

mpilhadeiras a Fortis na Hyster, que já gar. Como grande pacitação e o profissionais para scimento acentuado.”

**no Costa Silveira, diretor-presidente da Somov**  
(Fone: 11 3718.5090)

“Embora nos seus primeiros meses 2005 os dava uma tendência otimista para o setor de geração logística, terminou de forma atípica e com resultados operacionais um abaixo daquelas metas com as ano. Isto se deveu a e situações que foram ente no segundo osa – setor ipe aviária no setor de o SIF - para setores de enção das altas taxas de lo novos investimentos om desta situação é que as a reverem seus líticas de comercia- dos seus clientes- uma busca intensa da de suas equipes, fato r às empresas tivas junto ao mercado 06, por se tratar de um e se espera é uma onômica, empenho resolver problemas de is para nossos produtos arne bovina) e uma mento do setor de e possibilitará às logístico restabelecer projetos de crescimen- erar maior atividade no quentemente, a empregos e novos im como uma hor rentabilidade para a.”

**, diretor-superintendente nfrío Soluções Logísticas**  
(Fone: 17 3344.7777)



“O ano de 2005 será lembrado pelos fabricantes de empilhadeiras como um excelente ano. O mercado de máquinas e equipamentos para movimentação cresceu muito, rompendo pela primeira vez a marca das 8000 máquinas vendidas. Existe ainda uma demanda reprimida muito forte no Brasil, devido aos juros altos e à falta de capital, e em 2005 os fabricantes nacionais sofreram bastante com a valorização do real. Além disto, os problemas políticos criaram muita insegurança aos empresários, que em alguns casos postergaram seus investimentos. Acreditamos que o mercado de 2006 será igual ao de 2005. Há espaço para o crescimento, principalmente se os juros abaixarem, porém por se tratar de um ano eleitoral, estamos sendo conservadores nas nossas expectativas.”

**Frank Bender, diretor-presidente da Still/ESA**  
(Fone: 11 4066.8100)



“2005 foi um ano com um resultado altamente satisfatório. A baixa do dólar e o ótimo relacionamento com a fábrica fizeram com que nossos preços ficassem bastante competitivos e, se compararmos o ano de 2005 com o ano de 2004, dobramos o número de empilhadeiras vendidas e quase que quadruplicamos o número de retroescavadeiras vendidas. Com relação à terceirização, nosso principal negócio, no ano de 2005 mantivemos nossos principais contratos de prestação de serviços de movimentação de materiais, incluindo empresas como Coca-Cola, Unilever, Thyssen Krupp, Cummins, Campari, Electrolux, Belgo, Kraft e GM, entre outras, e ainda montamos parceria com outros clientes também de grande porte, como Yoki e Leroy Merlin. O ano de 2005 é considerado como um divisor de águas para nossa empresa, na qual, de acordo com os números, o otimismo é marca

registrada daqui em diante. O ano de 2006 promete e estamos muito otimistas para que nossos números dobrem com relação ao ano de 2005. Existem negociações em andamento de empresas que já são nossas parceiras e que pretendem aumentar o número de equipamentos em suas frotas. Além disso, 2006 é ano eleitoral e, com a liberação de verba para as prefeituras, temos grandes possibilidades de ganhar muitos editais”.

**Fábio Italo Barbagallo, gerente de vendas Komatsu, Lark Máquinas e Equipamentos**  
(Fone: 11 5681.3521)



“Para a Vantine Solutions, consideramos que em 2005 tivemos um desempenho acima da expectativa, não obstante o pequeno crescimento do Produto Interno Bruto. De uma forma geral, a atividade de consultoria em logística vem crescendo de importância, uma vez que as empresas, hoje, têm clareza sobre a importância da eficácia da logística em seus negócios. Também estão descobrindo que, ao lado de marketing e finanças, a contratação de empresa com ‘expertise’ da Vantine é o caminho mais rápido para obtenção do sucesso. Não podemos apontar nenhum fato classificado ruim para a nossa empresa, pois tivemos um índice de aproveitamento de propostas aprovadas excepcional. 2006 é um ano atípico com a sazonalidade quadrienal (4 em 4 anos) da ocorrência simultânea de eleição presidencial e Copa do Mundo. Com relação ao primeiro fato percebemos que nosso país está definitivamente maduro para que não existam surpresas políticas e econômicas durante a sucessão presidencial, até porque não existe mais o ‘efeito surpresa’ do então candidato Lula em 2002. Quanto à Copa do Mundo, esperamos um crescimento da indústria e comércio de produtos diretamente ligados com o evento, o que será bom para o desempenho do ano.”

**J. G. Vantine,**  
**presidente da Vantine Solutions**  
(Fone: 11 3151.6090)