas	Still	Palettrans	Still	Multimarcas	Hyster	Still	Yale
	160	8	0	209	60	945	116	376
	187	22	18	717	30	436	287	145
	53	11	60	626	20	0	319	48
	12	0	0	31	2	0	0	2
	n.i.	8	0	8	Veículos elétricos para transporte de pessoas/carga	0	n.i.	65
	4 anos	4 anos	2 anos	3,5 anos	1,5 anos	2,1 anos	3,5 anos	2 anos
	Estado de São Paulo, Sul de Minas Gerais e Norte do Paraná	Grande São Paulo, Vale do Paraíba e Sul de Minas	Grande São Paulo	Todo o território nacional	Estado de São Paulo	Todo o território nacional	Todo o território nacional	Minas Gerais, Goiás, Rio de Janeiro, São Paulo
	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
	Não	Não	Não	Sim	Sim	Sim	Não	Sim
	Não	Não	Sim	Sim	Não	Não	Sim	Não
	Sim	Não	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim



Easytec

Indústria e Comércio Ltda.

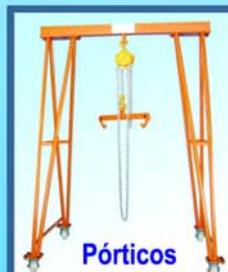
CNPJ 00.862.567/0001-77



Sala de Bateria Modular



Caixa para Bateria Tracionária



Pórticos



Estrados Hardwork



Carrinhos Hardwork



Carrinho para Manutenção

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

de um locador. Assim, a disponibilidade de equipamentos será o fator decisivo para que os locadores possam ser competitivos no mercado de locação de equipamentos nos próximos anos”, aponta o supervisor comercial da Movelev.

2011

E o que os representantes das locadoras de empilhadeiras esperam para 2011? “Para 2011, podemos esperar as mesmas tendências de 2010. O mercado continuará ascendendo e teremos algumas novidades em termos de tecnologias, além disso a disponibilidade de máquinas no mercado estará maior no segundo semestre, uma vez que os fabricantes estão investindo em ampliação na produção.”

Ainda de acordo com Roque, a Aesa tem perspectiva de crescimento de 25% para 2011. Além disso, será finalizado o

projeto “inovar”, que tem como objetivo o desenvolvimento de um sistema exclusivo para a gestão de frota de empilhadeiras.

Outro que aponta uma taxa de crescimento para 2011 é Belchior, da Somov: “para 2011, esperamos um crescimento em média 20% sobre 2010, principalmente em máquinas elétricas”. Também na opinião de Corrêa, da Auxter, para 2011, a tendência é de acelerar o ritmo alcançado em 2010, em função do provável crescimento do PIB e da maior demanda da indústria, que trabalha em regime de três turnos, onde se dá um maior nível de utilização da locação. Ainda de acordo com o gerente de rental, o setor de locação vai continuar conquistando a sua fatia em relação à frota própria, portanto está em constante crescimento ano após ano. “Para 2011 temos a perspectiva de continuidade neste processo de terceirização, sendo assim, estamos muito confiantes de

que teremos um ano muito promissor”, completa Tirloni, da Marcamp.

Paulo Roberto, da Movelev, também tem pensamento semelhante. De acordo com ele, as perspectivas para o ano de 2011 são muito boas porque a cada ano mais empresas estão migrando para a locação de equipamentos, ao invés da compra.

“Entendemos que, em 2011, o mercado continuará crescendo no sentido de locar, e não comprar equipamentos para movimentação. Acreditamos num aumento da demanda, repetindo os resultados de 2010”, completa Yamamoto, da SDO.

Com base nos índices de projeção, perspectivas de crescimento econômico e investimentos anunciados, nota-se que 2011 será um ano bem mais forte que 2010. “É o momento de recuperar o tempo perdido no período da crise e investir para acompanhar o crescimento do país. A locação é, ainda, uma solução nova para muitos e tendência para os próximos anos. A própria previsão de vendas dos fabricantes nos deixam bastante otimistas, pois é fato que 40 a 50% do volume de máquinas vendidas referem-se ao mercado de locação. Além disto, temos muitos projetos de locação em andamento que, fatalmente, resultarão em fechamento no ano de 2011. Diferente de 2010, quando a Bauko focou a renovação de seus principais contratos, 2011 será o ano com foco em novos clientes. Mediante a isto, nosso planejamento estratégico tem como meta 15 a 20% de crescimento em 2011”, aponta Siqueira, da Bauko.

Farias, da Commat, também diz que sua empresa acredita que 2011 será um ano de oportunidades para empresas que se propuserem a prestar serviços e a fornecer equipamentos de qualidade para o segmento de logística, que está em ebulição. “Isso acontece porque as empresas estão demandando cada vez mais serviços e produtos, e os fornecedores que souberem como se estruturar para atender a esse mercado certamente terão mais capacidade para atendê-lo.”

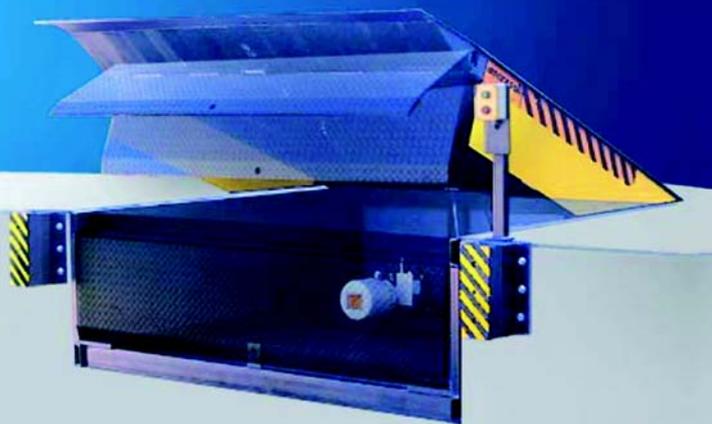
Também otimista, Fernandes, da Coparts, espera que o ano de 2011 seja promissor como o de 2010, com um crescimento na mesma faixa. Porém – destaca ele – teremos que aguardar os acontecimentos no primeiro trimestre com a posse da Dilma Rousseff.

“Esperamos um ano tão bom quanto 2010, que foi liderado pelo forte consumo interno e o investimento no setor privado. Espero que o governo não desative políticas de estímulo econômico, pois, não creio que soframos nenhum evidente risco de mercado, mas precisamos de políticas conciliadoras para manter o país em reaquecimento (que vem acontecendo desde 2009, quando o PIB se retraiu em 0,2% em relação ao 2008). O FMI calcula que em 2011, o PIB brasileiro poderá crescer 4,1%. Participo deste otimismo”, salienta Jean, da Empicamp.

Pedro, da Retrak, é outro que acredita que 2011 será um ano muito positivo e deve começar dentro da trajetória herdada de 2010 e continuar evoluindo. “Precisamos considerar que estamos em um contexto globalizado e o que acontece fora do Brasil influencia o mercado interno, o que pode acentuar ou atenuar os fatos que pontuarão esse caminho.”

Uma avaliação um tanto diferente é feita por Filizzola, da Tradimaq. Segundo ele, as perspectivas são boas, desde que se mantenham os resultados observados em 2010. “Entretanto, já temos alguns sinais de retração em setores que estão muito estocados, ou que estão sofrendo forte concorrência com materiais importados que, devido à baixa da cotação do dólar, estão chegando em grandes volumes ao país. O que se observa normalmente no mercado de locação é que, devido à sua grande proximidade da indústria, as variações ocorrem de forma semelhante às observadas no mercado onde está inserida. O que pode ocorrer normalmente é uma letargia para a crise atingir as locadoras devido aos contratos serem geralmente de médio prazo (3 a 5 anos) para a amortização mais suave dos investimentos”, conclui. ●

marksell
Tecnologia que eleva



Plataformas Niveladoras de Doca

Para utilização como ponte entre a doca de concreto e o piso da carroceria do veículo. Permite o acesso, com agilidade e segurança, de carrinhos, paleteiras ou empilhadeiras durante a operação de carga e descarga. Com opção de embutir ou frontal, com acionamento eletro-hidráulico ou manual mecânico, em várias dimensões e capacidades.

20
ANOS

[11] 4789 3690
www.marksell.com.br
MKS Equipamentos Hidráulicos LTDA.



DAIFUKU

SOLUÇÕES AUTOMÁTICAS DE ARMAZENAGEM, MOVIMENTAÇÃO E SEPARAÇÃO DE PEDIDOS

SOLUÇÕES AUTOMÁTICAS DE ARMAZENAGEM (Unit Load, Mini Load, Carrosséis...)
SOLUÇÕES DE SEPARAÇÃO DE PEDIDOS (Tecnología Pick to Light, Radiofrequência...)
VEÍCULOS AUTOMATIZADOS (STV, AGV...)
SOLUÇÕES DE TRANSPORTE E CLASSIFICAÇÃO AUTOMÁTICA (Transportadores, sorters...)
...

Os nossos clientes, a nossa melhor referencia:
**ROGE, EBF, VAZ, ACRILEX, BELENUS, OMRON, SMC, HITACHI
FUJIFILM, COLUMBIA, DANONE, COFEMA, ECOPAD, ...**

ULMA

HANDLING SYSTEMS

Empilhadeiras

Importadores: boas vendas de 2010 devem continuar em 2011

O ano passado foi bastante gratificante para o segmento de empilhadeiras importadas por vários motivos, como a retomada dos investimentos antes paralisados, as obras do PAC e os investimentos da Petrobras no pré-sal. E as perspectivas para 2011 são igualmente otimistas.

Com as importações “na moda”, como teria sido o ano de 2010 para as empresas que vendem equipamentos importados?

No caso da Commat Comércio de Máquinas (Fone: 11 2808.3306), segundo conta Durval Farias, diretor da empresa, desenvolver a demanda para equipamentos com maior tecnologia embarcada foi uma importante estratégia, “afinal, são equipamentos mais robustos e que têm demonstrado robustez nas operações, proporcionando ao cliente a produtividade que os dias de hoje exigem”.

Italo Fagá, gerente comercial da Meggalog (Fone: 11 4409.0905), faz sua análise sob outra ótica.

Para ele, o ano de 2010 foi bastante gratificante para o segmento, devido ao crescimento interno, que foi motivado, principalmente, pelas obras do PAC para os Jogos Olímpicos e



Italo, da Meggalog:
“acreditamos em um crescimento sustentável em nosso setor de aproximadamente 15% / 20% em 2011”

Importadores de empilhadeiras instalados no mercado brasileiro

	AGM Logística e Sess Máquinas 21 2107.6000	Braslift 41 3015.3822	Commat 21 3261.7777	Meggalog 11 4409.0905	TCM 11 4224.6480	Zuba 11 4719.9099
	Empilhadeiras Feeler e Ruyi	Empilhadeiras TCM e Rocla	Empilhadeiras Doosan e Crown	Empilhadeiras Logg	Empilhadeiras TCM e Nichiyu	Empilhadeiras CHL
Classe I						
Empilhadeira de contrapeso elétrica 24 V até 1000 kg	X	X	X			
Empilhadeira de contrapeso elétrica 24 V até 1300 kg	X	X	X			
Empilhadeira de contrapeso elétrica 24 V até 1500 kg	X	X	X			
Empilhadeira de contrapeso elétrica 24 V até 1600 kg	X	X	X			
Empilhadeira de contrapeso elétrica 48 V até 1500 kg	X	X	X		X	X
Empilhadeira de contrapeso elétrica 48 V até 1600 kg	X	X	X	X		
Empilhadeira de contrapeso elétrica 48 V até 1800 kg	X	X	X		X	X
Empilhadeira de contrapeso elétrica 48 V até 2000 kg	X	X	X	X	X	X
Empilhadeira de contrapeso elétrica 80 V até 1600 kg	X	X	X		X	
Empilhadeira de contrapeso elétrica 80 V até 1800 kg	X	X	X			
Empilhadeira de contrapeso elétrica 80 V até 2000 kg	X	X	X		X	
Empilhadeira de contrapeso elétrica 80 V até 2500 kg	X	X	X	X	X	
Empilhadeira de contrapeso elétrica 80 V até 3000 kg	X	X	X		X	X
Empilhadeira de contrapeso elétrica 80 V até 3500 kg	X	X	X		X	X
Empilhadeira de contrapeso elétrica 80 V até 4000 kg	X		X			
Empilhadeira de contrapeso elétrica 80 V até 4500 kg	X		X			
Empilhadeira de contrapeso elétrica 80 V até 5000 kg	X		X			
Robocador elétrico até 2000 kg	X		X	X		
Robocador elétrico até 3000 kg	X		X	X		
Robocador elétrico até 6000 kg	X		X	X		
Robocador elétrico até 25000 kg	X					
Classe II						
Selecionadora de pedidos vertical até 1000 kg	X		X			
Selecionadora de pedidos vertical até 1100 kg	X		X			
Selecionadora de pedidos vertical até 1200 kg	X		X			
Empilhadeira trilateral até 1000 kg	X	X	X			
Empilhadeira trilateral até 1300 kg	X	X	X			
Empilhadeira trilateral até 1500 kg	X	X	X			
Empilhadeira retrátil até 1000 kg	X	X				
Empilhadeira retrátil até 1200 kg	X	X				
Empilhadeira retrátil até 1400 kg	X	X				
Empilhadeira retrátil até 1600 kg	X	X		X		X
Empilhadeira retrátil até 1700 kg	X	X				
Empilhadeira retrátil até 2000 kg	X	X		X	X	X
Empilhadeira retrátil até 2500 kg	X	X				

Copa do Mundo, bem como o investimento da Petrobras no pré-sal. "Atualmente, pelas vantagens econômicas em que o Brasil se encontra – e em virtude dos mercados europeu e americano ainda estarem patinando –, o mundo está focando seus investimentos aqui. O Brasil é um dos poucos países que está 'navegando de vento em popa' nos mares econômicos e deve continuar neste ritmo nos próximos anos!", comemora o gerente da Meggalog.

Análise otimista também faz Sérgio Koji Saiki, supervisor comercial da TCIM Comércio e Importação de Máquinas (Fone: 11 4224.6480). De acordo com ele, após os anos de 2008 e 2009, quando muitos negócios foram suspensos devido à crise econômica, houve uma necessidade de atualização de frota e novas empilhadeiras no mercado. "Sentimos este aumento significativo nos negócios, além de nossas expectativas."



Saiki, da TCIM: se houver estabilidade cambial e econômica, as indústrias investirão em equipamentos e modernização de frota

Finalmente, Marcelo de França Yoem, assistente comercial da Zuba Importadora Exportadora e Comércio de Máquinas e Equipamentos Industriais (Fone: 11 4719.9099), também faz sua análise de 2010 com um detalhe: a empresa é "nova" no mercado. "Começamos a atuar

em abril de 2010 lançando nossa linha de empilhadeiras CHL. E, apesar de começarmos no final do primeiro semestre de 2010, conseguimos obter grandes resultados vendendo e divulgando nossas empilhadeiras para todo o Brasil, com ajuda de feiras, revistas (*LogWeb*, por

exemplo), email, site e outros meios de divulgação. Também contamos com nossa equipe de vendedores, fazendo visitas nas empresas para atender às suas necessidades."

2011

E quais as "previsões" para 2011?

Farias, da Commat, acredita que 2011 será um ano de oportunidades para empresas que se propuserem a prestar serviços e a fornecer equipamentos de qualidade para o segmento de logística, que está em ebulição (veja mais previsões do diretor da Commat na matéria sobre locação de empilhadeiras).

Outro otimista, Italo, da Meggalog, também acredita que 2011 continuará na tendência de crescimento, porém em proporções menores, se comparado aos anos de 2009 e 2010.

TOTAL SOURCE®
Peças e Acessórios

Sua marca mundial de peças de reposição e acessórios para equipamentos de movimentação

TotalSource, marca líder no mercado mundial de peças para reposição e acessórios, está preparada para atender as melhores marcas do mercado de equipamentos e movimentação.

Aumente sua competitividade, use peças TotalSource.

Melhor Custo Benefício - Melhor Atendimento de Pós-Venda - Melhor Logística - Qualidade Incomparável.



A SUA MARCA DE CONFIANÇA! www.tvh.com.br | tvhbrasil@tvh.com.br
Tel.: 55 (11) 3205 8555 - 3075 8555 | Fax.: 55 (11) 3205 8550 - 3075 8550

TOTAL SOURCE®
Peças e Acessórios

TVH®
GROUP THERMOT & VANHALST



Yoem, da Zuba: embora a empresa tenha começado a atuar em abril de 2010, conseguiu obter grandes resultados

“Acreditamos em um crescimento sustentável em nosso setor de aproximadamente 15% / 20%”, enfatiza.

Saiki, da TCIM, por sua vez, afirma: “estamos planejando e nos preparando para um ano ainda melhor, sempre buscando com criatividade a fidelização de clientes e novos negócios, embora tenhamos indefinições quanto ao novo governo para 2011. Se houver uma estabilidade cambial e econômica, acreditamos que as indústrias investirão em equipamentos e modernização de sua frota”.

Yoem, da Zuba, também está muito confiante para 2011: “consequimos abrir mercado em 2010 com muitas vendas, entre elas grandes empresas com potencial para adquirir mais equipamentos futuramente. Estamos conseguindo atender a todas as necessidades, tanto em peças de reposição quanto em manutenção, esse é um grande passo para continuarmos aumentando nossas vendas”.

Novas tecnologias

Finalmente, quanto às novas tecnologias que estão surgindo no setor de empilhadeiras, Italo, da Meggalog, acredita que, nos grandes centros de distribuição, como os localizados em São Paulo, a tendência é usar máquinas de corrente alternada – e, portanto, mais robustas – com alta capacidade de elevação

Importadores de empilhadeiras instalados no mercado brasileiro

	AGM Logística e Sess Máquinas 21 2107.6000	Braslift 41 3015.3822	Commat 21 3261.7777	Meggalog 11 4409.0905	TCIM 11 4224.6480	Zuba 11 4719.9099
	Empilhadeiras Feeler e Ruyi	Empilhadeiras TCM e Rocla	Empilhadeiras Doosan e Crown	Empilhadeiras Logg	Empilhadeiras TCM e Nichiyu	Empilhadeiras CHL
Classe III						
Selecionadora de pedidos horizontal até 1000 kg	X	X				
Selecionadora de pedidos horizontal até 1600 kg	X	X				
Selecionadora de pedidos horizontal até 2000 kg	X	X				
Empilhadeira patolada até 1000 kg	X	X		X		
Empilhadeira patolada até 1200 kg	X	X		X		
Empilhadeira patolada até 1400 kg	X	X		X		
Empilhadeira patolada até 1600 kg	X	X		X		X
Empilhadeira patolada até 2000 kg	X	X		X		X
Paleteira elétrica operador andando até 1600 kg	X	X				
Paleteira elétrica operador andando até 1800 kg	X	X				
Paleteira elétrica operador andando até 2000 kg	X	X		X		X
Paleteira elétrica operador andando até 2200 kg	X	X				
Paleteira elétrica operador andando até 3000 kg	X	X				
Paleteira elétrica operador na plataforma até 2000 kg	X	X		X		X
Paleteira elétrica operador na plataforma até 2400 kg	X	X				
Paleteira elétrica operador na plataforma até 2700 kg	X	X				
Paleteira elétrica operador sentado até 2000 kg	X	X				
Paleteira elétrica operador sentado até 3000 kg	X	X				
Paleteira elétrica operador sentado até 3600 kg	X	X				
Classe V						
Empilhadeira a combustão até 1600 kg		X			X	
Empilhadeira a combustão até 1800 kg		X		X	X	X
Empilhadeira a combustão até 2000 kg		X		X	X	X
Empilhadeira a combustão até 2500 kg		X		X	X	X
Empilhadeira a combustão até 3000 kg		X		X	X	X
Empilhadeira a combustão até 3500 kg		X		X	X	X
Empilhadeira a combustão até 4000 kg		X		X	X	X
Empilhadeira a combustão até 4500 kg		X		X	X	X
Empilhadeira a combustão até 5000 kg		X		X	X	X
Empilhadeira a combustão até 6000 kg		X		X	X	X
Empilhadeira a combustão até 7000 kg		X		X	X	X
Empilhadeira a combustão maior que 7000 kg		X		X	X	X

e de estocagem de mercadorias, reduzindo, assim, o custo operacional da armazenagem e movimentação das cargas.

“A competitividade nos leva à busca por novas tecnologias no aspecto técnico, ergonômico e produtivo, sempre se adequando à realidade brasileira. Este é o compromisso de nossa marca”, diz Saiki, da TCIM.

Por fim, Farias cita, especificamente, os equipamentos da norte-americana Crown, distribuída pela Commat no Brasil, salientando que eles oferecem

tecnologia como os controladores Access 123. Estes equipamentos estão instalados nos modelos RR (empilhadeiras pantográficas) e PE (transpaletes) – entretanto, gradualmente outros modelos da linha Crown receberão esses controladores por decisão da empresa americana.

“Os controladores Access 123 comandam todas as operações da máquina, desde a tração até a parte hidráulica e o painel de programação (velocidade, performance do equipamento e sistema de segurança operacio-

nal). E oferecem possibilidade de programação total dos equipamentos.”

O diretor da Commat também acredita que os softwares de gestão integrados à operação dos equipamentos para medir o desempenho das máquinas e acompanhar cada uma de suas atividades deverão atrair mais atenção das empresas compradoras de equipamentos no próximo ano: a finalidade será alcançar maior produtividade ao menor custo das operações e com redução de mão de obra. ●

STILL

CeMAT
SOUTH
AMERICA



A empilhadeira com o DNA de robustez Empilhadeira a Combustão **CLX-25**

- Ótima visibilidade e sistema completo de luzes.

- Capô com ótima abertura permitindo maior espaço para manutenção.

- Fácil acesso a cabine, amplo espaço interno proporcionando maior conforto ao operador.

- Alavancas hidráulicas de fácil manuseio, coluna de direção com ajuste de inclinação e painel baixo proporcionando maior produtividade.

Venha conhecê-la.
Faça um Test Drive.



Capacidade de carga
2,5 ton

- Rede de Serviços Autorizados em todo o Brasil;
- Máquina Dual: GLP ou Gasolina;
- Design robusto, ergonômico e atraente;
- Transmissão PowerShift;
- Custo competitivo.



Tel.: (11) 4066-8100 Fax: (11) 4066-8120

www.still.com.br
comercial@still.com.br

AM- Empilhatec (REP/SA): (92) 3663-4112/
Tracionária (SA): (92) 3625-3645
BA- Movilog (REP/SA): (71) 3394-1363 /
Euroliit (SA): (71) 3621-4082
CE/PI/MA- Eurotec (REP/SA): (85) 3402-6464
MT- Moviminas (REP/SA): (65) 3682-8570
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/PB/RN/SE- Tolentino (REP/SA): (81) 3441-5629
RJ- FFLógica (REP): (21) 3882-3943
RJ/CAPITAL- Evemam (SA): (21) 3882-3943
RJ/V. DO PARAÍBA- Irmãos Martini (SA): (24) 3323-2885
DF- Moviminas (REP/SA): (61) 3356-3733
RS- Requipel (REP): (51) 3337-8577 /
Empilhasul (SA): (51) 3337-0310
SC/OESTE- Requimaq (REP/SA): (49) 3312-3000
SC- Transotech (REP/SA): (47) 3331-4900
ES- Novamaq (REP/SA): (27) 3326-0060
SP/CAPITAL- Retrak (REP/SA): (11) 2431-6464

Gold Work (SA): (11) 2954-7472
Movelev (REP/SA): (11) 2423-4545
Logitécnica (REP): (11) 2647-7707
Bauko (REP/SA): (11) 3693-9339
SP/INTERIOR- Marcamp (REP/SA): (19) 3772-3333
SP/V. DO PARAÍBA- Movelev Vale (REP/SA): (12) 3655-1513
ARGENTINA- Alfamaq Venturi S.A.: +54 (11) 4003-5714
URUGUAY- Lincon .: 598 (2) 695-8299
CHILE- Maqdepot Chile.: +56 (2) 597-4330
COLOMBIA- Logicorp - Colombia S.A.: (571) 547-3801
PERU- Logicorp - Peru S.A.: +51 (1) 436-4444

Qualidade em movimento

Artigo

Desafios da área comercial na prestação de serviços de logística e transportes

Há pelo menos 15 anos estou na área de transportes, e em oito destes aprendendo a trabalhar na área comercial. Quando era de operações, e cabe frisar que comecei como ajudante, tinha uma visão totalmente distorcida de outros departamentos da empresa, não enxergava de fato o universo todo que compõe a ação de transportar. Antes de transportar temos de ter a oportunidade, a operação e os recursos.

Se fosse fácil trabalhar na área comercial, os próprios donos das empresas o fariam, e não contratariam ninguém para desenvolver esta árdua e estratégica tarefa.

Esta área ainda é carente de profissionais com uma visão mais ampla. Talvez pelo próprio legado cultural das empresas encontramos dificuldades de colocar em prática algumas ideias e conceitos – mais difícil ainda: sermos ouvidos. É cada vez mais acirrada a disputa por clientes, todos os dias nasce uma empresa nova no ramo; e o desespero é total, porque não existe amanhã, é necessário fazer acontecer agora, já. Resultados são sempre a ordem do dia.

Conhecer o cliente só não faz a diferença para que se tenha uma situação de oportunidade geradora de negócios. A necessidade do cliente deve estar alinhada ao perfil da empresa que está ofertando o serviço. Se não estiver, e a intenção for ofertar algo novo, é preciso envolver mais pessoas na avaliação da oportunidade, em operações principalmente. Meu caro, você irá penar se tiver participando de uma equipe "pitbull": se abrir o jogo todo, poderá perder a oportunidade;

se compactuar somente em parte com a ideia, correrá o risco de ser demitido e, para seu azar, a empresa sempre fica com o contato e a oportunidade estará lá. Ô área ingrata, esta. Deveria ter uma lei pra isso.

O preço conta, e a qualidade virou um requisito; diria que, num mínimo aceitável, a maioria das empresas oferta qualidade. Por outro lado, se são agregados muitos valores, o serviço poderá ficar caro. Há cliente exigindo muito, mas não quer pagar nada.

Alguns aspectos dos mais relevantes a serem superados:

- ➔ Tem enganador também nesta área, pois se a cobrança é grande e alguém maquia os resultados, toda a equipe sofre por conta daquele que se destacou, sabe-se lá como. E tem cliente, também, que engana, estende a conversa por longos períodos, só para tê-lo "na manga", caso precise.
- ➔ Metas de 40 visitas bem feitas por mês em São Paulo (Capital) só se a empresa for tradicional, daquelas que os clientes buscam o serviço. Caso contrário, sem um aparato (um exército) todo dedicado à prospecção e agendamento, impossível. Nem precisa falar do trânsito. Tem gente inventando visitas. Aí, cuidado.
- ➔ A vaidade também é outro fator com o qual o comercial tem de aprender a lidar, pois a fogueira é grande. Se não vende, é demitido, se vende, é uma ameaça para a equipe e chefia. Por isso é bom manter bons relacionamentos com os clientes e com a equipe. Não importa quem fez o resultado: é da equipe, equipe comercial.
- ➔ Sintonia manda um pouco na hora da decisão, entenda de gente. Já tive situações de fechamento em que, na reunião de "finalize" com a gerência, todo os esforços anteriores foram por água abaixo, por falta de empatia da gerência com o cliente.
- ➔ Apesar de não existirem mais as carteiras de clientes e as informações serem comuns, conhecer pessoas
- ➔ Visão de longo prazo: nem o dono sabe para onde quer ir às vezes. Cabe a você ser um pouco mais audacioso, e aí tem de estar disposto a pagar o preço e levar uma ideia nova adiante. Topa?
- ➔ Dependendo do gestor ou da equipe, muitas vezes existe disputa interna, e se isso ocorre, a equipe de vendas não irá vender nada ou muito pouco. Todos os dias falam da importância das pessoas nos processos, e na área comercial não é diferente. Se há desgaste de energia interna, não há motivação para sair e buscar o cliente. Há empresa em que a maior preocupação geral é se manter empregado, e não buscar os resultados para que foi contratado. É mole isso?
- ➔ Prática comum: as empresas contratam o profissional por um período, quando este já fez bastante propaganda da empresa, reuniu boas oportunidades, é desligado, e alguém mais tradicional assume aquela carteira.



Palmério Gusmão

Gerente comercial da Gaivota Transportes. Professor da Universidade Bandeirantes, formado em logística, pós-graduado em logística empresarial e docência. Mestrando em Comunicação Semiótica pela Universidade Braz Cubas. ppalmerio1@hotmail.com

ainda faz a diferença, pois quem contrata seus serviços também tem pra quem responder internamente, se der certo ou errado.

- ➔ Estar embasado tecnicamente é o começo de tudo. Se não conhece os equipamentos, as tratativas, os modais e particularidades de cargas, fica difícil firmar uma conversa duradoura com o cliente e, consequentemente, sugerir uma solução.
- ➔ Concentrar todos os esforços por perdas de clientes na área comercial é, também, um erro enorme. São as operações que fidelizam os clientes.

Enfim, são grandes os desafios nesta área. Maior ainda a recompensa quando conquistamos a satisfação e o reconhecimento dos clientes e da empresa que defendemos. ●

Notícias Rápidas

ABSA Cargo Airline adquire mais um Boeing 767-300F

A ABSA Cargo Airline (Fone: 19 2138.4400) intensifica seu processo de expansão. Após lançar a segunda rota



doméstica – GRU-REC-FOR-GRU – em pouco mais de um ano, a companhia de carga aérea de bandeira brasileira incorporou mais um Boeing 767-300F à sua frota. O avião é o terceiro cargueiro da empresa e tem capacidade para transportar até 57 toneladas. Segundo o diretor técnico e de planejamento, Dario Matsuguma, a aeronave dará suporte a toda malha internacional atendida pela ABSA e sustentabilidade aos projetos de crescimento da malha doméstica. Atualmente, a empresa opera em mais de 30 destinos de cinco continentes, além das duas rotas domésticas.

Ramos Transportes amplia terminal em Barreiras, BA

A Ramos Transportes (Fone: 11 2955.1500) ampliou sua atuação na cidade de Barreiras, BA – importante polo agropecuário e o principal centro urbano, político, educacional, tecnológico e econômico da região oeste da Bahia – e investiu em um novo terminal três vezes maior, em frente à rodovia BR 242. Além de facilitar o acesso, o novo endereço – que saltou de 463 m² para 1.394 m² – abriga um amplo pátio para manobras que recebe até 15 caminhões simultaneamente, tornando o processo de carga e descarga 200% mais eficiente. Os colaboradores são beneficiados com uma área de apoio aos motoristas, com cantina, dormitório, biblioteca, sala de TV e vestiário. Tibério Ramos, diretor de operações da empresa, conta que a nova instalação está preparada para atender à demanda e ao crescimento do oeste baiano e do sul do Piauí.

Excellence at work.

Linde Material Handling

Linde

Linde, a melhor opção para qualquer tipo de carga.

Vantagens Linde

- Transmissão Hidrostática.
- Ergonomia.
- Tecnologia Ambiental.
- Liderança tecnológica para melhor eficiência.

CeMAT
SOUTH AMERICA



A Paleteira manual com o melhor custo x benefício do mercado!

M25

Capacidade 2500 kg

Preços Imbatíveis!



Solicite a visita de um de nossos representantes:

Linde Empilhadeiras

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

Assistência Técnica em todo o território nacional!

Informe publicitário

Viaduto: rebocadores são a base para Sistema Puxado de Produção

Presente no mercado de logística e movimentação de cargas há mais de 30 anos, a Viaduto Empilhadeiras atua com locação, compra e venda de empilhadeiras e rebocadores elétricos, GLP e diesel, novos e usados, com capacidades que variam entre 900 kg e 50 toneladas, oferecendo, também, acessórios como garras para bobinas e fardos e carretas para rebocadores, entre outros.

A empresa dispõe, essencialmente, de equipamentos Toyota-BT e Kalmar e tem forte atuação na locação de rebocadores, além de prestar consultoria em operações de abastecimento de linhas de produção. Tendo como base o conceito Lean Manufacturing (Produção Enxuta), a Viaduto orienta seus clientes, nesse tipo de situação, a trocarem a utilização de empilhadeiras e paleteiras por rebocadores, evitando, assim, o trânsito caótico de máquinas e enxugando as linhas de produção com menor custo.

Francisco Vargas Junior, gerente de operações da empresa, afirma que o rebocador é muito mais eficiente nesse tipo de operação. “Levando o mesmo tempo, um rebocador pode



Da esquerda para a direita: os diretores Douglas Vargas e Francisco Vargas Junior, e o vendedor José Leite de Souza Junior

transportar quatro ou até seis vezes mais paletes do que uma empilhadeira”, destaca, acrescentando ainda outras vantagens: “a utilização do rebocador proporciona redução de custos e de acidentes, além de garantir economia de combustível, pneus e mão de

obra, já que um equipamento faz o trabalho de pelo menos duas empilhadeiras”.

Outro benefício importante é a redução da movimentação de materiais em processo (WIP – Work in Process), que diminui o risco de perda de qualidade ou dano aos materiais movimentados, além de reduzir consideravelmente o estoque e aumentar o fluxo de caixa. “Estoque alto é dinheiro parado. Com a metodologia Lean de trabalho, a empresa movimenta o seu capital de giro”, explica o especialista em Lean Logística de Movimentação, Edson Santos.

Ele comenta que atualmente o abastecimento de linhas de produção não é considerado, pela maioria das empresas, como uma atividade que agregue valor ao produto. Contudo, diz que os ganhos alcançados com a utilização da Metodologia Lean, mesmo que indiretos, proporcionam redução de custos, flexibilidade e produtividade ao processo. “Podemos usar as embalagens que estão sendo rebocadas como parte do Sistema Puxado. Quando não há caixa vazia na área de fabricação de peças, não há onde colocar as peças terminadas”, exemplifica Santos, enfatizando que a produção

Comparação: Rebocador X Empilhadeira

Variável	Rebocador	Empilhadeira	Perda adicional da empilhadeira
Distância percorrida	7.420 metros	13.920 metros	88%
Quantidade de embalagens por turno	489	489	-
Quantidade de embalagens por equipamento	72	28	39%
Quantidade de rotas de abastecimento necessárias por dia	50	194	389%
Tempo total homem por hora	9,62	35,07	365%
Quantidade de equipamento por turno	1,17	4,26	365%



Um rebocador faz o trabalho de pelo menos duas empilhadeiras



A Viaduto tem 95% de disponibilidade de máquinas mesmo sem ter estoque



A empresa dispõe essencialmente de equipamentos Toyota-BT e Kalmar

em excesso é automaticamente verificada e, mesmo que alguém queira produzir peças a mais, a linha de montagem final não poderá manter qualquer estoque adicional além daquilo que está nos carrinhos de transporte do rebocador.

Além de oferecer o serviço de locação de equipamentos, a Viaduto tem a preocupação de prestar consultoria a seus clientes, tendo como objetivo principal a melhoria de processos. Vargas Junior costuma dizer que a atuação da empresa não é simplesmente locar as máquinas, mas, sim, acompanhar e constatar a melhor maneira de enxugar a operação do cliente, minimizando custos e aumentando a produtividade.

De acordo com Santos, muitas empresas produzem mais do que necessitam, e o grande objetivo da utilização do conceito Lean na linha de produção é nivelar a cadeia produtiva, ou seja, fazer com que a empresa produza somente o que precisa e não tenha grandes estoques. “É o que chamamos de Sistema Puxado de



Santos: Estoque alto é dinheiro parado. Com a metodologia Lean de trabalho, a empresa movimenta o seu capital de giro

Lean Manufacturing ou Produção Enxuta

Desenvolvido por Taiichi Ohno, criador do Sistema Toyota de Produção, este conceito, em síntese, visa identificar e eliminar desperdícios, objetivando buscar a melhoria contínua dos processos, tornando a produção puxada pela própria demanda do consumidor.

Produção. Funciona mais ou menos como um supermercado, onde um item só é repostado assim que uma unidade é consumida”, ilustra o especialista.

Mentalidade Lean dentro da Viaduto

Tornar o processo de produção enxuto, baixando estoques, diminuindo custos e movimentando o capital é assunto sobre o qual a Viaduto pode falar com propriedade, já que tem 95% de disponibilidade de equipamentos mesmo sem ter estoque (Kanban). A empresa utiliza o conceito Lean há cerca de dois anos e garante que isso tem dado excelentes resultados.

Em 2007, adotou o sistema SAP, que hoje é responsável por gerenciar as manutenções preventivas e corretivas dos equipamentos, por meio da utilização de coletores de dados e código de barras. Cada máquina da frota da Viaduto tem uma ficha própria de manutenção, na qual consta todo o histórico de serviços que nela foram realizados, sempre por técnicos altamente qualificados.

O sistema avisa com antecedência quando serão feitas as próximas manutenções preventivas e o que será necessário comprar. De acordo com Vargas Junior, esta dinâmica de trabalho proporcionou a redução de 70% nas manutenções corretivas. Em breve, outro fator irá ajudar ainda mais a empresa no gerenciamento de seus equipamentos. Com previsão para ser concluído em março próximo, está sendo implantado um sistema de monitoramento via satélite.

Atualmente a Viaduto dispõe de equipamentos para pronta-entrega e demonstração imediata. Para o futuro, ainda em 2011, a empresa deverá disponibilizar para o mercado brasileiro outra novidade em termos de movimentação interna: os AGVs – Veículos Automaticamente Guiados.

Viaduto

Fone: 11 3272.1835

e-mail: junior@viaduto.com.br

Edson Santos

e-mail: edson.santos_leanlog@ig.com.br

AH!

Alugue Hyundai

E surpreenda-se com o melhor custo benefício



Empilhadeiras

GLP
de 1.500 kg a 4.500kg

Diesel
de 2.000 kg a 16.000kg

Elétrica
de 1.500 kg a 5.000kg

Diário Semanal
Mensal Anual
Peças e serviços
multimarcas

coparts

HYUNDAI

(11) 2633-4000

www.coparts.com.br

R. Dr. Afonso Vergueiro, 568
02116-001 - Vila Maria - São Paulo - SP



NEGÓCIO FECHADO

POTHIMAQ FECHA A PRIMEIRA VENDA DE EMPILHADEIRA GC POWER NO BRASIL

A Pothimaq (Fone: 13 3234.2683), distribuidora exclusiva da marca GC Power, anuncia a venda da primeira empilhadeira da marca a chegar ao Brasil, para o Grupo Alamo, que oferece serviços de armazenagem, transporte nacional e internacional, entre outros. Trata-se de um modelo triplex, a combustão, com capacidade para 3,5 toneladas.

"Adquirimos esta máquina para

estufagem de contêineres, pois o modelo triplex é próprio para isso, além de outras aplicações", conta Vicente Aparício Y Moncho, diretor superintendente da Alamo, empresa que tem sede no Porto de Santos e filiais na Argentina, no Chile e Uruguai. Segundo ele, a escolha pela empilhadeira se deu pelo atendimento de qualidade da Pothimaq e pelo bom acabamento do produto, com destaque para a parte mecânica. Além disso, o profissional considera a manutenção mais barata em relação a outras marcas. Rubens Fassina, gerente comercial da Pothimaq, diz que a fábrica da GC Power, instalada em Gingdao, na China, também recebeu pedidos brasileiros de máquinas de 7 e 10 toneladas. "E já contamos com estoque de reposição de peças para todos os modelos", lembra. Para 2011, a empresa pretende oferecer toda a linha de 1,8 a 10 toneladas, tanto a combustão quanto elétrica, para pronta-entrega, segundo conta Kleber Li, gerente de importação da Pothimaq.



Da esquerda para a direita, Fassina, Vicente e Kleber

BRDESCO FAZ PARCERIA COM CTF TECHNOLOGIES PARA AMPLIAR CARTÃO TRANSPORTES

A CTF Technologies do Brasil e a Bradesco Cartões (Fone: 4002.0022) acabam de firmar parceria para ampliar os serviços do Cartão Transportes Bradesco. Agora, além de oferecer as funcionalidades de meio de pagamento para despesas de frete, combustível e pedágio, o cartão passa a agregar os serviços de quitação de frete, emissão de nota fiscal de consumo de combustível e carga remota de Vale-Pedágio para os clientes da CTF. A parceria envolve, também, as gerenciadoras de risco do Bradesco, atuando no segmento de gerenciamento e prestação de serviços nos abastecimentos em postos revendedores e garagens internas em parceria com a BR Petrobras e Ipiranga", declara o presidente da CTF, Ariê Halpern. Os serviços agregados ao cartão oferecem uma solução integrada de pagamento de combustível, frete e pedágio aos terceiros (motoristas autônomos ou transportadoras) prestadores de serviços dos embarcadores e transportadores. Além disso, o cartão disponibiliza ao motorista um valor de crédito para comprar em estabelecimentos comerciais ou saque na rede BDN de caixas automáticos do Bradesco.

RODOLATINA ADQUIRE 71 CAMINHÕES DA NC² DO BRASIL

A nova montadora de caminhões NC² do Brasil (Fone: 54 3238.8000) acaba de fechar sua primeira venda no país. A Rodolatina Logística e Transportes adquiriu 71 caminhões leves International 9800i, em uma venda intermediada pela concessionária da International Caminhões, a Navitrucks. A aquisição será financiada pela Caterpillar Financial. Segundo o diretor financeiro da Rodolatina, Bruno Zibetti, a aquisição é influenciada pelo crescimento recente da empresa, que vem possibilitando um acelerado processo de expansão. "Está em andamento uma considerável ampliação de frota, voltada para o atendimento da demanda por transporte e logística de nossos clientes, em todas as regiões do país", declara. Zibetti ressalta que os caminhões atenderão operações de transporte de cimento a granel, e serão alocados, inicialmente, na região Sul do país, para aproveitar a estrutura de concessionárias já existente nessa região. A nova versão do International 9800i para o mercado brasileiro é equipada com motor eletrônico de 11 litros, com 410 cv e 2.000 Nm de torque, e está disponível em versões 6x2 e 6x4.



GUERRA VENDE 42 CONJUNTOS FLORESTAIS PARA A GAFOR



Foto: Fernando Demore

No fechamento de 2010, o forte aquecimento do setor florestal brasileiro rendeu à Guerra (Fone: 54 3218.3500) a venda de 42 conjuntos de tritrem toras para o grupo paulista Gafor. As entregas têm início a partir deste mês. O modelo concebido para a Gafor tem algumas configurações específicas. Cada conjunto conta com 3 pinos (num total de 126 pinos) com caixa de carga de 6.300 cm, adequada ao comprimento da tora na região onde o equipamento vai operar, no Espírito Santo e sul da Bahia. Tem PBTC – Peso Bruto Total Combinado de 74 toneladas. É rebocado por veículo trator 6x4 e trafega, também, em rodovias asfaltadas, mesmo com 25,9 m de comprimento, incluindo o caminhão.

JC TRANSPORTES AUTOMATIZA OPERAÇÃO LOGÍSTICA COM WMAS DA STORE

A JC Transportes (Fone: 11 3556.0900) adotou o Store/WMAS, sistema de gerenciamento de depósitos, centros de distribuição e armazéns da Store Automação (Fone: 11 3083.3058). O foco da transportadora, que atua em todo o território nacional, é utilizar a solução para garantir mais agilidade na localização e movimentação de cargas, precisão na elaboração de documentos fiscais e relatórios, assim como o aperfeiçoamento da segurança nas operações e a elevação de sua produtividade.

■ **Locação**

■ **Terceirização de frota**

■ **Venda de Peças Multimarcas**

■ **Manutenção e Reforma**

■ **Venda de Empilhadeiras Novas e Seminovas**



CLARK
THE FORKLIFT
Distribuidor autorizado

**R. Giovanni Battista Pirelli, 2100
Santo André - SP
Tel/Fax: 11 3488 1466**

Email: aesa@aesaempilhadeiras.com.br
Site: www.aesaempilhadeiras.com.br

Hortifruti

Logística da Agro Bonfim garante qualidade das refeições dos clientes

Realizando uma média de 70 entregas, que totalizam mais de 10 toneladas diárias e, aproximadamente, 300 toneladas mensais de hortifruti, a paulista Agro Bonfim (Fone: 11 3834.4012), que tem como clientes restaurantes, hotéis, buffets, clubes, hospitais e escolas, entre outros estabelecimentos, deve se preocupar com a qualidade de seus produtos, já que muitos deles são perecíveis e necessitam de uma série de cuidados e uma logística eficiente.

Para manter a integridade das frutas, legumes e hortaliças que distribui, a empresa dispõe de uma frota formada por cinco freteiros e dez veículos próprios, dentre os quais estão caminhões comuns e refrigerados, utilitários, carros pequenos e motos, que atendem a cerca de 150 clientes em São Paulo, SP, litoral paulista e cidades próximas à capital. Além disso, quando a quantidade e a forma



Distribuidora entrega cerca de 300 toneladas mensais de hortifruti para restaurantes, hotéis, clubes, hospitais e escolas, entre outros estabelecimentos

de transporte permitem, a empresa atende, também, a clientes fora do Estado.

Preocupada em ter uma estrutura logística que possibilite o total atendimento da demanda, a Agro Bonfim recentemente adquiriu três caminhões, sendo um deles refrigerado. Quando há picos de demanda, a preferência é adequar a frota própria para o atendimento. Todavia, em casos emergenciais, o procedimento é a contratação de terceiros temporários.

Segundo o sócio da distribuidora, Elcio Oliveira, a eficiência logística é primordial quando se tratam de produtos perecíveis. “Os pedidos de nossos clientes são feitos diariamente, e os produtos entregues são essenciais para o preparo diário de seus pratos. Em outras palavras, a logística garante o sucesso das refeições dos nossos clientes”, destaca.

Ele afirma que a forma como os produtos são adquiridos para

entrega just in time – o que chama de logística de entrada – é a chave do negócio para garantir produtos frescos no mercado de food service.

A logística de saída, por sua vez, é a garantia de preservação da qualidade desses produtos. “Temos que ser muito organizados e rápidos para que tenhamos um negócio de qualidade e lucrativo”, comenta.

A Agro Bonfim dispõe de uma unidade dentro da Ceagesp – Companhia de Entrepósitos e Armazéns Gerais de São Paulo, além de um galpão localizado na Vila Leopoldina, bairro bem próximo ao Ceasa, onde fica a Ceagesp. Nesta estrutura são realizadas as etapas de seleção, classificação, padronização, armazenagem e distribuição dos produtos nos caminhões.

O processo logístico começa com o recebimento dos produtos diretamente no entreposto, oriundos de produtores de confiança da empresa, passando por uma seleção de qualidade

com a supervisão de uma nutricionista. Em seguida, funcionários treinados fazem a separação dos pedidos em caixas plásticas brancas e higienizadas.

A etapa seguinte é o transporte para o galpão na Vila Leopoldina, onde os produtos são armazenados e embalados de acordo com a programação de entrega do dia. “Alguns deles vão direto para a câmara fria, para a preservação adequada”, conta Oliveira, ressaltando que os pedidos são diários, o que minimiza o estoque de mercadorias e garante o frescor dos produtos, que, uma vez embalados, são colocados nos veículos, de acordo com o roteiro diário, transportados e entregues nos clientes por uma equipe previamente treinada, equipada com Nextel e apta a resolver qualquer questão no ato da entrega.

O sócio da Agro Bonfim enfatiza que manter a qualidade e a pontualidade requer um trabalho bastante apurado de logística, dispondo de uma equipe de telemarketing bem preparada para um atendimento rápido e eficaz, funcionários uniformizados e identificados, além de carros e motos para realização de atendimentos de emergência sem comprometer a flexibilidade.

Desta forma, ele garante que é possível até mesmo atender a pedidos inusitados. “Se o cliente nos solicita um produto exótico para compor um prato especial, nós aceitamos o desafio. Mesmo com prazos apertados, damos um jeito de entregar o que o ele nos pede. Sabemos da importância de manter os ingredientes dos seus cardápios”, diz. ●



Oliveira: os pedidos de nossos clientes são feitos diariamente, e os produtos entregues são essenciais para o preparo diário de seus pratos

Selezione

o que há de melhor
para sua empresa!

CeMAT
SOUTH
AMERICA

JUNGHEINRICH
EKS 312

EKS 312

Capacidade: 1.200 Kg

Elevação: até 9.500 mm

Seleção de pedidos: até 11.345 mm

Tel. (11) 4815-8200
Fax (11) 4815-8208
comercial@jungheinrich.com.br
www.jungheinrich.com.br

JUNGHEINRICH
compromisso com soluções

Veículo elétrico da CPFL Energia faz entregas para os Correios em Campinas



Foi assinado, no dia 21 de outubro último, um contrato de comodato entre a CPFL Energia (Fone: 19 3756.8923) e a Empresa de Correios e Telégrafos para a utilização de veículo elétrico na entrega de Sedex em Campinas, SP. A parceria é uma das primeiras iniciativas do gênero no país e coloca as duas empresas na dianteira de soluções sustentáveis na prestação de serviços.

O veículo utilitário Aris, fabricado especialmente para a CPFL Energia pela Edra Automotores, será testado pelos Correios por um período de até seis meses. Ele percorrerá, diariamente, cerca de 70 quilômetros pelas ruas e avenidas do bairro Taquaral, um dos mais populosos de Campinas, e entregará, em média, 200 documentos Sedex.

O veículo trafega à velocidade média de 65 km/h e possui autonomia entre 90 e 120 km. De acordo com a CPFL, o automóvel tem capacidade para 350 kg e mais dois passageiros. A carga horária é de aproximadamente sete horas por dia.

“Estamos abrindo portas para a utilização maciça desses veículos, que têm como principal característica a emissão zero de gases de efeito estufa”, explica Paulo Cezar Coelho Tavares, vice-presidente de Gestão de Energia da CPFL, lembrando que o custo por quilômetro rodado é de, aproximadamente, R\$ 0,04, ou seja, 25% mais econômico que um veículo a gasolina.

Scania lança sistema para reduzir emissão de gases poluentes

A Scania do Brasil (Fone: 11 4344.9333) lançou um sistema para reduzir o consumo de combustível e a emissão de gases poluentes, o Scania Driver Support. Elaborado para dar suporte em tempo real aos motoristas na condução do veículo, o equipamento é fornecido como item de série em todos os caminhões da marca equipados com ABS. Uma condução correta resulta, por exemplo, na redução de 10% no consumo de combustível. O sistema também é uma inovação sustentável. De acordo com testes realizados pela montadora, para um transportador com 20 caminhões que percorrem 120.000 km/ano, o Scania Driver Support é capaz de oferecer uma redução na emissão de dióxido de carbono na atmosfera equivalente a 200 toneladas. “O treinamento prático oferecido pelo sistema, em tempo real, também evita o desgaste precoce das peças do veículo, aprimorando o estilo de pilotagem de qualquer motorista do Brasil”, afirma Celso Mendonça, gerente de Pré-Vendas da Scania no Brasil.

Aprovada metodologia brasileira de MDL para transportes

O UNFCCC - Comitê Executivo da Convenção Quadro de Mudança do Clima das Nações Unidas aprovou a primeira metodologia do mundo na área de logística para projetos de MDL – Mecanismo de Desenvolvimento Limpo em transportes de carga que segue as diretrizes do Protocolo de Kyoto. Criada pelo Instituto Totum (Fone: 11 3372.9572) e pela siderúrgica ArcelorMittal Tubarão, a metodologia tem foco na mudança de modal de transporte de bobinas de aço, com a substituição do transporte rodoviário pelo modal marítimo.

A aprovação da metodologia permitiu que o projeto da ArcelorMittal Tubarão fosse registrado pelo Comitê Executivo da ONU para geração de créditos de carbono. A estimativa é que seja evitada a emissão de 800 mil toneladas de carbono nos próximos sete anos. Isso porque deixaram de circular 110 caminhões por dia pelas estradas brasileiras.

Este é o terceiro projeto de MDL da ArcelorMittal Tubarão, primeira produtora de aço em âmbito mundial a obter reduções de emissões certificadas (CER's) de projetos de MDL na ONU, além de ser pioneira na venda de créditos de carbono no setor de aço nacional.

A criação dessa metodologia abre uma grande oportunidade de criação de projetos de MDL no País. Isso porque, de acordo com um estudo recente do Centro de Estudos em Sustentabilidade da Fundação Getúlio Vargas (GVces), no Brasil, 65% do transporte de carga é realizado através de estradas.

Braspress adota controle móvel de poluentes



Visando aprimorar a sua gestão ambiental, a Braspress (Fone: 11 2188.9000) adota o controle móvel de emissão de poluentes em toda a sua frota de 985 caminhões.

Para isso, designou um Técnico de Manutenção e um veículo que irão

percorrer todas as 100 filiais da empresa espalhadas pelo Brasil para realizar testes, controles e vistorias nos caminhões.

Segundo o diretor-presidente da Braspress, Urubatan Helou, a unidade móvel de Controle de Emissão de Poluentes está equipada com opacímetro, balanceador e alinhador de rodas e o projeto é expandir para cinco veículos com essa mesma função.

Além da realização das manutenções preventivas e periódicas, a Braspress há vários anos vem utilizando o opacímetro para medir a emissão de poluentes e participando de ações do Programa Despoluir, da Confederação Nacional do Transporte (CNT) e da CETESB – Companhia Ambiental do Estado de São Paulo, da Secretaria do Estado do Meio Ambiente, que visam ao controle na emissão de poluentes.

“Dentro de nossa política de Sustentabilidade Ambiental, adotamos ainda outras medidas, por exemplo, utilizando veículos que atendem à legislação PROCONVE P-5 (Euro III) dotados de gerenciamento eletrônico de combustível que proporcionam maior desempenho com baixo consumo de óleo diesel”, acrescentou o diretor-presidente, destacando que essas normas fazem parte da regulamentação estabelecida pelo Conselho Nacional de Meio Ambiente (Conama).

AMPLIANDO HORIZONTES E FORTALECENDO NEGÓCIOS

17^a
Edição

INTERMODAL SOUTH AMERICA

5-7 | Transamérica
ABRIL 2011 | Expo Center
13h - 21h | São Paulo - Brasil

- ▶ Maior e mais importante evento das Américas para os setores de Transporte de Carga, Logística e Comércio Internacional.
- ▶ Mais de 43 mil visitantes - 60% são altos executivos de empresas embarcadoras de carga e 30% são profissionais especialistas dos setores de Carga, Logística e Comércio Internacional.
- ▶ Ponto de encontro mundial de profissionais que fazem networking para fechar grandes contratos e parcerias.

O MUNDO INTERMODAL EM EXPOSIÇÃO



Transporte Aéreo, Transporte Ferroviário, Transporte Marítimo e Transporte Rodoviário



Aeroportos, EADIs, Portos e Terminais



Serviços e sistemas de transporte, comércio internacional e logística de carga



Equipamentos e Tecnologia

ORGANIZAÇÃO



PATROCÍNIO



MÍDIAS OFICIAIS



Para informações sobre como expor:

Tel.: (55 11) 4689-1935

• intermodal@intermodal.com.br

www.intermodal.com.br

Multimodal**Análise**

Uma década de logística: o que mudou no período?

A logística brasileira ainda enfrenta sérios desafios, particularmente em infraestrutura, tecnologia, gestão e formação de mão de obra capacitada. Mesmo assim, houve evolução, com a maior capacitação dos Operadores Logísticos e a melhora dos níveis de serviços.

O fim da primeira década dos anos 2000 pediu uma análise da logística no Brasil e no exterior. Por isso, a revista *Logweb* ouviu 15 especialistas e profissionais do mercado, que, com muita experiência, nos permitiram obter um completo panorama do setor e saber em quais pontos o país ainda pode melhorar.

Segundo Ademir Rogerio Canal, gerente de Área do Controle de Produção e Logística da Toyota do Brasil, na última década as empresas brasileiras vêm trabalhando de forma obstinada para tornar seus produtos mais competitivos, investindo em qualidade e preços atrativos para o mercado nacional e internacional. “Porém, está se percebendo que não basta ser competitivo somente dentro da empresa, pois está se perdendo justamente no custo logístico, ou seja, da porta para fora da empresa. Aqui no Brasil estes custos são aproximadamente de 30% a 40% maiores se comparados aos do mercado americano ou europeu”, expõe.

Para o profissional, estes mercados se beneficiam de outros modais logísticos, como o ferroviário e o náutico (portuário), o que favorece quanto ao tempo e custo logístico. “Já no Brasil, utilizamos essencialmente e excessivamente o modal rodoviário que, além de ser o segundo modo mais caro, perdendo somente para o aéreo, tem o seu custo agravado pelo péssimo estado de conservação das estradas, principalmente no



Folegatti, da MetoKote Brasil: o país melhorou muito quando comparamos a situação atual com a que tínhamos há 10 anos

nordeste e norte do país”, declara Ademir.

Na opinião de André Perez, diretor de Supply Chain Mercosul da Renault, no Brasil a evolução se deu mais na preparação da mão de obra. “De uma situação absolutamente focada em questões operacionais de transporte e armazenagem, temos hoje já um leque de profissionais habilitados a propor soluções de alta complexidade. Por outro lado, temos um atraso gigantesco na infraestrutura do país. Notadamente vemos empresas se preparando de forma muito agressiva para responder ao mercado, porém frustrando-se imediatamente com a baixa competitividade da infraestrutura do país.”

Analisando o setor no exterior, o profissional diz que não há dúvida que houve um grande avanço na logística internacional, muito motivado pela forte onda da globalização. “Temos um maior nível de serviços e uma maior interação com LSP globais, no intuito de aprofundar os relacionamentos e, também, de mitigar os problemas nos fluxos internacionais.”

Também de acordo com Augusto Gitirana Gomes Ferreira, diretor executivo da Slageng, consultoria especializada em reestruturação, fusões e aquisições, principalmente no setor de logística e farmacêutico, a logística vem evoluindo de uma forma muito rápida no mundo. “As evoluções dos sistemas de rastreamento, de análise de malhas e de roteirização são visíveis. Quando falamos em grandes volumes, o setor marítimo é outro exemplo de evolução, não só nos investimentos em portos, como em navios de grande porte.”

Já no Brasil, Augusto vê uma evolução significativa nos transporte ferroviário, tendo a ALL como um bom exemplo disto. “Os investimentos em portos são, sem sombra de dúvida, o que mais se destaca e o que vai render ao país grandes frutos nos próximos anos”, acredita.

Carlos Montagner, membro da diretoria da Aslog – Associação Brasileira de Logística, analisa que os mercados maduros, como Europa e Estados Unidos, se ocuparam nesta primeira década em sofisticar

seus mecanismos de controle e suas ferramentas de planejamento, para otimizar a utilização da boa infraestrutura existente e a falta de espaço para crescer estruturalmente. “Leitores óticos para acelerar a recepção e o despacho de mercadorias, sistemas de controle de tráfego automatizados em portos e aeroportos, equipamentos mais ágeis e com menor consumo de combustível na movimentação de insumos, treinamento de funcionários e revisão de processos e procedimentos operacionais. Tudo isto foi utilizado para agilizar e baratear as operações logísticas nestes mercados.”

Por sua vez, os mercados em desenvolvimento, como China, Indonésia e Índia – ainda segundo o profissional – se ocuparam de construir a infraestrutura básica para suportar o crescimento acelerado de seus mercados internos e sua integração com mercados externos, se tornaram verdadeiros canteiros de obra, transformando trabalhadores rurais em moradores de grandes centros urbanos.

Para Montagner, “no Brasil a década foi de transformações substanciais de sua infraestrutura logística, com a recuperação de boa parte da malha ferroviária, a expansão da capacidade de portos e aeroportos, a melhoria das condições das principais estradas brasileiras, embora em escala insuficiente para suportar o crescimento acelerado da nossa economia neste período”.



CMH

“Excelência em Máquinas e Peças”

Clark Material Handling South America Ltda.

Rua Dr. Souza Brito, 80 - Jardim do Trevo

Campinas / SP - CEP: 13040-012

Telefone: + (55) 19 3778-1300 / Fax: + 55 (19) 3778-1301

E-mail: clark@clark.com.br

Trazendo sempre as mais perfeitas soluções internacionais em movimentações de materiais eficientes.

Rebocador



Retráfil



R25



Patolada



CeMAT
SOUTH
AMERICA

Representante Oficial:

HANGCHA
FORKLIFT TRUCK

www.clark.com.br

Multimodal

Ademir, da Toyota: os problemas logísticos na última década continuaram sendo os mesmos das décadas anteriores



Perez, da Renault: muitas universidades já têm centros de pesquisa no setor e cada vez mais há profissionais preparados



Augusto, da Slageng: as evoluções dos sistemas de rastreamento, de análise de malhas e de roteirização são visíveis



Uliana, da Martin-Brower: brasileiro utiliza a criatividade para ultrapassar as barreiras impostas pela falta de infraestrutura

Para Eduardo Pavan, gerente de logística do setor de Indústria da Siemens, a logística se tornou fator importante de competitividade, tendo sido criados muitos grupos de discussões, cursos e formações acadêmicas.

“Na primeira década da *Logweb* podemos identificar o avanço da importância da logística nas empresas, em especial do impulso das ações de colaboração/integração entre empresas. Casos onde empresas como Dell estavam em pleno desenvolvimento de integração com seus fornecedores, impulso do consórcio modular (MAN-VW), integração de fornecedores, condomínios logísticos, etc.” Esta é a opinião de Edson Carillo, diretor executivo da Connexion Brasil – Supply Chain Engineering & Logistics Consulting, vice-presidente de Estratégias do ILOG – Instituto Logweb de Supply Chain e Logística e diretor consultor da Aslog.

Elcio Grassia, consultor independente e atual presidente do Capítulo Latam do Supply Chain Council, opina que, em tempos de turbulência econômica, a necessidade de reduzir custos ganha ainda mais relevância, criando uma oportunidade ímpar para a geração de cadeias de valor que proporcionem a clientes e fornecedores um valor excepcional. “Empresas de visão estão aproveitando a oportunidade, realocando recursos para onde agreguem o máximo de valor – na interface da cadeia de

abastecimento com fornecedores e clientes. Com isso, o conceito de gestão integrada da cadeia de abastecimento ganhou ainda mais relevância, e a conexão das cadeias de abastecimento às propostas de valor tem avançado mais rapidamente. Isso significa líderes de marketing e vendas na mesma mesa que seus colegas de operações, Supply Chain e suprimentos, definindo necessidades do mercado não atendidas e desenvolvendo formas inovadoras de atendê-las”, declara.

Para o consultor, a logística brasileira ainda enfrenta sérios desafios, particularmente em infraestrutura, tecnologia, gestão e formação de mão de obra capacitada. “Apesar de tudo, a evolução é inegável, com a maior capacitação dos operadores logísticos, operações atingindo a tal classe mundial e aumentando nossa disponibilidade de serviços cada vez mais especializados e com significativa melhora dos níveis de serviços.”

José Geraldo Vantine, diretor-geral da Vantine Solutions, explica que no Brasil são três os vetores da logística: gestão, operação e infraestrutura. “É pela ordem, na questão da gestão dos processos logísticos, essa década trouxe grande evolução, pois a cada dia as empresas estão entendendo que a visão sistêmica da logística com o Plano de Vendas (Supply Demand), o planejamento da produção e o nível de serviços (principalmente aderência do

prazo de entrega) é o caminho certo para competir no mercado, tanto de produtos de consumo como de suprimentos, e isso está sendo traduzido por redução dos preços e pela satisfação dos clientes. A Operação Logística também teve uma evolução considerável, destacando-se a maior preocupação com o desenho dos processos, a implantação de indicadores de desempenho e um crescimento substancial e maduro nas operações terceirizadas. No entanto, na questão da infraestrutura, o Brasil está devendo muito e está perdendo a competitividade até para países de menor representatividade global, fruto da péssima política do governo Lula, que privilegiou o social em detrimento da evolução econômica, que pressiona por melhores condições de portos, aeroportos e rodovias, hoje responsáveis pela baixa eficácia no comércio internacional. Nessa questão, também deve ser destacado o baixo índice de utilização da cabotagem (devido à ineficiência portuária) e das ferrovias, que continuam adotando a atividade endógena no atendimento dos seus acionistas, que são seus maiores usuários.”

Sobre os outros países, Vantine diz que não houve grandes alterações nessa década, “pois o mercado global continua demandado pelo hemisfério norte (80% do comércio internacional). A tecnologia da informação que teve o grande crescimento na década anterior não apre-

sentou inovações que mereçam destaque, mas sim evolução do que foi desenvolvido antes. O destaque mundial fica para a evolução do transporte marítimo, com a introdução de nova modelagem de tráfego concentrando grandes hubs no Panamá e na Jamaica, bem como com a introdução crescente de navios post Panamá”.

O profissional também destaca a evolução da cogestão da logística entre as indústrias de consumo e empresas de distribuição e varejo: “lenta, mas progressiva nos modelos de CPFR e VMI”.

Na análise de José Paulo de Macedo Soares, membro revisor da APICS – American Production and Inventory Control Systems e da SCC – World Supply Chain Council, no exterior, a evolução, passados dez anos, teve como principal objetivo a consolidação dos sistemas de informações integradas ERP (Enterprise Resources Planning). Paralelamente, o conceito de Logística Integrada (Supply Chain Management) foi fortemente divulgado através das grandes softwares houses desenvolvedoras de soluções integradas e modelos de gestão.

O profissional aponta que neste período surgiram várias entidades internacionais, como Supply Chain Council, APICS e outras, que impulsionaram um novo modelo (Logística Integrada) integrando processos por toda a cadeia de suprimentos e sugere-

rindo redesenhos nas operações e busca intensa por desempenhos satisfatórios ao longo de toda a cadeia de suprimentos.

"Também na área acadêmica, o tema logística passou a ser relevante, com cursos e especializações amplamente desenvolvidos. De forma planejada, as empresas passaram a investir em projetos de implantação do modelo Supply Chain como um nível acima do ERP. Assim, o modelo de Logística Integrada atingiu o objetivo principal das empresas em um ambiente consistente em função de um mercado já acostumado com terceirização de serviços de manufatura, armazenagem, distribuição, transportes e serviços. Atualmente, América do Norte, Europa e Ásia atingem resultados considerados ótimos em logística e serviços", avalia Soares.

Ele considera que, no Brasil, a velocidade em relação ao

desenvolvimento, entendimento e orientação ao modelo Logística Integrada foi, por óbvias razões, bem menor. "As empresas multinacionais instaladas no Brasil foram nossa referência no princípio desta década, que, através de orientação de suas matrizes, desenvolveram parcerias e estimularam o conceito de Logística Integrada para toda a Cadeia de Suprimentos, investindo, principalmente, nas atividades externas de seus processos e elevando as funções e atividades em suas organizações no nível de direção de negócios", declara.

Para o profissional, em relação às empresas nacionais, o caminho e o entendimento estão acontecendo de forma mais lenta, "porém, o modelo tornou-se realidade em alguns segmentos, destacando-se os notáveis Operadores Logísticos de nosso mercado, empresas novas que iniciaram suas ativi-

dades de forma extremamente eficiente, oferecendo ao mercado opções de modelos de gestão, processos e funcionalidades com custos muito competitivos".

Segundo Soares, os destaques nos últimos anos são o desenvolvimento de várias entidades de divulgação (mídias) especializadas no tema, empresas de assessoria, consultoria e treinamento em logística, bem como a criação de institutos e fóruns concentrando profissionais, pessoal acadêmico, congressos e eventos, focando e promovendo o tema em todo o Brasil. "As maiores referências do tema 'Logística Integrada' são, destacadamente, os segmentos automobilístico, químico/farmacêutico, alimentício e alguns setores de serviços."

De acordo com Luis Vitiritti, da área de engenharia de riscos da Zurich Brasil Seguros, a logística no nosso país é sempre inovadora e criativa por conta

das limitações de infraestrutura local. "O modal rodoviário anda é o mais utilizado (uma pena), apesar da tímida evolução da cabotagem, ferrovia e do aéreo doméstico. No exterior temos muitos temas mais agressivos cortando custos e criando opções mais curtas em gargalos de tempo. Isto complica nossa evolução, pois outros países emergentes estão mais preparados e são mais ágeis comercialmente, como China, Taiwan, Coréia e Índia."

Marco Antonio Folegatti, gerente geral da MetoKote Brasil, multinacional americana que trabalha com tratamento protetivo para autopeças, fica cada vez mais impressionado com a logística em países como Estados Unidos, Reino Unido e Alemanha. "Tudo funciona perfeitamente, desde simples compras pela internet, que são entregas com precisão de horas, até transportes aéreo, ferroviário



SCHIOPPA. GIRANDO O MUNDO SEMPRE À FRENTE.

Oferecer o melhor em rodas e rodízios é reflexo da potência que a Schioppa se tornou em todo o mundo nesses 60 anos de existência. São mais de 30.000 produtos fabricados com tecnologia de ponta, dentro dos mais rigorosos padrões de qualidade para oferecer a você o melhor em termos de movimentação. Quem conhece prefere Schioppa!

SCHIOPPA
RODAS E RODÍZIOS DO BRASIL



Multimodal



Wroblewski, do ILOG: quando analisamos as oportunidades da economia hoje e as que existiam há 30 anos, a avaliação é negativa

e rodoviário de pessoas e mercadorias. É nítido o investimento feito em infraestrutura nesses países.”

No Brasil, ele considera que muitas ações têm sido feitas, mas que ainda estamos muito distantes de atingir um patamar internacional. “Precisamos de investimentos sérios em infraestrutura, e os eventos que temos pela frente devem fortalecer ainda mais esse ponto. Não

consegui imaginar uma Copa do Mundo ou as Olimpíadas acontecendo em nosso país com a infraestrutura que dispomos”, diz.

Para Ives Uliana, diretor de Operações e Supply Chain da Martin-Brower no Brasil, sem dúvida alguma, nesta década, as empresas passaram a dar maior importância à logística e a toda Cadeia de Suprimentos, pois a globalização e a competição fizeram com que os consumidores ficassem mais exigentes e as margens diminuíssem. “Por isso, reduzir custos e melhorar a qualidade tornaram-se imperativos para qualquer empresa que quisesse sobreviver e crescer nesse mercado competitivo. Sendo assim, as empresas focaram-se mais na logística, por meio do aperfeiçoamento de processos e melhorias contínuas. Obviamente, os Estados Unidos e países da Europa, e, principalmente, da Ásia souberam explorar mais e melhor

essa questão, tanto do ponto de vista do investimento público em infraestrutura, quanto do empresarial em melhorias de processos”, declara.

A Supply Chain que Rodrigo Acras, gerente de Logística e Supply Chain em uma montadora de automóveis, conheceu já era a do Mundo Globalizado, da era da Internet e da larga utilização de TI como ferramenta, do Planejamento Colaborativo, do VMI, do S&OP e assim por diante. “No sentido de conceitos, tecnologias e ferramentas, as coisas não mudaram muito nestes últimos 10 anos, tanto no Brasil quanto no exterior. O que mudou, sim, foi a visibilidade da logística e da Supply Chain dentro das organizações, não apenas como área funcional, que cada vez mais participa das decisões estratégicas de igual para igual com marketing, vendas, etc., mas, também, como processo de

negócio. O simples fato de usarmos o termo Supply Chain com muito mais frequência hoje em dia mostra que a preocupação não é mais localizada, focada pura e simplesmente em operações de transporte e armazenagem. Não falamos mais apenas daqueles ‘caras’ superespecialistas que conhecem todos os tipos possíveis de caminhos para transporte de cargas, mas do profissional com visão mais ampla de compras, planejamento da produção, processos produtivos, etc.”, expõe.

Para Rodrigo, está exatamente aí o grande problema da Supply Chain nesta última década. “Ganhamos uma visibilidade e uma importância tão grande que os profissionais não conseguiram evoluir em velocidade suficiente para acompanhar a situação. Como dizia o tio do Peter Parker, pouco antes deste descobrir que era o Homem

Na edição de fevereiro da Revista Logweb, você terá tudo sobre peças, pneus, baterias, carregadores de baterias, acessórios e serviços para empilhadeiras.

E mais:

- 9 anos da Revista Logweb

E ainda:

- Especial Setor Química e Petroquímica – seus operadores logísticos e suas transportadoras

REVISTA
Logweb

Rua dos Pinheiros, 240 - Cj. 12 - Tel.: 11 3081-2772

Contato comercial: comercial@logweb.com.br

Acesse nosso site: www.logweb.com.br



Tudo o que acontece na logística está nas páginas da revista Logweb.

Não perca tempo, reserve agora o seu espaço



Acras: em termos de conceitos, tecnologias e ferramentas, as coisas não mudaram muito nestes últimos 10 anos

Aranha, 'um grande poder traz uma grande responsabilidade'. A Supply Chain ganhou nesta última década um grande poder, e com ele uma grande responsabilidade, mas infelizmente ainda fazemos a gestão da Supply Chain na base do improvisado em muitos casos, com pessoas sem a formação específica e o conhecimento profundo o suficiente para trabalhar de maneira a alavancar o crescimento das

suas empresas, e não apenas controlar o caminhão que ainda não chegou onde deveria."

Para analisar a logística no mundo, Antonio Wroblewski, especialista em logística e transporte e presidente do ILOG, acredita que é preciso fazer a divisão entre os países desenvolvidos e os em desenvolvimento. "No primeiro caso, que envolve os EUA, o Canadá, a Europa, o Japão e, podemos citar também, os tigres asiáticos dos anos 80, a atividade encontrou o século XXI já madura", explica.

Segundo o profissional, a logística nesses locais acompanhou o desenvolvimento dos países. Por lá, tanto a iniciativa privada quanto os governos entenderam rapidamente que sem infraestrutura não seria possível sustentar o crescimento, e investiram desde o início na área.

Em Dallas, por exemplo – continua Wroblewski –, construí-

ram o primeiro rodoanel na metade do século passado. Hoje existem nove vias com a função de desviar o trânsito pesado da cidade. Já nos anos 80, o Japão construiu aeroportos em ilhas artificiais, e os mesmos japoneses aplicam o conceito Just in time desde os anos 50.

"Nesses países, portanto, não ocorreram mudanças significativas na última década porque o trabalho pesado foi feito anteriormente. A atividade mantém seu alto nível e acompanha as oscilações da economia sem causar problemas para os negócios", expõe o especialista.

Ele avalia que nos países em desenvolvimento o cenário é bem diferente. "Com as economias estagnadas até os anos 90, esses países não investiram seriamente em infraestrutura e logística. Na verdade, isso não fazia muita diferença há 20 anos. Com a globalização, veio a conta, principalmente para o BRIC.

Neste momento, Brasil, China, Índia e Rússia estão 'correndo atrás do prejuízo', com larga vantagem para os chineses por conta da sua capacidade incomparável de investimentos e realização de megaprojetos. Eles também têm a vantagem de possuírem um engajamento maior do governo, que entendeu melhor a importância de construir uma infraestrutura eficiente. Já Brasil, Rússia e Índia, embora tenham se desenvolvido bastante na logística privada, esbarram na ineficiência, em muitos casos corrupção governamental. Esse é o principal obstáculo para que a logística se desenvolva mais rapidamente. Na verdade, olhando superficialmente, parece que as coisas melhoraram. Mas quando analisamos as oportunidades da economia hoje e as que existiam há 30 anos, a avaliação é negativa", ressalta.

Para Wroblewski, a logística no Brasil e, por consequência, os

SDO
EQUIPAMENTOS



Locação de empilhadeiras
Fale com a SDO

www.sdoequipamentos.com.br

Contato: contato@sdoequipamentos.com.br

Fone: (19) 3256-2800

Rua Alfredo da Costa Figo, 216
Fazenda Santa Cândida, Campinas - SP | CEP 13087-534

Multimodal

negócios são prejudicados pela falta de eficiência do governo em oferecer infraestrutura. “Quanto a empresas especializadas, planejamento, mão de obra, equipamentos, tudo melhorou. Mas não adianta você ter o melhor plano de voo, o piloto mais arrojado e o avião mais rápido se você não tem aeroporto para pousar. No entanto, eu vejo que hoje existe uma consciência muito forte de que esses problemas devem ser resolvidos. Os responsáveis estão finalmente percebendo que temos de sair do discurso e partir para a prática. Espero, realmente, que as coisas melhorem nos próximos anos. Será uma falta de inteligência enorme se não melhorarem”, salienta.

Logística brasileira versus a de outros países

Após avaliar a logística do Brasil e a de outros países nesta década, os entrevistados partem para a tarefa de comparar essas realidades. Para isso, Ademir, da Toyota, analisa a infraestrutura viária do Brasil para ver até que ponto é possível disputar mercado em questão de qualidade, custos e tempo com o resto do BRIC (Rússia, Índia e China).

Rodovias – Estudos colocam aproximadamente 60% das cargas nacionais sendo transportadas pelas rodovias. Isso é fato. Outro fato é que para percursos longos (acima de 150 km), as rodovias não são o meio de transporte mais adequado, perdendo em competitividade e custos para as ferrovias. Mas no Brasil tem caminho rodando de norte a sul, mais de 3.000 km... “E não pára por aí: apenas 11% das nossas estradas são pavimentadas. Pasmem, 11%. Temos aproximadamente 1,7 milhão de quilômetros de rodovias, e apenas uns 200.000 km pavimentados. E o resto do BRIC? A Rússia tem mais de 600.000 km de rodovias asfaltadas, enquanto Índia e China têm, cada



Elcio, do Supply-Chain Council: no Brasil, a logística continua centrada na redução de custos, enquanto no mundo evolui para a criação de valor

uma, em torno de 1,5 milhão de quilômetros de rodovias asfaltadas. É como colocar asfalto em todas as rodovias brasileiras... Se quisermos comparar fora do BRIC, aí vira brincadeira: os EUA têm mais de 4 milhões de quilômetros de rodovias asfaltadas, mais do que a soma dos BRIC.”

Ferrovias – A malha ferroviária brasileira, além de suca-teada e pequena, é diferente de uma região para outra. Isto significa que um trem não consegue ir de uma região à outra, pois os trilhos são incompatíveis. Se isso não bastasse, vamos aos números: novamente, o Brasil é o último. “Temos algo em torno de 30.000 km de ferrovias. Para alcançarmos o 3º lugar dos BRIC, a Índia, seria preciso dobrar e fazer mais um pouco. A Índia conta com 63.000 km de ferrovias, a China, com 77.000 e a Rússia, com 87.000 km, os EUA têm mais de 220.000 km de trilhos, todos compatíveis.”

Hidroviias – Não espere que aqui o Brasil saia da lanterna. No modal hidroviário temos 14.000 km, enquanto a Índia tem 15.000, Rússia 102.000 e China 110.000 km. Os Estados Unidos contam com 41.000 km de hidroviias.

Alguns dados financeiros ajudam a compreender essa situação. Estima-se que o custo de movimentação de cargas no

porto mais eficaz do Brasil seja de US\$ 13 por tonelada, enquanto a média mundial é de US\$ 7,00. O frete no Brasil fica com 35% do preço final do produto para exportação, graças à enorme participação do modal rodoviário para o transporte até os portos.

“Concluindo, o Brasil tem avançado e muito no setor logístico, mas tem que se estruturar ainda mais para que realmente possa ser competitivo...”, opina Ademir.

Para Montagner, da Aslog, a logística brasileira tem uma grande diferença em relação à grande maioria dos demais países, que é a burocracia excessiva nas transações comerciais, “que aumenta os gargalos operacionais, pois reduz de maneira significativa a produtividade dos ativos operacionais, que ficam parados aguardando os trâmites burocráticos se desenrolarem para poder encerrar uma operação e rapidamente iniciar outra, o que reduziria custos e a necessidade de novos equipamentos no circuito”.

Carillo, da Connexion Brasil e do ILOG, acredita que estamos mais próximos das melhores práticas, mas de uma forma geral, ainda atrasados. “Veja que no início dos anos 2000 estimávamos que o Brasil estava 10 anos atrasado em relação às práticas logísticas dos países desenvolvidos. O que podemos afirmar é que esta ‘distância’ encurtou, mas com muitas dificuldades para uso de novas tecnologias, principalmente TI, uso de automação nas atividades logísticas, etc.”

Já Ferreira, da Slageng, diz que apesar da grande evolução, no setor de distribuição ao varejo ainda é preciso evoluir no conceito de “Custo de Servir”, quando se compara com as regiões mais desenvolvidas (Europa e EUA). “Houve, sem dúvida, uma grande evolução da logística dentro das estruturas organizacionais das empresas. Hoje, as grandes corporações têm seu VP de Supply Chain, ou esta função se reporta direto ao CEO.”

Na opinião de Pavan, da Siemens, ainda estamos um

pouco atrás, mas também evoluímos como profissional e processos. “Infelizmente, como país, temos muitos gargalos de infraestrutura”, volta ao assunto.

Falando em formação de profissionais, Perez, da Renault, vê que há um grande esforço que já mostra resultados.

“Muitas universidades já dispõem de centros de pesquisa neste segmento e cada vez mais se encontram profissionais preparados.”

Com relação à infraestrutura, o diretor de Supply Chain Mercosul da Renault diz que estamos muito atrasados comparando com muitos países, por exemplo, os asiáticos. “Temos portos ineficientes, estradas que não suportam a necessidade atual, além de aeroportos com imensas dificuldades para suportar a demanda de voos de carga e de passageiros. Há um forte discurso governamental, porém os fatos contradizem qualquer número oficial”, salienta.

Também para o consultor Elcio, de uma forma geral, ficamos para trás, pois a abordagem da logística continua fortemente centrada na redução de custos, enquanto o mundo evolui para a criação de valor. “Não digo isso como crítica aos nossos profissionais de logística, que evoluíram muito mais do que seria de se esperar, impulsionados pelos enormes desafios impostos à disciplina. O ‘x’ da questão é que os usuários não evoluíram no mesmo ritmo e ainda compram serviços de logística sem antes alinhar uma arquitetura de Supply Chain e logística à estratégia da empresa”, diz.

Segundo o diretor-geral da Vantine, o Brasil não acompanhou a evolução global no que diz respeito à produtividade ampla empresarial, onde a logística tem papel fundamental, exatamente porque não houve progressos significativos na infraestrutura de transportes. “Continuamos com muitos projetos e poucas implantações. Muitas promessas e poucas realizações. Na parte de Gestão e Operação podemos entender que acompanhamos relativamente bem nas companhias

globais, mas falta muito para as nacionais evoluírem”, analisa Vantine.

Para Vitiritti, da Zurich Brasil Seguros, a comparação entre a logística do Brasil e dos outros países é interessante, pois ele considera que com nossa dificuldade de infraestrutura somos obrigados a ser mais criativos, utilizando empresas especializadas para cada fim. Como exemplo, cita companhias de logística especializadas em químicos, produtos perigosos, etc., em vez de operadores genéricos para qualquer tipo de carga.

“No exterior, acredito que existem mais opções pela facilidade documental, processos e de operações. Estamos atrás no tema de infraestrutura, porém à frente na criatividade e inovação. Estamos à frente também porque nossa economia vai bem e muitos investimentos exteriores têm o Brasil como destino. Assim como muitas multinacionais têm

este continente como foco de investimento”, diz.

Sobre a criatividade brasileira também fala Uliana, da Martin-Brower. “O brasileiro tem, por característica, a criatividade. Isso tem sido usado para ultrapassar as barreiras impostas pela falta de infraestrutura no país. Houve um avanço grande nos últimos anos após a estabilização da economia e o crescimento gerado por ela, porém, ainda há muito que se fazer. Sem dúvida que estamos atrás dos países desenvolvidos.”

Otimista, Folegatti, da MetoKote Brasil, crê que o país melhorou muito quando comparamos a situação atual com a que tínhamos há 10 anos. “Algumas empresa inovaram, investiram, e são hoje ícones de excelência”, diz.

Concorda com ele Wroblewski, do ILOG, que diz que se olharmos exclusivamente para a logística podemos dizer que inovamos.



Carillo, da Connexion Brasil e do ILOG: estamos mais próximos das melhores práticas, mas, de uma forma geral, ainda atrasados

Isso, paradoxalmente, por conta das dificuldades. “É muito difícil trabalhar com logística no Brasil. Temos o problema já abordado da infraestrutura, além disso, sofremos com um sistema

tributário louco. O setor também enfrenta falta de mão de obra qualificada e dificuldade para adquirir novas tecnologias. Diante de tudo isso, estamos nos saindo muito bem. Temos empresas excelentes que operam no mesmo nível das grandes dos EUA e Europa. Desde que a economia brasileira voltou a ser saudável, com concorrência, é a logística que está oferecendo maior ganho competitivo para as empresas. E as coisas vão melhorar”, acredita.

Segundo conta, o mercado, hoje estimado em R\$ 300 bilhões, deve dobrar nos próximos 5 anos. “No Brasil ainda existe um enorme potencial a ser explorado. Por aqui, apenas cerca de 5% das empresas tratam a logística com a importância devida, seja por meio de um departamento interno ou da contratação de um operador. No Japão e na Europa este índice é de 30% e, nos EUA, de 25%. Dadas as novas

Novo ponto de encontro entre **vendedores**
e **compradores** de **empilhadeiras**.



WWW.
EMPILHADEIRAS
ONLINE
.COM.BR

Multimodal**Problemas logísticos que persistem ao longo do tempo**

- ➔ Falta de infraestrutura, investimentos e programas adequados às necessidades do mercado em todos os modais de distribuição e transporte;
- ➔ Conflito no real entendimento da dimensão da Logística Integrada internamente e externamente nas empresas;
- ➔ Complexidade tributária e custos que norteiam o Brasil;
- ➔ Exígua formação de recursos humanos especializados em logística.

Fonte: Soares, da APICS e da SCC

exigências da economia brasileira, mais e mais empresas terão de investir na área em busca de competitividade. Neste momento, grandes fundos de investimento perceberam as oportunidades nesse mercado e estão buscando empresas para colocar seu dinheiro. Enfim, a logística no Brasil vai muito bem e tem um futuro promissor pela frente”, finaliza.

Infraestrutura ainda é o grande problema

Para parte dos entrevistados, os problemas continuam, e eles estão intimamente ligados à falta de infraestrutura no país, como já pôde ser notado em algumas das respostas anteriores.

Na opinião de Ademir, da Toyota do Brasil, os problemas logísticos na última década continuaram sendo os mesmos das décadas anteriores, porém

com uma agravante: com a competitividade nos dias de hoje e com a força de vontade dos empresários em crescer e vender seus produtos não só no mercado brasileiro, mas também no exterior, o fator logístico se torna primordial para que possamos realmente ser competitivos, “pois senão de nada irá adiantar todo o investimento em tecnologia para melhoria da qualidade de nossos produtos e baixar os custos dentro das empresa se não pudermos escoá-los com valores competitivos para todo o mercado brasileiro e para o exterior”, diz.

Por isto, para ele, se faz muito importante o Brasil investir na sua estrutura viária “para que possamos realmente ser um país competitivo e de primeiro mundo”.

Também para Perez, da Renault, os problemas, na sua essência, são os mesmos: portos com baixa produtividade, estradas que não suportam a necessidade imposta pelo crescimento econômico, etc. “Independente do que se promete, temos uma certeza muito cristalina: como a infraestrutura logística (portos, estradas, aeroportos, rios, etc.) é de domínio público, é importante que os governos imprimam um ritmo que suporte as taxas de crescimento que hoje já são uma realidade, e que possamos suportar as excelentes perspectivas econômicas que temos pela frente. A logística como um todo pode ser o grande obstáculo para o crescimento do PIB”, opina.

Divide o mesmo pensamento o diretor-geral da Vantine, citando os mesmo problemas de infraestrutura de transportes, aeroportos e portos. “Muito se discute (sem conhecimento de causa) a alteração da matriz de transportes, mas isso não é decisão de governo. Isso é da relação empresarial, porque qualquer gestor de logística sabe o que é melhor para sua empresa. Por isso é que se explica porque, por exemplo, o abastecimento do Nordeste não utiliza a navegação de cabotagem ou mesmo o modal ferroviário. No mais, posso sintetizar que ‘tudo mudou para ficar como estava’, ou seja, por

exemplo, a moda no momento é o S&OP. Mas alguém já mediu o resultado? As empresas incluem a logística nessa análise? Posso citar também o método de “Lean Manufacturing” (nova roupagem do Sistema Toyota de Produção desenvolvido por Taiichi Ohno), que sequer envolve a logística. Como pode?”, questiona.

Vantine ressaltava mais um grave problema da logística nesta década: a péssima formação acadêmica e profissional dos inúmeros cursos de pós-graduação e tecnólogos. “Virou um negócio com professores (me perdoem os que fazem parte da exceção) que estudam cedo para ensinar à noite.”

Tocando no assunto infraestrutura, Ferreira, da Slageng, acredita que no Brasil o maior foco a ser dado agora é nas rodovias, que, segundo ele, deixam muito a desejar, e na expansão da malha ferroviária, de forma a cobrir todo o território nacional. “Sem se esquecer do transporte por cabotagem, já que temos o privilégio de ter esta extensão enorme de costa marinha e rios”, acrescenta.

Carillo, da Connexion Brasil e do ILOG, também expõe que nosso grande problema ainda reside na falta de investimentos adequados na infraestrutura para logística, “o que nos torna ‘caros’ e sem muita competitividade. Apesar do aumento dos investimentos decorrentes do



Soares, da APICS e da SCC: empresas passaram a investir em projetos de implantação do Supply Chain como um nível acima do ERP

PAC – Plano de Aceleração do Crescimento, estes ainda estão desalinhados com as necessidades”.

Para Francisco Tabajara de Brito, franqueado da Gollog para São Paulo, carga aérea doméstica, também os problemas da logística são os mesmos, há décadas, e são reflexos de problemas estruturais, sejam eles de ordem tributária, infraestrutural ou inerentes ao próprio ambiente de negócios. “No primeiro grupo, o sistema tributário brasileiro, a complexidade fiscal, os incentivos regionais e setoriais fazem com que a eficiência logística fique subordinada a outros interesses. Como exemplo, produzir em Manaus, AM, ou distribuir por Goiás passa a ser impositivo para alguns setores, mesmo estando completamente distante dos centros fornecedores de insumos e consumidores. Produtos passeiam livremente, quando não apenas as Notas Fiscais, para assegurar eficiência tributária. No segundo grupo, estradas em péssimas condições, portos absurdamente ineficientes e saturados, aeroportos insuficientes e obsoletos, frotas com idade inaceitável e transporte aéreo completamente dependente da aviação de passageiros fazem com que o planejamento logístico fique mais uma vez à mercê de fatores alheios à sua natureza. Resta ainda o ambiente de negócios, continuamos concentrando vendas no final do mês, a mão de obra é insuficiente e despreparada, as escolas não estão preparadas para fornecer material humano minimamente qualificado. Com o aquecimento da economia, chega-se ao ponto de ter caminhões e aviões parados por falta de motoristas e pilotos. A tecnologia disponível é compatível com a dos países desenvolvidos, há bons exemplos de automação, mas em geral isso ainda não está no topo das agendas, face aos demais desafios”, diz.

Para Vitiritti, da Zurich Brasil Seguros, os problemas estão de igual para pior, e cita alguns exemplos de São Paulo. “O Rodoanel não foi terminado,

Guarulhos e Viracopos estão lotados, a Ponte de Santos e a via principal estão inacabadas, o metrô tem menos de 100 km, prejudicando o trânsito. Existe muita arrecadação de impostos e pouca realização de melhorias tangíveis para a região sul do país. Espero que o novo governo federal faça parcerias com cada governo estadual, objetivando planos estratégicos formais independentes de gostos políticos locais, com prazos claros para melhoria da infraestrutura brasileira, nos preparando para um crescimento sustentável da logística brasileira.”

Além do problema de infraestrutura, Folegatti, da MetoKote Brasil, acrescenta que é preciso diminuir a burocracia interna e otimizar o sistema tributário.

“O Brasil está, sim, atrás de outros países no que se refere ao investimento público em infraestrutura e políticas públicas



Vantine: no Brasil são três os vetores da logística: gestão, operação e infraestrutura, e houve grande evolução na década

que eliminem a burocracia e diminuam e equacionem a carga tributária. Não é necessário sequer ser profissional da área para saber que há um gargalo importante em nossos portos e aeroportos, que a nossa malha viária é deficiente e a ferroviá-

ria, insuficiente. Em resumo, não só na última década, mas quase como uma situação perene, o Brasil não tem explorado todo o seu potencial logístico devido a esses problemas”, expõe, por sua vez, Uliana, da Martin-Brower.

De acordo com Wroblecki, do ILOG, no início da década existia muita falta de know-how, de recursos tecnológicos e de pessoal qualificado. “Este último problema ainda permanece, mas com menos intensidade. O Brasil já está oferecendo mais oportunidades de formação na área, existe intercâmbio com o exterior e, principalmente, jovens talentosos perceberam que podem ter uma excelente carreira na área de logística”, diz.

O profissional conta que há dez anos também existia uma certa desconfiança dos investidores, tanto em relação ao país como à logística, que é um negócio de retorno a médio prazo. Mesmo os bancos

resistiam em oferecer crédito. “Essa impressão foi superada e atualmente existem recursos disponíveis. Mas o grande problema que permanece desde o início da década é a falta de eficiência do governo em relação à infraestrutura. Nessa questão, apesar de haver perspectivas melhores, estamos no mesmo lugar que estávamos em 2000, em 1990, 1980...”

Segundo Carlos Montagner, membro da diretoria da Aslog, além dos problemas operacionais, outro grande obstáculo enfrentado no Brasil é a baixa escolaridade da população, que demanda investimentos básicos das empresas no treinamento dos funcionários. “Este tema vem sendo tratado com prioridade nas empresas logísticas, pois um trabalhador mais bem qualificado produz efeitos imediatos na rentabilidade dos negócios, por enxergar mais rapidamente as deficiências de processos e

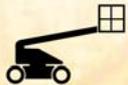


Com segurança e qualidade não se brinca. Por isso, é importante escolher o melhor para o seu equipamento. E o melhor você encontra na Comercial Rodrigues. Representante exclusivo das marcas: Solideal e Maitech.

PRA QUÊ ARRISCAR? FIQUE COM O MELHOR



**A LINHA MAIS COMPLETA EM PNEUS E ESTEIRAS INDUSTRIAIS,
CONSTRUÇÃO E MINERAÇÃO EM DIAGONAIS, RADIAIS E MACIÇOS**



Distribuidor exclusivo no Brasil



COMERCIAL RODRIGUES
Import & Export

- Santos - Tel.: (13) 3222-8004
- São Paulo - Tel.: (11) 2093-8004
- SP/Interior - Tel.: (19) 3476-3477
- Rio de Janeiro - Tel.: (21) 3363-4934
- Betim - Tel.: (31) 3597-8004
- Centro Oeste - Tel.: (62) 3092-8004
- Itajaí - Tel.: (47) 3349-5613

www.comercialrodrigues.com



BRASIF SEMINOVAS



Fotos meramente ilustrativas.

MÁQUINAS COM CURRÍCULO INVEJÁVEL.

- Marcas líderes
- Garantia de procedência
- Máximo de 3 anos de uso
- Histórico de revisão
- Máquinas oriundas da frota BRASIF Rental

CONFIRA TAMBÉM
NOSSO ESTOQUE DE
MÁQUINAS USADAS



Vendas: 0800 709 8000
www.brasifmaquinas.com.br

procedimentos, fazer análises com maior qualidade em relatórios de produtividade e controle, além da redução potencial de acidentes de trabalho por ter um maior espírito crítico em relação às atividades desempenhadas e às condições do ambiente de trabalho.”

Com relação à falta de profissionais, Pavan, da Siemens, acredita que evoluímos, mas ainda falta gente boa. “Isto é sentido até os dias de hoje”, afirma.

De acordo com o consultor Elcio, apesar das grandes disparidades entre diferentes indústrias e empresas, muitos dos problemas foram ao menos parcialmente superados com a adoção de uma gestão profissionalizada, fortes investimentos em tecnologia e capacitação da mão de obra, mas em termos de futuro há cinco grandes tendências ainda por equacionar:

- ➔ O processo de terceirização da logística vai continuar ganhando força;
- ➔ Expansão do uso intensivo da tecnologia, tanto para gestão quanto automação de armazéns, eletrônica embarcada e comunicação veículo via/base com reduções de custos e ampliação da gama de serviços oferecidos;
- ➔ O crescimento das parcerias estratégicas a partir das contratações de serviços que evoluem para contratos logísticos e podem transformar-se em parcerias estratégicas;
- ➔ A sustentabilidade vem crescendo muito, principalmente dentro da visão de logística reversa e alavancada pela ótica das Cadeias Sustentáveis de Suprimentos;
- ➔ É nas pessoas que está a grande oportunidade. Cada vez mais o diferencial das operações logísticas e de SCM é o conhecimento tecnológico e gerencial necessário para realizá-las.

Notícias Rápidas

Criada a Câmara de Conciliação e Mediação dos Caminhoneiros

A Gristec – Associação Brasileira das Empresas de Gerenciamento de Riscos e de Tecnologia de Rastreamento e Monitoramento, em parceria com o Sindicam/SP – Sindicato dos Transportes Rodoviários Autônomos de Bens do Estado de São Paulo e a Fetrabens/SP – Federação dos Transportadores Rodoviários Autônomos de Bens do Estado de São Paulo, tornou possível a criação da Câmara de Conciliação e Mediação dos Caminhoneiros, órgão que une caminhoneiros e gerenciadoras de riscos. A iniciativa trará solução às pendências e dúvidas entre os caminhoneiros autônomos, agregados e empregados CLT e as Gerenciadoras de Riscos participantes, no que se refere à análise dos perfis operacionais desses trabalhadores. Antes da criação da Câmara de Conciliação não havia um canal de comunicação entre os motoristas e as empresas gerenciadoras de riscos, dificultando o diálogo entre as partes. A Câmara soluciona este problema, pois passa a intermediar questões, esclarecendo dúvidas entre o Sindicato dos Caminhoneiros, representantes destes profissionais e as gerenciadoras de riscos.

Rigesa anuncia chapa de papel para movimentação de materiais

A Rigesa (Fone: 19 3869.9332) acaba de anunciar o Mill Mate, uma chapa em papel Kraft de fibra longa, com 2 milímetros de espessura e extremamente resistente, voltado para processos de movimentação, carregamento, descarregamento e armazenamento de materiais. O produto é descartável, reciclável e, segundo a empresa, tem vantagens significativas em relação aos paletes convencionais, como menor peso e custo mais acessível. “Com ele, o cliente aumenta em até 15% o espaço útil para a carga, ganha maior agilidade e facilidade no manuseio, além de reduzir os custos com o frete de retorno”, afirma Fernando Maria, especialista de produtos diferenciados da empresa, acrescentando que esta é uma opção que elimina o trânsito de bactérias e outras doenças. O Mill Mate pode ser utilizado para os mais variados segmentos, como alimentício, de higiene e limpeza, autopeças, frutas, legumes e verduras.

Logweb em notícia

Diretor de marketing da Logweb recebe troféu como um dos principais "jinglista" da história

José Luiz Nammur, o Zelão, diretor de marketing da Logweb Editora, foi homenageado como um dos principais "jinglistas" da história da propaganda na mídia pelo BAR – Bons Amigos do Rádio. O publicitário, músico e compositor profissional recebeu o troféu Caetano Zama – que seria um dos homenageados e faleceu no último 22 de novembro – em um evento que aconteceu em São Paulo, no dia 14 de dezembro último, reunindo diversos autores de jingles clássicos. O encontro, que contou com a apresentação das trilhas que eternizaram diversas marcas, teve o radialista e apresentador Irineu Toledo como mestre de cerimônias e Ricardo Corte Real auxiliando os artistas no banquinho com violão e voz.

Tavito, Theo de Barros, Archimedes Messina, Walter Santos, Renato Teixeira, Caetano Zama, Zé Rodrix e Passarinho foram os outros profissionais homenageados. "Já recebi várias homenagens, assim como meus colegas, mas nunca, em 42 anos de carreira, alguém havia reunido tantos talentos e premiado nosso trabalho como classe", declarou Zelão.

O diretor de marketing da Logweb possui mais de seis mil músicas criadas e gravadas para propaganda. Participou, desde o início, dos festivais de música no Brasil (Festival da Excelsior, Festivais da Record, FIC Festivais Internacionais da Canção e outros). Foi o autor da música tema da novela *Bandeira 2*, da Rede Globo. Também atuou como assistente de direção musical no espetáculo *Arena conta Tiradentes*, foi diretor musical junto com Carlos Castilho da peça *Roda Viva*, diretor musical da peça *Cemitério de Automóveis* e outras. Entre os jingles gravados, alguns sucessos como: "Caldo Maggi, o caldo nobre da galinha azul", "Kolynos, o gosto da vitória, ah...", "Cigarros Ella, Ella sou eu, sou eu...", "Expo-ex exposição do exército...", "Coca-Cola (versão), isso é que é...", e "Gelol, tropeçou, caiu, machucou... tem que ser Gelol". Zelão tem mais de 200 prêmios em festivais de publicidade. Foi compositor do hino oficial da Copa do Mundo de 82, na Espanha, e é ex-diretor artístico da RTV Bandeirantes.

(Com informações do site Propmark)

Logweb está também no Twitter

O portal e a revista **Logweb** acabam de entrar no Twitter, rede social e servidor para microblogging. Os seguidores do @logweb_editora terão acesso às mais recentes notícias sobre logística, Supply Chain, multimodal, comex, movimentação e armazenagem de cargas, transporte, automação, tecnologia da informação e outros assuntos, além de artigos, pesquisas, entrevistas e matérias publicadas no portal e na revista impressa **Logweb**.



ZELOSOM

Desde 1956

Empilhadeiras e Paleteiras Especiais



Consulte nossa
Engenharia

Fone: (11) 3694-6000

www.zeloso.com.br

Feira internacional
Logística
2011
International Logistics Fair



Sua empresa não pode ficar de fora do evento realizado em um dos mais importantes Pólos Logísticos do País.

Com o crescente desenvolvimento Logístico de Jundiaí e Região, a Logística.2011 visa a geração de negócios e a interação de novas tecnologias para o setor, oferecendo soluções em serviços, sistemas de transporte, logística de cargas, serviços para comércio exterior, equipamentos e tecnologias para profissionais qualificados e interessados em realização de negócios, troca de informações, relacionamentos, gerando grande visibilidade ao expositor.



Números e Expectativas:

- 100 Expositores
- 4 Dias de Feira
- 10 mil visitantes
- Palestras, congresso e networking

Preços e Condições imperdíveis!

Reserve sua área...

CONTATO:

Tel.: **11 4526.2637**
ID: **96*105755**
www.feiradelogistica.com

Agenda Fevereiro 2011

Veja a agenda completa no Portal www.logweb.com.br

Internacional

Logimat – Feira Internacional de Distribuição e Fluxo da Informação dentro das Empresas

Período: 8 a 10 de fevereiro
Local: Stuttgart – Alemanha
Realização: EUROEXPO Messe
Informações: www.logimat-messe.de
management@euroexpo.de

Seminário

Contratos de Transporte de Cargas

Período: 22 de fevereiro
Local: São Paulo – SP
Realização: Viex Americas
Informações: www.vxa.com.br
atendimento@vxa.com.br
Fone: 11 5051.6535

Cursos

Administração Financeira e Orçamentária

Período: 5 de fevereiro
Local: São Paulo – SP
Realização: Setcesp
Informações: www.setcesp.org.br
treinamento@setcesp.org.br
Fone: 11 2632.1088

Estratégias para Logística de Transportes e Distribuição

Período: 5 de fevereiro
Local: São Paulo – SP
Realização: Setcesp
Informações: www.setcesp.org.br
treinamento@setcesp.org.br
Fone: 11 2632.1088

Curso Básico para Analistas de Logística e de Transportes

Período: 5 de fevereiro
Local: São Paulo – SP
Realização: Ceteal
Informações: www.ceteal.com
secretaria@ceteal.com
Fone: 11 5581.7326

Especialização em Gestão da Cadeia de Suprimentos e Logística

Período: 7 de fevereiro de 2011 a 25 de junho de 2012
Local: Facul. de Engenharia Civil – UNICAMP – Campinas – SP
Realização: LALT
Informações: www.fec.unicamp.br
www.extecamp.unicamp.br
lalt@fec.unicamp.br
extensao@fec.unicamp.br
Fone: 19 3521.2346 ou 19 3521.2337

Gerenciamento de Transportes e Frotas

Período: 9 e 10 de fevereiro
Local: São Paulo – SP
Realização: IMAM
Informações: www.imam.com.br
imam@imam.com.br
Fone: 11 5575.1400

Técnicas de Importação e Exportação

Período: 12 de fevereiro
Local: Recife – PE
Realização: Focus Trigueiro
Informações: www.focustrigueiro.com.br
treinamento@focustrigueiro.com.br
Fone: 81 3432.7308

Gestão de Estoques

Período: 21 e 22 de fevereiro
Local: São Paulo – SP
Realização: IMAM
Informações: www.imam.com.br
imam@imam.com.br
Fone: 11 5575.1400

Técnicas para a Otimização de Armazéns

Período: 22 de fevereiro
Local: São Paulo – SP
Realização: Tigerlog
Informações: www.tigerlog.com.br
vanessa.silva@tigerlog.com.br
Fone: 11 2694.1391

Movimentação e Armazenagem

Período: 22 e 23 de fevereiro
Local: São Paulo – SP
Realização: ASLOG
Informações: www.aslog.org.br
juliana.carminati@aslog.org.br
Fone: 11 3668.5513

Atualidades Sobre a Lei da Balança

Período: 23 de fevereiro
Local: São Paulo – SP
Realização: Setcesp
Informações: www.setcesp.org.br
treinamento@setcesp.org.br
Fone: 11 2632.1088

Melhores Práticas na Acuracidade de Estoques - Técnicas para Inventário Rotativo e Geral

Período: 23 de fevereiro
Local: São Paulo – SP
Realização: Tigerlog
Informações: www.tigerlog.com.br
vanessa.silva@tigerlog.com.br
Fone: 11 2694.1391

Excelência na Gestão Comercial em Transportadoras e Operadores Logísticos

Período: 23 e 24 de fevereiro
Local: São Paulo – SP
Realização: Tigerlog
Informações: www.tigerlog.com.br
vanessa.silva@tigerlog.com.br
Fone: 11 2694.1391

Formação de Vendedores em Empresas de Transportes e Logística

Período: 26 de fevereiro
Local: São Paulo – SP
Realização: Ceteal
Informações: www.ceteal.com
secretaria@ceteal.com
Fone: 11 5581.7326

LOCAR EMPILHADEIRAS: INDISCUTÍVEL BENEFÍCIO

 **Retrak**[®]
Eficiência a baixo custo



SOLUÇÕES INTELIGENTES PARA UMA LOGÍSTICA EFICIENTE

Nosso desafio é dar a você sempre a melhor solução em movimentação e armazenagem de materiais

POTHIMAQ

DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO

G-POWER

Trailift GROUP



**ALTA TECNOLOGIA • PRODUTIVIDADE
SEGURANÇA • CONFORTO • EFICIÊNCIA**



www.pothimaq.com.br