

Tenham todos um maravilhoso e feliz 2003

Caro amigo associado

Chegamos ao final de mais um ano, de um difícil ano. Tivemos incertezas políticas, crise cambial, quebra no fluxo de recursos do Exterior mas estamos terminando 2002 com a mesma esperança que a maioria da população brasileira fez registrar nas urnas – também queremos e aguardamos um Brasil melhor. Em relação à ABML podemos considerar que 2002 foi excelente e isso o caro leitor vai poder presenciar ao longo desta edição, que entre muitas novidades traz um balanço do ano para a entidade e uma breve avaliação do segmento em que atuamos. Esta edição, última do ano, traz grandes novidades, como dissemos. Criamos as seções Perfil, Case do Associado e História Viva. Elas, como os próprios nomes indicam, vão falar de pessoas, empresas e procedimentos vencedores de nossos associados.

Para o próximo ano vamos continuar com o plano de metas delineado no início da gestão, acelerando cada vez mais as ações da ABML para outras regiões, forma de compartilhar os conhecimentos que detemos e também de fomentar oportunidades de negócio para os associados. Tenham todos um 2003 maravilhoso.

Pedro Francisco Moreira
Presidente

Um grande 2002 para a ABML. Em 2003 vamos querer muito mais

A presente edição deste *ABML Notícias* revela que 2002 foi um ano excelente para a ABML, que conseguiu grandes vitórias, entre elas a primeira certificação do Programa ABML de Qualidade e Excelência, a de operadores logísticos, com o Selo de Qualidade ABML.

“Trata-se do fato isolado mais importante do ano em Logística no Brasil”, afirma o professor Hugo Yoshizaki, mestre em Logística pela USP e consultor da Fundação Vanzolini. “É, talvez, a atividade mais relevante que a entidade realizou durante 2002”, faz coro o professor Fernando Marins, coordenador do Curso de Especialização em gestão de Produção da Unesp.

“A ABML se saiu muito bem em 2002”, diz Rubens Estrella, diretor Comercial da Linde Empilhaadeiras. “O congresso internacional



foi excelente, consolidou seus eventos, uniu o grupo e preparou bem o terreno para o futuro”.

O executivo Edison Agustinetti, não tem dúvida: a ABML não beneficia apenas os associados, mas “proporciona e assegura um amplo fórum de debates que resulta em soluções para fabricantes de equi-

pamentos, indústria e comércio”.

Veja um balanço do nosso mercado e das atividades da associação, que em 2002 realizou eventos com conferencistas de renome como Mailson da Nóbrega, Delfim Netto, Gustavo Loyola e C. John Langley.

Páginas 4, 5 e 6

• LEIA NESTA EDIÇÃO •

Prêmio ABML Mérito Nacional

O ganhador de 2002 é Orlando Boni, da Infraero

Página 2

Perfil

Conheça em detalhes o que é a gigante Danzas Logística

Página 7

Case do Associado

Como é o Milk Run que a TNT faz para a GM Gravataí

Página 3

História Viva

Primeiro entrevistado da série é Maks Behar, da Skam, um pioneiro

Página 8

Orlando Boni, da Infraero, ganha o ABML de Logística Mérito Nacional

Orlando Boni, presidente da Infraero Aeroportos Brasileiros, é o ganhador de 2002 do Prêmio ABML de Logística – Categoria Mérito Nacional. A premiação está sendo conferida pela importância que Boni tem dado à Logística, desde que ingressou na empresa, em abril de 2000, como diretor Comercial, e depois como presidente, a partir de julho deste ano.

Orlando Boni vai ser a segunda personalidade a receber o ABML Nacional. O primeiro foi o ex-ministro dos Transportes, Eliseu Lemos Padilha.

O presidente da Infraero nasceu em Cuiabá, no Mato Grosso, no dia 13 de dezembro de 1949, tem 53 anos e é casado. Formou-se em Eco-

nomia e Administração e sua tese de mestrado, obtida na Universidade de Brasília, abordou o tema Política e Estratégia Empresarial. Boni, que é professor universitário, antes de trabalhar na Infraero foi alto executivo do Ministério da Fazenda.

ABML Notícias entrevistou o presidente da Infraero sobre o prêmio.

Qual é a importância da Logística para a Infraero?

As atividades desenvolvidas pela Infraero dentro da área de logística de carga são fundamentais para o desenvolvimento da empresa. Representando 30% da receita total da empresa, ela ainda se destaca como principal fonte de recursos para que possamos conti-

nuar investindo cada vez mais na infra-estrutura aeroportuária.

Também esta atividade tem sua importância quando ela está inserida no esforço brasileiro em melhorar seu balanço de pagamentos, tornando os aeroportos importantes para o desenvolvimento do comércio exterior que cada vez mais utiliza o modal aéreo como transporte de produtos de alto valor agregado e de consumo imediato.

O que achou de ser escolhido como ganhador da categoria nacional?

Quando assumi há 3 anos as atividades comerciais da empresa, procurei junto com minha equipe desenvolver um planejamento estratégico para a Infraero que des-



BONI: PERSONALIDADE HOMENAGEADA NA 2ª EDIÇÃO DO ABML LOGÍSTICA MÉRITO NACIONAL

se ao longo de um período de 5 anos uma nova visão de negócios baseado em 3 pontos principais: redução de custos para os clientes; foco nos clientes e o estabelecimento de parcerias voltadas para a melhoria nas operações; e gestão da atividade de logística de carga.

Portanto, este prêmio vem coroar todo o esforço da Infraero e seus funcionários em tornar uma empresa pública de gestão de aeroportos capaz de atender com qualidade sua missão, que é construir, administrar, operar e comercializar os aeroportos sob sua responsabilidade.

Guia dos Sistemas Transportadores

A exemplo dos departamentos de Empilhadeiras e de Operadores Logísticos, o departamento de Sistemas Transportadores lançou, no final de outubro, um guia para levar ao público usuário o que existe de mais moderno em produtos e serviços na área de movimentação de materiais (sistemas transportadores, plataformas niveladoras e portas de fechamento rápido). O Guia dos Sistemas Transportadores proporciona fácil navegação, como uma página de internet, e é dividido em duas partes: a técnica, onde existe uma página para cada tipo de produto e suas características; e uma

segunda parte, onde cada empresa faz uma apresentação institucional, no espaço de duas páginas.

Ao todo, no guia são apresentadas 11 empresas do departamento. Ele será distribuído pela ABML e em feiras do segmento, além de estar sendo estudada parceria para circulação junto a uma revista do setor.

RoadShow, 10 anos

A Routing Systems, distribuidora exclusiva do RoadShow no Brasil, está comemorando dez anos de vida e de liderança no mercado brasileiro de roteirização.

Ao longo dessa década, a empresa acumulou grandes clientes do mercado de alimentos e bebidas, principalmente, entre eles Ambev, Coca-Cola, Perdigão, Sadia, Pepsi, entre outros.

Linde

Linde Material Handling do Brasil Ltda.
R. Anhangüera, 897 – Jd. Piratininga
Osasco – SP – CEP: 06230-110
Fone: 11 3604-4755 – Fax: 11 3603-2559

e-mail comercial@linde-mh.com.br
website www.lindeempilhadeiras.com.br

HYSTER

Sinônimo de empilhadeira em qualquer lugar do mundo

Av. Nações Unidas, 22.777 – São Paulo – SP – CEP 04795-100
Fone: (11) 5683.8500 – Fax: (11) 5524.4243

General Motors Gravataí, 100% Milk Run

A seção *Case do Associado*, que estréia nesta edição do *ABML Notícias*, tem a finalidade de mostrar práticas de sucesso de nossos associados. Iniciamos com a estratégia Milk Run, utilizada pela TNT na General Motors, em Gravataí, Rio Grande do Sul. O Milk Run é um procedimento de coletas baseado na antiga venda de leite, que era deixado por pequenos produtores na entrada de suas propriedades, em galões à beira da estrada, para ser retirado por caminhões da companhia beneficiadora. A seguir, o depoimento de Carlo Rosa, diretor regional da TNT Logistics Brasil.

CONCEITO

O Milk Run é um sistema de abastecimento da planta a partir dos fornecedores que não estão dentro da fábrica, ou seja, fornecedores externos. Permite a coleta dos materiais na quantidade certa e no momento certo para depois abastecer a unidade. São planejadas uma série de rotas, que vão coletar os materiais em uma sequência de



CARRETAS DA TNT, UTILIZADAS NAS OPERAÇÕES DE MILK RUN PARA A GM GRAVATAÍ: SÃO CERCA DE 20 ROTAS AO MÊS

fornecedores de acordo com a programação diária planejada pela montadora.

BENEFÍCIOS

O fornecedor tem de disponibilizar a peça certa, na quantidade e hora certas porque vamos coletar na hora pré-estabelecida e verificar o material, se está na quantidade correta – desaparece o problema do fornecedor que entrega a quantidade que quiser, quando quiser. O veículo que vai coletar os materiais vai ser sempre otimizado. O Milk Run é feito para um mesmo cliente. Sendo tudo planejado, a entrega será planejada: a planta sabe quando chegará o material, o caminhão já sabe como vai

ser descarregado, a unidade vai receber exatamente aquilo que ela quer receber.

A OPERAÇÃO

Recebemos a programação do fluxo da GM, verificamos a rota de coleta. A maioria dos fornecedores da GM Gravataí está na região de São Paulo. Coletamos ao longo do dia, vamos em cada fornecedor, entregamos as embalagens vazias e buscamos as embalagens cheias. Isso permite um gerenciamento de embalagens muito bom também. Depois das coletas, fazemos uma consolidação da carga no *cross docking* da TNT, em Diadema, na Grande São Paulo, de onde saem as carretas, dedicadas, de alto volume, que vão até Gravataí. É um fluxo intenso, somos o único operador logístico dessa

planta – são cerca de 20 rotas ao mês e 1.200 km a cada descida para Gravataí.

Trabalhamos também com a planta de São Caetano do Sul (peças) e São José dos Campos (motores e estampados), ou seja, com todas as fábricas da GM no País, num total aproximado de 100 veículos (150 rotas).

Começamos o primeiro projeto de Milk Run com a GM de Gravataí. A planta foi planejada para ter um estoque muito baixo e está funcionando. A planta começou a produzir em 2000, os testes se iniciaram no final de 99. Estamos estudando a ampliação para 2003 nas outras plantas, envolvendo mais fornecedores.

Qualquer funcionário da TNT ou da GM, com a senha, pode entrar na Internet e ver se a coleta foi efetuada, a hora em que foi efetuada, se houve atraso, se foi coerente a quantidade.



100% DAS OPERAÇÕES DA GM GRAVATAÍ SÃO MILK RUN DA TNT

2002 foi um ano extraordinário para a ABML

É verdade. 2002 foi um ano mais do que bom para nossa associação. Os destaques foram a realização do IV Congresso Internacional, que trouxe C. John Langley, celebridade da logística mundial, o amadurecimento do Programa ABML de Qualidade e Excelência, que vai conferir selos de

qualidade para produtos e serviços dos departamentos em que a ABML está constituída, o enorme sucesso alcançado pelo prêmio de logística, e o esforço de interiorização da entidade, com os eventos Ponto de Encontro sendo realizados em outras cidades e o Linha Direta em outros Estados.



**PROFESSOR HUGO YOSHIZAKI,
UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO**

sidade de São Paulo, consultor da Fundação Vanzolini e mestre em logística, diz que a certificação de operadores logísticos com o Selo de Qualidade ABML “é o fato isolado mais importante do ano em Logística no Brasil, com efeitos de longo prazo.”

Segundo Yoshizaki, o selo de certificação vai permitir o crescimento do foco profissional da Logística, usando critérios técnicos consistentes e também critérios de mercado adequados. Além disso, ele será de importância fundamental para as empresas usuárias, que poderão se basear no selo para selecionar suas escolhas. “Parablenzo a diretoria da ABML e, principalmente, seu presidente, pela fé e esforço incansáveis que mostraram, eles são a alma e o cérebro da ABML Essa vitória é da ABML e da Logística nacional. Sem esta dedicação, nada disso teria acontecido.”

Yoshizaki, um entusiasta da logística, diz que a ABML saiu-se muito bem em 2002, lembrando ainda o Congresso Internacional. “Ele foi exce-

lente, pois contamos com o professor Langley, ex-presidente do CLM (Council of Logistics Management), o que mostra o crescimento do prestígio, inclusive internacional da ABML. Nenhuma outra entidade nacional de logística tem isso.”

FÓRUM DE DEBATES

O executivo Edison Agustineti, responsável pelos setores de Logística e Distribuição da Bombril-Cirio, faz coro com o professor da USP. Para ele, que acompanha desde o início a trajetória da associação, 2002 foi um ano de consolidação da entidade, que não beneficia apenas os associados,



**EDISON AGUSTINETTI,
BOMBRILO-CIRIO**

mas também a “ABML está proporcionando e assegurando um amplo fórum de debates que resulta em soluções para fabricantes de equipamentos, indústria e comércio”

REFERÊNCIA PROFISSIONAL

Fernando Marins, professor da Unesp de Guaratinguetá, apóia a regionalização da logística por meios dos eventos que a associação tem realizado fora de São Paulo, porque isso significa disseminação de conhecimentos.

Segundo Marins, a ABML está-se consolidando como uma referência para os profissionais do segmento e um dos exemplos disso é o programa de excelência e qualidade, que está em vias de certificar operadores logísticos e que tem acompanhamento da Fundação Vanzolini.

“Considero esta talvez a atividade mais relevante que a entidade realizou durante 2002, pois vai ajudar muito aqueles que estão buscando terceirizar as atividades que

LONGA A medida certa para sua armazenagem

Matriz – Av. João B. M. de Moraes, 2200
Vila Quitaúna – CEP: 06172-280 – Osasco – SP
Tel: 11-3608 5392 – Fax: 11-3608 5231
e-mail – comercial@longa.com.br
site: www.longa.com.br

Filial – Av. das Morsões, 151 – Distrito Industrial
Itaquí – CEP: 18540-000 – Porto Feliz – SP
Tel/Fax: 15-262 7200
e-mail: comercial.pfz@longa.com.br

CHEP
EQUIPMENT POOLING SYSTEMS

Rua Dr. Geraldo Campos Moreira, 164 – 2º andar
Edifício Olympic Tower – Brooklin – São Paulo – SP
Tel: (11) 3371 0333 – Fax: (11) 5506-4057
E-mail: chep@br.chep.com.br
Site internacional: www.chep.com

MOVIMENTANDO OS PRODUTOS
MAIS IMPORTANTES DO MUNDO.

todos os dias.



PROFESSOR FERNANDO MARINS,
UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA

não são seu *core business*.”

José Joaquim do Amaral Ferreira, Diretor de Certificação da Fundação Vanzolini, diz que a grande importância do programa de certificação, que ele supervisiona, é a de que todos sairão ganhando: os clientes que poderão selecionar com mais facilidade quais fornecedores são mais adequados às suas necessidades, os fornecedores que investem em qualidade, pois terão seus esforços reconhecidos pelo mercado e o consumidor final que terá suas necessidades melhor atendidas.

HORA DE EXPANDIR

Rubens Estrella, diretor Comercial da Linde Empilhadeiras, talvez seja o mais assíduo freqüentador das atividades programadas pela ABML. Portando, sua opinião

é mais do que relevante. “Em 2002 a ABML se saiu muito bem. Organizou-se melhor, consolidou eventos, uniu o grupo, preparou bem o terreno para o futuro”, diz.

Estrella achou o Congresso Internacional excelente, tem “a melhor impressão possível” sobre o Prêmio ABML de Logística e espera que a entidade dê continuidade aos Pontos de Encontro em outras regiões, “até para expandir as fronteiras da associação.”



THOMAS AHLGRIMM,
STAHL EQUIPAMENTOS INDUSTRIAIS

Outra figura constante nos eventos da associação é o diretor Comercial da Danzas Logística, Ailton Baldi. Sua opinião sobre os Pontos de Encontro: “Foram sucesso de público e de crítica, mas é preciso incrementar esses eventos no Interior do Estado ou em outros Estados, porque temos muitas empresas carentes desses eventos.”

Para 2003, Baldi espera

que a ABML consiga interceder nas grandes decisões logísticas por que o País deverá passar, e que também consiga manter o excelente intercâmbio que hoje faz com outros países.

Thomas Ahlgrimm, diretor da Stahl Equipamentos Industriais, diz que a ABML foi muito bem em 2002 e para 2003 sua expectativa é de que continue a regionalização de eventos, assim como a expansão do programa de certificação.

“Espero também que haja maior comprometimento e participação de empresas do setor, que devem conscientizar-se de que, para fazer parte da comunidade globalizada, também devem ter uma visão mais associativa. A ABML tem se saído muito bem, mostrando sua força e representatividade por meio dos vários eventos que organiza, todos com absoluto sucesso de público, interesse e cobertura da mídia.”

DEVER DE COMPARTILHAR

O presidente Pedro Francisco Moreira está satisfeito com os resultados obtidos pela entidade. “Não é tarefa

fácil em nenhum lugar do mundo, e isso vejo por colegas que dirigem entidades em outros países, consolidar uma associação. A ABML, no entanto, vai muito bem e já conquistou seu lugar no País e é referência no Brasil para diversas entidades estrangeiras”, afirma.

Moreira espera em 2003 dar a estrutura administrativa e de negócios que ainda resta para concluir a profissionalização da entidade, e avançar com uma das principais metas da ABML, que é sua interiorização no País.

“É nosso dever compartilhar com outros Estados o conhecimento que detemos. E é nosso dever também buscar o fomento de oportunidades de negócios para os associados. Vamos, então, com mais força, levar a logística e a movimentação para vários cantos deste Brasil em 2003.”



PEDRO FRANCISCO MOREIRA,
PRESIDENTE DA ABML

Yale

Av. Nações Unidas, 22.777
São Paulo – SP – CEP 04795-100
Fone: 11 5683.8500
Fax: 11 5686.3056

Yale

NÃO HÁ NADA QUE NÃO POSSAMOS CARREGAR.

Tel.: (11) 2311-8180 www.yalebrasil.com.br

TUDO QUE VOCÊ PRECISA PARA:
ORGANIZAR, ARMAZENAR E TRANSPORTAR

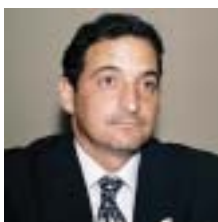
Mais de 50 modelos

Linhas Automotiva, Pallet, Colinas Industriais, Linhas Farmacêutica

MARFINITE

Fábrica/Vendas: Itaquaquecetuba - SP - Tel.: (011) 4646.8512 - www.marfinito.com.br / marfinito@marfinito.com.br

Como foi 2002, como será 2003



O desempenho dos fornecedores de Sistemas de Armazenagem em 2002 foi similar ao do ano passado, com um pequeno crescimento de mercado. Apesar de o universo da logística vir crescendo nos últimos 5 anos a taxas bem superiores ao desempenho da economia como um

todo, neste ano não houve um crescimento significativo devido a diversos fatores internos (incertezas políticas e contenção dos investimentos) e externos (desvalorização cambial e restrição de crédito internacional) que geraram uma retração de mercado. Para 2003 espera-se que o mercado de Sistemas de Armazenagem tenha um desempenho um pouco mais favorável que o de 2002.

Márcio Frugieue, Fiel Sistemas de Armazenagem



O ano de 2002 para nós da Still do Brasil foi muito bom em termos de número de unidades vendidas e em termos de *market share*. Vamos terminar o ano com cerca de 45% de participação de mercado e a previsão era de 37%. Sob o aspecto lucratividade não foi tão bom assim, pois

devemos fechar o ano perto do ponto de equilíbrio, porque os preços foram muito aviltados por forte concorrência além de o mercado ter encolhido cerca de 10% com essas crises todas.

2003 depende da economia dos Estados Unidos, depois depende da economia da Europa, depois depende de como o novo presidente vai montar sua equipe para que o mundo tenha mais ou menos confiança. Creio que o mercado tende a ter um pequeno crescimento, algo de 1% a 3%.

**Ruy Piazza Filho,
presidente da Still**



O mercado de automação de movimentação e logística apresentou este ano um quadro bastante comprometido pelas indefinições políticas e pela enorme variação das taxas cambiais. Estimamos que o faturamento global neste setor este ano

tenha sido inclusive inferior ao do ano passado. Naturalmente, alguns setores isolados apresentaram crescimento, impulsionados pelo aumento expressivo das exportações em 2002."

O ano de 2003 deve começar sem a instabilidade política e cambial, embora com uma taxa de dólar ainda alta. As tendências atuais para as taxas de inflação e cambial são de baixa. Outro fator positivo é a demanda reprimida dos investimentos em automação buscando a

redução de custos operacionais imposta pelo aumento do custo dos insumos e pela impossibilidade de repasse integral desses custos para o preço final dos produtos. Para 2003, estamos projetando um aumento dos valores de vendas para este segmento em torno de 20%.

Cristiano Teixeira, Seal Sistemas e Tecnologia de Informação Ltda.



2002 foi um pouco pior do que 2001, mas nada dramático. Nossas vendas caíram em torno de 6%, o que consideramos, dado um ano atípico, um resultado muito bom. Para 2003 a expectativa é de que será igual a 2002 ou ligeiramente melhor. Eu acredito que vamos crescer em 2003.

Não no princípio do ano, mas com um segundo semestre um pouco melhor. Creio em 2% de crescimento para a economia.

Lineu Matos Camargo Pentead, presidente da Paletrens



O setor de Sistemas de Movimentação de Materiais sentiu e sofreu com as perdas cambiais, com a expectativa de novas diretrizes políticas em função das eleições, com a elevada carga tributária e principalmente no último semestre com a ciranda da variação cambial, sem

considerar as taxas elevadas dos juros. Como resultado, pode-se assumir que no mínimo as metas foram atingidas no exercício. Esperamos que o novo exercício seja melhor e que apresente um crescimento, pois certamente o novo modelo econômico deverá passar pelo incentivo às exportações, tentativa de uma diminuição da carga tributária e uma melhor distribuição de renda.

**Marcos Antonio Costa,
SEE SISTEMAS**



A Philip Morris investiu em 2002 na readequação e renovação de toda nossa infra-estrutura de distribuição nas regiões sul e sudeste, aquisição de uma nova frota de distribuição, adaptação de veículos para GNV, implantação de novos escritórios de vendas, treinamento e

especialização de nossa equipe de Logística e Distribuição. Em 2003 estaremos terceirizando etapas de baixo valor agregado do nosso fluxo logístico e focando mais em nossas estratégias competitivas e no nosso *core business*.

**Sérgio Alacoque,
Philip Morris**

A gigante Danzas

Perfil é o nome da nova seção do *ABML Notícias* que mostrará quem são e o que fazem as empresas associadas. Começamos pela Danzas Logística, braço brasileiro do Danzas Group, maior operador logístico do mundo. A apresentação da empresa é feita por Ailton Baldi, diretor de Operações da Danzas, na seguinte entrevista:

Qual é hoje o perfil do grupo Danzas?

Temos forte presença em todos os continentes e o grupo, que pertence ao Deutsche Post World Net, é líder mundial em soluções logísticas. Seu faturamento anual é de EUR 9,1 bilhões, a sede fica na Basiléia, Suíça, e nele trabalham mais de 45 mil colaboradores. O grupo existe há mais de 180 anos e seu fundador foi Louis Danzas.

E no Brasil, qual é a estrutura?

No Brasil a Danzas atua com serviços atendendo toda a cadeia de abastecimento, com centros de distribuição que atendem todo o território nacional e uma área disponível superior a 250 mil metros quadrados. Nesses

Centros de Distribuição são prestados serviços de gerenciamento logístico, gerenciamento de CD, armazém geral, self-billing e cross-docking, com a utilização de mais de 250 equipamentos de movimentação. Serviços de frete internacional que incluem: carga aérea, transporte rodoviário, carga marítima, sistema de rastreamento e desembaraço aduaneiro também fazem parte das soluções da Danzas, que conta com uma equipe altamente especializada de mais de 1.700 colaboradores.

Como a empresa entrou no Brasil?

Por meio da aquisição, em junho de 1999, do controle acionário da DDF Logística, criada pela Philips em 1974 e pioneira na prestação de serviços logísticos e líder no mercado brasileiro.

A Danzas usa frota própria?

Temos frota dedicada na Grande São Paulo e no Nordeste. Nos outros Estados lançamos mãos de parcerias, após rigorosos critérios de avaliação e homologação de transportadores.

Como estão divididos os clientes da Danzas?

Trabalhamos para cerca de 50 grandes empresas dos segmentos de autopeças,



A DANZAS ATUA COM CDs QUE ATENDEM TODO O TERRITÓRIO NACIONAL

calçados, cosméticos, eletroeletrônicos, financeiro, fonográfico, partes e peças, revestimentos e pisos, vidros, além de empresas do setor petroquímico.

Transportar filmes fotográficos não é tarefa simples?

Tanto não é que fomos premiados pela Kodak com o seu prêmio mundial a fornecedores, o Selo SQP – Supply Quality Program – que conquistamos em março deste ano por termos dado grande suporte às operações logísticas da Kodak, além de termos colaborado para a melhoria, ano a ano, da produtividade da empresa.

Como foi esse trabalho?

Antes da parceria com a Danzas, em 1999, a Kodak atuava em duas unidades no Brasil, uma em Manaus (AM) e outra em São José dos Campos (SP), sendo necessário sistema logístico de excelência para sustentar um “lead-time” reduzido, com um nível de estoque que atendesse tanto as necessidades dos clientes como um custo competitivo para a Kodak. Fabricados em Manaus, eles eram vendidos para a unidade em São José dos Campos, que, posteriormente, os distribuía para todo o Brasil.

E o que foi feito?

A Danzas decidiu investir na abertura de um armazém geral dentro da própria Kodak, em São José dos Campos. O resultado de uma terceirização *In-house* trouxe um resultado muito positivo. Em novembro de 1999 iniciamos as atividades desse armazém geral, gerenciando progressivamente todo o Centro de Distribuição Kodak. Os funcionários foram absorvidos pela Danzas, o que permitiu uma passagem tranquila na mudança do processo, dada à familiaridade de todos com os produtos e a localidade. Ou seja: O Centro de Distribuição Kodak passou então a ser uma filial da Danzas com operação exclusiva para a Kodak. Além da mudança no modelo fiscal também otimizou-se todo o processo logístico e o fluxo de informações e documentos.

Qual a última grande novidade da Danzas?

É o One-Stop-Shopping, serviço que integra uma vasta rede logística em âmbito mundial, trazendo ou levando produtos em uma única operação, garantindo conforto, segurança e tranquilidade ao seu negócio. Ou seja, oferecemos aos clientes os benefícios de soluções customizadas em qualquer lugar do mundo, por meio de um único provedor logístico.



AILTON BALDI, DIRETOR DE OPERAÇÕES DA DANZAS LOGÍSTICA

A trajetória de Maks Behar

O empresário Maks Behar, sócio-fundador e presidente da Skam, nome muito conhecido do setor de movimentação e logística do País, nasceu em Istambul, na Turquia, em 1929, mas viveu a infância, adolescência e a juventude na Escócia, onde cumpriu todas as etapas de sua educação, do primário à pós-graduação. Pois esse mestre em Ciências Mecânicas e Naval pela Universidade de Glasgow, é o primeiro entrevistado da série *História Vivida*, que a partir desta edição vai contar um pouco da história da movimentação e da logística brasileira por meio de seus personagens.

Como começou sua vida profissional?

Com um aprendizado de 5 anos na empresa G&J Weir, em Glasgow, fabricante de bombas e turbinas auxiliares para navios. Já no Brasil, para onde vim em 1957 fui por 2 anos engenheiro de manutenção na Anderson Clayton, empresa fabricante de óleos comestíveis. O próximo passo profissional aconteceu na Vigorelli, empresa de máquinas de costura e máquinas operatrizes, na qual ingressei como engenheiro de processos e saí como Diretor Industrial, permanecendo lá por 16 anos. Fui ainda sócio e diretor industrial da Premesa S/A, fabricante de fundidos de aço e usinagem pesada para mineração, indústria de cimento e desvios ferroviários.

E a Skam?

A Skam foi criada em janeiro de 1979, por puro acaso. Folheando uma revista técnica estrangeira, deparei-me com um anúncio de empilhadeiras elétricas, equipamento que não se fabricava no Brasil. Achei que isso poderia se tornar viável e visitei uma série de feiras de movimentação de materiais na Inglaterra, França e Itália.

O começo foi com uma licença de fabricação?

Tentei, porém não foi possível. Resolvi então convidar um colega projetista mecânico – que chegou ao Brasil na mesma época que eu – e trabalhamos durante 18 meses nos projetos e protótipos de 3 modelos de empilhadeiras de timão. Lançamos as máquinas em janeiro de 1979.

Como era o cenário econômico da época?

As licenças de importação eram difíceis de serem obtidas. Por isso, no momento em que a indústria automobilística nos descobriu, não paramos mais de crescer em quantidade e modelos de máquinas especiais do gênero. O horizonte, portanto, era excelente, apesar de restrito às empresas estrangeiras instaladas no País.

Como a Skam evoluiu desde então?

Hoje produzimos 26 modelos, que vão desde uma máquina patolada de timão, até máquinas trilaterais com

capacidade de carga de 2.500 kg e altura de garfos de 10,5 metros. Detemos 26% do mercado com mais de 5.000 máquinas produzidas.

Como está o segmento em que a empresa atua?

O nosso segmento no Brasil apresenta grandes disparidades, com centros de distribuição de enormes proporções e instalações de primeiro mundo, contrastando com empresa médias que sequer têm algum meio de movimentar mercadorias, a não ser um transpalete manual.

Como viu a evolução na logística?

Quando começamos neste ramo, a palavra “logística” não existia. Estava começando a existir o “supermercado” e, logo em seguida, o “atacadista” com concentração em Uberlândia, devido à construção de Brasília e ao término da rodovia Anhangüera. Hoje, as grandes empresas fabricantes de bens de consumo estão confiando seus problemas de movimentação e distribuição de produtos a operadores logísticos.

Nossa logística já é de primeiro mundo?

Diria que a empresa de porte



tem ótimos conceitos de logística. Já ao empresário médio faltam profissionais capacitados para lhe fornecer um estudo de custo/benefício para as instalações de armazenagem e centros de distribuição.

Que importância o senhor confere à ABML?

As atividades da ABML já estão consagradas. Creio que ela deveria agora pensar em cursos, desde um estudo de custo/benefício e planejamento de uma armazém, ou um sistema de logística, até um curso para operadores de empilhadeiras. Cursos patrocinados pela ABML teriam muito mais credibilidade.



ABML Notícias, veículo produzido pela Associação Brasileira de Movimentação e Logística, é dirigido aos associados da entidade e a seu público-alvo

• **Diretoria:** Pedro Francisco Moreira (Presidente), Márcio Fruguele (Vice-Presidente), Ailton Baldi (Diretor Administrativo) e Euzébio Angelotti (Diretor Financeiro)

• **Edição:** Texto a Rigor – Tel.: (11) 5017-8770

• **Editor:** Fernando Leal

• **Reportagens:** Mary Mastrorosa

• **Fotos:** Walter Bovo

• **DTP:** Gil Pereira

• **Coordenação:** Fabia Helena A. Pereira

(coordenadora de eventos)

congresso@abml.com.br

www.abml.org.br

Av. Conselheiro Rodrigues Alves, nº 848
Vila Mariana – S. Paulo (SP) – Tel.: (11) 5082-3972