

## Locação incentiva ampliação da Matra



Tradicional fabricante de paletes que está completando 30 anos de atuação no mercado, a Matra do Brasil está partindo para a ampliação de suas instalações e adquirindo uma nova máquina 100% automatizada para a fabricação de paletes PBR, com capacidade produtiva de 400 paletes/hora. Tudo porque, segundo conta Valdir Zelenski, gerente comercial da empresa, entre todas as atividades da Matra, o serviço de locação de paletes PBR vem apresentando um crescimento significativo. (Página 12)

## A complicada operação com produtos hortifrutigranjeiros



Considerada a maior rede varejista de hortifrutigranjeiros do país, com 22 lojas nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro e Espírito Santo, a Hortifrut oferece produtos altamente selecionados. E, para atender às características dos produtos, a empresa conta com um complexo sistema logístico. (Página 13)

## E S P E C I A L

# A importância da logística na atual conjuntura brasileira (1ª parte)

**Recessão? Crise econômica? Conseqüências da transição de governo? Todos estes fatores tentam justificar o momento “turbulento” que passamos na economia. Mas, sejam quais forem estes fatores, qual é a importância da logística neste atual contexto? O jornal LogWeb procurou esta resposta junto a alguns dos mais experientes profissionais do setor. (pág. 6)**

## Ford cria sistema de entrega noturna

“Overnight”. Este é o novo serviço que está sendo oferecido pela Ford, envolvendo a entrega de peças de reposição da noite para o dia aos distribuidores da empresa instalados na Grande São Paulo. “Com essa nova logística de entrega noturna, as peças já amanhecem nas oficinas dos distribuidores, aumentando a agilidade dos serviços”, informa Edison Kubo, gerente de Operações de Peças e Acessórios da Ford. (Página 4)

## Araçatuba obtém autorização especial

Especializado no transporte rodoviário de cargas nas regiões centro-oeste e norte e nas rotas rodoviárias internacionais da América do Sul, o Expresso Araçatuba obteve uma autorização especial, conhecida por permiso, para transportar cargas até o norte do Chile, cruzando pela Bolívia. “Somos a única transportadora brasileira com essa autorização”, informa Álvaro Fagundes Jr, diretor comercial da empresa. (Página 11)

## TAM Express reformula portfólio de serviços

Visando adequar a oferta às necessidades do mercado e simplificar o processo de decisão dos seus clientes, a TAM Express apresentou, em outubro último, uma nova linha de produtos. (Página 14)



Associações ..... pág. 14

Catálogos ..... pág. 14

Livro ..... pág. 14

Artigo ..... pág. 15

Este jornal e outras informações também estão no portal [www.logweb.com.br](http://www.logweb.com.br)



**NEXTEL®**  
(( Conexão com um toque ))



### Novos Assinantes

Adlim	PE
AGV	SP
Akzo Nobel	SP
Albar	SP
Alexlog	SP
Alutech	RJ
Benchimol	AM
Bertin	RJ
Bureaux	SP
Buschle	SC
Cecil	SP
Cefrinor	BA
Celand	RJ
Cendian	SP
Citra	SP
Clipping	SP
Confidence	SP
Dell Computadores RS	
Dialog	PR
EGF	SP
Embraer	SP
Empaf	PE
Empire	GO
FATEC	SP
Flama	RJ
Flashgames	SC
Fockink	RS
Ibmec	RJ
Intelbras	SC
Kreanto	SP
Libra	SP
Medabil	RS
Meya	SP
Minas Pneus	MG
Orsa	SP
Paletsuporte	PR
Portomaq	RS
Renault	PR
Santos e Cavaton	SP
Seara	BA
Serra Leste	CE
Siverst	RS
DB Press	RJ
TCM	SP
Telefônica	SP
Tokio	SP
TR Log	MT
Trade Vale	SP
Transportes KM	SP
UFSC	PR

**Tempo é dinheiro.**

**800 minutos com Nextel custam apenas R\$ 159,00.**

**Falar mais agora custa muito menos.**



**Promoção válida até 30 de novembro de 2003.**

Área de Cobertura Digital Nextel: Grande São Paulo, Grande Rio, Brasília, Ceará, Belo Horizonte e as regiões de Campinas, Jundiaí, São José dos Campos e Bacia Sertaneja. Serviço sujeito a aprovação de crédito e a alteração sem prévio aviso. Motorola, iDEN, i85cl, i86c, i89c, i200nx e i20000plus são marcas ou marcas registradas da Motorola, Inc. Serviço destinado a empresas ou grupo de pessoas naturais ou jurídicas, caracterizado pela realização de atitude específica, regulamentado pela Resolução 221/00 da Anatel. Conexão Direta Nextel é o serviço de despacho definido no artigo 1º, parágrafo único, da Resolução 221/00 da Anatel. (1) Franquia de minutos inclui: chamada local de Nextel para celular e de Nextel para fixo; chamada de longa distância nacional e internacional – preço do plano de serviço contratado incluso na franquia por tempo limitado (condição vigente até a disponibilidade de escolha da operadora de longa distância). Os custos de interconexão nas chamadas de longa distância nacional (DDI) e internacional (DOI) não estão incluídos na franquia. Consulte nextel.com.br para verificar os valores dos minutos adicionais (excedentes da franquia). (2) Comunicação intragrupo. (3) R\$ 1,00 mensal para cada um dos serviços.

Ligue  
**0800 900 901**  
ou consulte um Representante Autorizado.

Acesse  
**nextel.com.br**

## Editorial

# Importância da logística

**Q**ue a logística é de fundamental importância para a sobrevivência das empresas, todos nós sabemos.

Mas, dentro da atual conjuntura econômica brasileira, e até mundial, como se poderia definir esta importância, ou mesmo, como avaliar se a logística é realmente imprescindível para superar crises e recessões?

É justamente este o foco central desta edição do jornal LogWeb. Ouvimos alguns dos mais renomados profissionais do setor e obtivemos, assim, uma excelente análise – tanto por parte de dirigentes de empresas do setor, como de consultores e professores da área.

Com isto, acreditamos estar proporcionando ao nosso leitor, além de uma análise do momento econômico, um foco na importância da logística que pode ser usado, inclusive, como meio para fortalecer este setor dentro de suas respectivas empresas, e também traçar as metas e os desafios para o próximo ano.

Aproveitamos este espaço para agradecer a Jamef Transportes a distinção especial ao Jornal LogWeb, reconhecendo a sua importância enquanto mídia do setor apenas com 20 meses de circulação.

**Wanderley G. Gonçalves**  
Editor  
[jornalismo@logweb.com.br](mailto:jornalismo@logweb.com.br)

# LogWeb

**PUBLICAÇÃO MENSAL, ESPECIALIZADA EM LOGÍSTICA, DO PORTAL LOGWEB**

**Redação, Publicidade, Circulação e Administração:**  
Av. Pedroso de Moraes, nº 608 - Cj. 32  
05420-001 São Paulo SP

**Fone/Fax:** (11)3815.4167

**Escritório:**  
Tel.: 3097-0869 e Nextel: (11) 7714.5379 ID: 157582

**Redação:**  
Nextel: (11) 7714.5381 ID: 157949

**Comercial:**  
Nextel: (11) 7714.5380 ID: 157583

[www.logweb.com.br](http://www.logweb.com.br)

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

**Editor**  
Wanderley G. Gonçalves  
(MTB 12068)  
[jornalismo@logweb.com.br](mailto:jornalismo@logweb.com.br)

**Marketing**  
José Luiz Nammur  
[jlnammur@logweb.com.br](mailto:jlnammur@logweb.com.br)

**Valéria Lima**  
[valeria.lima@logweb.com.br](mailto:valeria.lima@logweb.com.br)

**Comercial**  
Deivid Roberto Santos  
[roberto.santos@logweb.com.br](mailto:roberto.santos@logweb.com.br)

**Representante**  
Rio de Janeiro:  
Luis Alberto de Magalhães  
[luis.alberto@logweb.com.br](mailto:luis.alberto@logweb.com.br)

**Web Designer**

Danilo Nammur Riedel

**Direção de Arte**

Fátima Rosa Pereira

**CURTIS**  
CURTIS INSTRUMENTS, INC.

Peças em estoque e produtos originais disponíveis no único distribuidor autorizado do Brasil

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

**Paletes Matra, A Base Da Sua Logística.**

Venda, manutenção e locação de paletes.

**30 ANOS**

**Matra do Brasil Ltda.**  
Av. Industrial, 775 - D. Industrial  
Itaquaquecetuba - SP - CEP: 08586-150  
Tel/fax: (11) 4648-6120  
[www.matraddrabril.com.br](http://www.matraddrabril.com.br)

**MARK LOG**  
PUBLICIDADE

AV. PEDROSO DE MORAES, 608  
SALA 84 - CEP: 05420-001  
PINHEIROS - SÃO PAULO  
TELEF: (11) 3817-5627  
(11) 3813-5241

**Anúncios**  
**Folhetos**  
**Publicidade**

## Ponto de Vista

# O caso da enxada

**I**nterior de Minas, chovia legal. Devia ser cinco e meia da tarde, e o fusquinha estava rodando naquela estradinha vicinal de terra quando entrou num atoleiro... e atolou mesmo. Engata ré e nada, primeira e... afunda mais.

O negócio é tentar empurrar no braço. A mulher até desce prá ajudar, mas não tem jeito, o carro nem se mexe. O que fazer?

Nessa altura do campeonato, começa a escurecer e ali naquele lugarzinho dos infernos não passava viva alma, somente no alto de um monte se via uma luzinha num casebre de algum peão que ali deveria morar.

O cara pensa... pensa... e diz: - Se o cara que mora lá em cima tiver uma enxada, eu peço ela emprestada e cavo em volta da roda, tirando esse carro daqui rapidinho.

Enquanto subia, foi pensando e falando pra si mesmo o que iria falar para o peão.

Diria que o carro estava atolado, que precisava de uma enxada... e pronto. - Esse pessoal é simples e, é claro, ele irá entender a minha necessidade. Pensando bem, ele poderá até pedir um "ajutório"... tudo bem, sei lá uns cinco reais, tá certo, eu dou. É, mas o cara pode até ficar ofendido só com cinco reais, é melhor oferecer logo dez. Tá bom, é dez... tá bom. Mas aí ele pode vir com a história de que a enxada é a sua ferramenta de trabalho e que ela pode até estragar... quebrar... então ele vai querer pelo menos uns trinta reais pra emprestar ela. Pô meu... trinta reais prá emprestar uma simples enxada? É, mas se eu não quiser, vou ter que passar a noite ali... etc., etc., etc. Também ele até pode me vender a desgraçada da enxada. Vai querer quanto? Cinquenta reais? Eu pago, pego ela desatolo o carro e vou embora tá? Aqui é que eu não vou ficar. Olha só, o cara tem uma enxada, eu preciso dela, e ele sabe disso. Então, por que ele não me cobraria cem reais por ela? Ele sabe que eu tô ferrado...

Finalmente, o nosso amigo, após uma longa caminhada, chega no casebre do peão, bate na porta e, quando ela se abre, vendo o peão na sua frente ele diz:

ENFIA A ENXADA NO....

Bem, meus amigos, essa história foi só prá lembrar que é bom não tomar nenhuma decisão por um simples impulso ou conhecimento de fatos reais, nem julgar as pessoas antes de ouvi-las ou conhecê-las. Tá?

**José Luiz Nammur**

Marketing LogWeb  
[jlnammur@logweb.com.br](mailto:jlnammur@logweb.com.br)

## Supply Chain

# Dimed investe em ferramenta para gerenciar demanda

**C**onsiderada uma das maiores distribuidoras de medicamentos e perfumaria do Brasil, a Dimed acaba de implantar uma ferramenta de Supply Chain Management - SCM desenvolvida pela XPLAN - empresa criada recentemente pela Sisgraph, que atua no setor de Tecnologia da Informação.

O objetivo é garantir mais qualidade na gestão de demanda e reposição dos estoques, pois, como destaca Roberto Coimbra, gerente de informática da Dimed, "no nosso segmento há um giro de valor muito elevado, com margem de ganho muito pequena. Por isso, qualquer falha na administração de material, seja por excesso ou por falta de produtos, pode significar perda financeira".

De acordo com ele, a Dimed abastece cerca de seis mil clientes (farmácias), além das 200 lojas da rede própria, a Panvel, todas na região sul do país, trabalhando com aproximadamente 10 mil SKU. Para isso, mantém três depósitos próprios -

**Agora, todas as pessoas que têm interferência no processo de compra e venda de produtos trocam informações, o que garante um planejamento de demanda mais seguro.**

Porto Alegre, Passo Fundo e Santa Catarina - e opera com cerca de 10 mil itens, entre medicamentos e perfumaria, que saem de laboratórios nacionais e internacionais. "Cerca de 60% do estoque é de medicamentos de alto giro, 35% de médio e 5% de baixa rotatividade. Os pedidos dos clientes, geralmente, são efetuados na parte da tarde e início da noite. As mercadorias são entregues pela manhã. Pedido extra, fora do horário convencional, também é atendido", informa Coimbra.

O gerente de informática também ressalta que a implantação deste tipo de solução trouxe mudanças na rotina da empresa. "Antes de usar o sistema da XPLAN, as compras, por exemplo, eram baseadas em relatórios simples, que projetavam os números apenas para o mês seguinte. Agora, várias áreas da empresa estão interligadas, como marketing, vendas e financeiro, ou seja, todas as pessoas que têm interferência no processo de compra e venda de produtos trocam informações, o que garante um planejamento de demanda mais seguro", diz ele.

Além disso, com a aquisição, um comprador, por exemplo, terá mais tempo disponível para exercitar o processo de negociação, pois o novo sistema irá lhe oferecer dados mais confiáveis e atualizados.

Outro benefício destacado por Coimbra é sentido no balcão das lojas - afinal, o consumidor fica mais satisfeito quando encontra o produto que quer, na hora que quer. ■

## Distribuição

# Ford oferece entrega noturna

**O**vernight. Este é o novo serviço que está sendo oferecido pela Ford, envolvendo a entrega de peças de reposição da noite para o dia aos distribuidores da empresa instalados na Grande São Paulo. "Com essa nova logística de entrega noturna, as peças já amanhecem nas oficinas dos distribuidores, aumentando a agilidade dos serviços de reparo dos veículos e a satisfação dos clientes", informa Edison Kubo, gerente de Operações de Peças e Acessórios da Ford.

Ele explica que os pedidos recebidos até às 14 horas no Centro de Distribuição de Peças da Ford, instalado em Barueri, em São Paulo, são despachados no mesmo dia. O transporte é realizado durante a madrugada, e as peças são deixadas nas instalações do distribuidor dentro de um contêiner, especialmente preparado para receber as peças solicitadas.

"Além do ganho de tempo, a entrega noturna ajuda a desafogar o trânsito, principalmente em locais com restrições ao tráfego de caminhões, como a região da Avenida Paulista. Além disso, proporciona economia aos distribuidores, pois praticamente elimina a necessidade de entregas de emergência", diz Kubo.

O sistema foi montado pela Ford em parceria com a Cotia Penske, que administra o centro de distribuição, e com a TNT, responsável pelo transporte. As entregas são roteirizadas e se apoiam na confiança entre os parceiros, pois não há conferência direta do material. O motorista faz a entrega das peças no contêiner de madrugada, sem contato com a pessoa que vai recebê-las.

O sistema "Overnight" abrange, atualmente, 24 distribuidores Ford da Grande São Paulo, sendo que as demais regiões do Brasil, atendidas pelo Centro de Distribuição de Peças da Ford em Barueri, São Paulo, e em Salvador, Bahia, também foram beneficiadas com a modernização do processo. "Até então, os pedidos normais de peças de reposição só eram processados pelo sistema durante a noite. Agora, todos são recebidos on-line, o que agilizou o envio de peças para todo o território nacional, à medida que antecipa a entrega dos pedidos, e garante maior rapidez nos serviços de assistência técnica para os clientes", completa o gerente. ■

## Promoção de produtos Symbol. Faça a leitura rápido antes que acabe.

**Symbol** offers a range of products including handheld scanners (PT2000, V2000, PT3000, LS2208, SP7000, PT8000) and barcode scanners (PT8000). The ad highlights support, project development, and market leadership in Brazil. It features images of workers using the equipment and a barcode with the website [www.solff.com.br](http://www.solff.com.br) and the word 'AUTOMAÇÃO'.

**RIO GRANDE DO SUL:**  
Rua Ernesto da Fontoura 1470 / 5º andar  
CEP 90220-091 - Porto Alegre - RS  
Fone: (51) 3343 3335  
e-mail: [solff@solff.com.br](mailto:solff@solff.com.br)

**SÃO PAULO:**  
Rua Manoel Guedes 85 / 1º andar  
CEP 04536-070 - São Paulo - SP  
Fone: (11) 3870 2020  
e-mail: [solffsp@solff.com.br](mailto:solffsp@solff.com.br)

**PARANÁ:**  
Rua Buenos Aires 444/ conj. 1º 2  
CEP 80350-070 - Curitiba - PR  
Fone: (41) 232 1514  
e-mail: [solffpr@solff.com.br](mailto:solffpr@solff.com.br)

**SANTA CATARINA:**  
Rua Felipe Schmidt, 466  
CEP 88351-001 - Brasília - SC  
Fone: (47) 351 5701  
e-mail: [solffsc@solff.com.br](mailto:solffsc@solff.com.br)

## Rápidas



### Linhas de montagem com corrente de acúmulo

A Transroll está lançando linhas de montagem com corrente de acúmulo, operando com perfil de alumínio, o que permite trabalhar com paletes de 10 a 500 kg. O acúmulo é feito sem pressão, o que possibilita, segundo a empresa, que uma peça não bata na outra.

### Movelev incrementa área comercial

Mário Campos acaba de ser contratado para incrementar a área comercial da Movelev Assessoria, Serviços e Comércio de Equipamentos, representante da Still no Vale do Paraíba, em São Paulo, e que presta serviços autorizados na Grande São Paulo. Campos era gerente da filial São Paulo da Still, tendo, antes, trabalhado na fábrica da empresa por sete anos. O objetivo da contratação do profissional é incrementar a parte comercial da Movelev e fortalecer ainda mais a qualidade dos serviços prestados, utilizando o seu conhecimento comercial na área de movimentação de materiais.

### Patrus tem novo terminal no TIC Campinas

Especializada em entrega expressa de Campinas e região para Minas Gerais, Rio de Janeiro e Espírito Santo, a Patrus Transportes acaba de inaugurar um novo terminal de cargas no Terminal Internacional de Cargas de Campinas. A obra possui 1500 m<sup>2</sup> de plataforma e operam num moderno sistema de cross-docking, através de 25 docas.



VALDIR FABRIS  
PROPRIETÁRIO DA JÓIAS FABRIS - RS

**SEU VALDIR PRODUZ JÓIAS E BIJUTERIAS QUE CONQUISTAM TODO MUNDO.**  
**COM A AJUDA DO EXPORTA FÁCIL, ELE JÁ CONQUISTOU A AMÉRICA LATINA E OS ESTADOS UNIDOS.**

### O BRASIL EXPORTA FÁCIL PELOS CORREIOS.

Se você também acha que exportar é fazer bons negócios, faga como o Valdir Carlos Fabris. Foi pensando assim que ele descobriu o Exporta Fácil, uma linha especial de serviços dos Correios que simplifica todos os processos postais e alfandegários. É só preencher o formulário único para exportações, embalar e levar seus produtos a uma agência dos Correios. O Valdir aproveitou essas facilidades e vem reinvestindo na empresa tudo que economiza em cada remessa para o exterior de brincos, pingentes e demais peças que produz em Guaporé, Rio Grande do Sul. Hoje, já vende 70% de sua produção para a América Latina e Estados Unidos. Com isso, está investindo em participação em feiras no exterior, emprega 40 pessoas e mantém uma unidade em Limeira, interior de São Paulo. Como o Valdir, você também pode virar exportador. É fácil como ir a uma agência dos Correios.



O Serviço de Exportação dos Correios.

[www.correios.com.br](http://www.correios.com.br)



“A logística tem hoje uma importância fundamental nas organizações. Entretanto, muitas empresas ainda não se dão conta dessa importância e não investem em equipamentos e tecnologias para as soluções logísticas. Mas, acredito que em pouco tempo esse cenário venha a mudar.”

Rubens Diniz - Diretor  
SAV - Sistema de  
Armazenagem Vertical



“A logística tem fundamental importância nos processos, está diretamente ligada à competitividade, por relacionar-se com insumos, fabricação, produtos finais e prestação de serviços ao cliente.”

Irecê Bezerra  
Diretora de gestão para o cliente  
Grupo Julio Simões



“Do ponto de vista econômico, a aquisição de equipamentos para movimentação de materiais para uma logística adequada em nada aumenta o valor do produto final. Porém, a falta dele acarreta elevação nos custos sem valorizar o produto.”

Néstor Omar Diéguez  
Gerente comercial  
Cassioli Brasil

E s p e c i a l

# A importância da logística na atual conjuntura brasileira

## (1ª parte)

**Recessão? Crise econômica? Conseqüências da transição de governo? Todos estes fatores tentam justificar o momento “turbulento” que passamos na economia. Mas, sejam quais forem estes fatores, qual é a importância da logística neste atual contexto? O jornal LogWeb procurou esta resposta junto a alguns dos mais experientes profissionais do setor.**

“O papel da logística mudou drasticamente em todo o mundo, e está em fase de transição no Brasil: ontem, a logística preocupava-se exclusivamente com a gestão do fluxo de materiais, aliado a recompensas financeiras, ou seja, logística era colocar o produto certo, no lugar correto, dentro das condições especificadas, ao menor custo possível. Hoje, a logística assume a gestão de outros dois fluxos fundamentais para o sucesso: tempo e informação, o que pode ser traduzido num novo conceito de logística - colocar o produto certo, no lugar correto, no tempo exato, dentro das condições especificadas e com todos os interessados informados, ao menor custo possível.”

Cleber Silveira de Carvalho  
- Gerente de operações  
Transportadora Binotto



“Nosso país tem muitas particularidades em quase todos os seus segmentos, muito diferentes de países mais desenvolvidos, que já enxergam há muito tempo a necessidade de automatizar suas linhas de produção, seus postos de carregamento e descarregamento de seus produtos e, principalmente, vislumbrar que a logística tem que começar pelo seu interesse em querer crescer, se modernizar, estar à frente de seus concorrentes e a cada dia obter uma maior qualidade na produção. Sempre achei que quem cria as crises econômicas são os que não querem ver nosso país crescer e não são poucos. Mas ele crescerá e está crescendo, os poucos que acreditam nisso estão formando uma nova geração de brasileiros mais corajosos, competentes e patriotas.”

Edson Maurício Brockveld -  
Diretor-presidente Brockveld  
Equipamentos Industriais



“A logística pode ser encarada de diversas formas. Em momentos de crise, é um caminho para a redução de custos. Em momentos de expansão, um caminho para viabilizar a expansão. Portanto, a falta de investimentos em processos logísticos não se justifica nem num caso, nem no outro.”

Ricardo Gorodovits  
Gerente de operações  
GKO Informática



“Hoje, devido à ‘comoditização’ de produtos e serviços, a logística de atendimento ao cliente se tornou o grande fator de diferenciação competitiva, garantindo a participação das empresas em um mercado cada vez mais concorrido e atualizado com as necessidades dos seus clientes.”

Anderson Santos  
Coordenador nacional de logística  
Grupo Cidade Azul



“A logística é um instrumento de redução de custos ainda não explorado por todas as empresas. A conscientização de que pode-se reduzir custos com a logística e deve-se dar atenção especial ao assunto significa a permanência no mercado extremamente competitivo.”

Sérgio dos Santos  
Dep. comercial - Movimentação  
Unipac Indústria e Comércio



“A logística é um segmento em ascensão, um dos principais responsáveis pela redução do custo final do produto ao consumidor. Para as empresas, o importante é fazer o seu produto chegar ao seu destino em condições perfeitas e de forma rápida, com o melhor custo benefício.”

Fábio D. Pedrão - Diretor  
Retrak Comércio e Representações  
de Máquinas



“Atualmente, a logística é um dos principais instrumentos que dispomos para buscar o equilíbrio para a continuidade da empresa e, muitas vezes o remédio para sua própria sobrevivência. Se não fosse a recessão e as ‘crises & crises’ por que passamos, talvez não tivéssemos evoluído na velocidade que evoluímos na logística.”

José Roberto Aliprandi  
CEL Logística



“A boa logística é fundamental para administrar a atual situação.”

Henrich Molitor  
Transroll Componentes e Sistemas



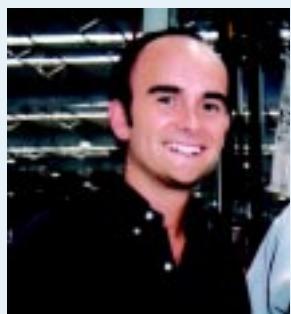
“Considero a logística extremamente importante para alavancar a economia, e que o sucesso do crescimento do Brasil dependerá de empresas competentes que tragam solução para os problemas de seus clientes, usando a tecnologia como ferramenta essencial para o desenvolvimento de seus produtos e serviços.”

Adir Luiz Bottega - Diretor comercial  
Metalsaur Equipamentos



“A logística é tudo que uma empresa necessita para a sua saúde; organização, agilidade, qualidade, reduções de custos e sempre procurando a satisfação do consumidor final. Um grande exemplo é o palete PBR, lançado em 1990 pela ABRAS - Associação Brasileira de Supermercados, que sofreu grandes resistências e hoje é responsável por 80% do consumo de paletes no Brasil.”

Valdir Zelenki  
Gerente comercial da Matra do Brasil



“Logística é uma das melhores formas de fechar a torneira do gasto. Empresas com organização eficiente dos seus processos logísticos ganham em produtividade, diminuem a ineficiência e reduzem os custos de estoques e os ciclos de produção. O giro do capital é maior.”

Daniel del Campo  
Diretor geral da Esmena do Brasil



“Num mundo globalizado, onde tudo tende a se tornar uma commodity, a logística é uma operação que, em termos de disponibilidade, cada vez mais agrega valor ao produto. A logística da comercialização, em operação de transporte e armazenagem, é, hoje, fundamental na questão de capital de giro e, consequentemente, custo.”

João Pascarelli Campos - Diretor  
Nacco Materials Handling Group

Oficina



## A MAIS COMPLETA LINHA DE EMPILHADEIRAS ELÉTRICAS MOSTRA TODO DIA O VALOR DA MARCA HYSTER.

A tradição é tudo, quando o nome é bom. Hyster é a mais importante marca mundial em movimentação de materiais.

Há muitas e decisivas razões que fizeram da Hyster sinônimo de empilhadeira.

- Experiência de 74 anos. Desde 1929, projeta e fabrica os mais avançados tipos de empilhadeiras.
- Eficiência comprovada em desempenho operacional.
- Desenvolvimento constante de novas linhas.
- Melhor valor de revenda, gerado pela confiança do mercado.

- Elevado índice de robustez assegura maior vida útil.
- Pós-Venda, Assistência Técnica e Peças Originais com garantia da fábrica, instalada no Brasil desde 1957.
- Total suporte de campo em todo o País, proporcionado pela experiência técnica e empresarial da Rede de Distribuidores.

A soma de tudo isto, permite oferecer ao mercado as mais modernas e produtivas empilhadeiras.

O seu Distribuidor Hyster garante o melhor investimento em elétricas. Confira.



Transpaletas Operador a Pés  
De 1.000 a 3.000 kg



Transpaletas com Plataforma  
2.000 kg



Transpaletas Operador Sentado  
De 2.000 a 3.000 kg



Transpaletas com Mastro  
De 1.000 a 1.600 kg



Transpaletas Motorizada c/ Plataforma  
De 1.250 a 1.500 kg



Selecionadoras de Pedidos  
2.000 kg



Empilhadeira Trifacial Operador Subido  
De 1.000 a 1.800 kg



Empilhadeira com Contrapeso  
De 1.000 a 5.000 kg



Empilhadeira Rotativa  
De 1.400 a 2.500 kg

[www.hyster.com.br](http://www.hyster.com.br)

# HYSTER

AC-AM-BB-BT-RO-RR

J-Paraná  
Bela Vista  
Campina Grande  
Cubatá  
Manaus  
Rio Branco

SOTREG

(89) 421.3646  
(89) 224.3960  
(87) 767.1620  
(85) 865.2121  
(98) 654.3234  
(98) 229.2043

AL-CE-PB-PE-RN

www.ccdn.com.br  
Recife  
Porto Alegre  
Aranhaúas  
Imperatriz  
São Luís

DCDN

(81) 3476.4190  
(89) 285.1212  
www.marcomarcelino.com.br  
(91) 214.4100  
(98) 723.2515  
(98) 245.2177

BA-SE

www.technico.com.br  
Salvador  
www.brasilmaterias.com.br  
Belo Horizonte  
Rio de Janeiro  
Bolívia  
Bens

TECNICO

(71) 244.2430  
(71) 3329.7655  
(21) 3868.8852  
(62) 261.1621  
(21) 3328.3336

PR

www.jmalucelli.com.br  
Curitiba  
www.pontesd.com.br  
Porto Alegre  
Juiz de Fora  
(21) 3371-1522  
(47) 472.2000

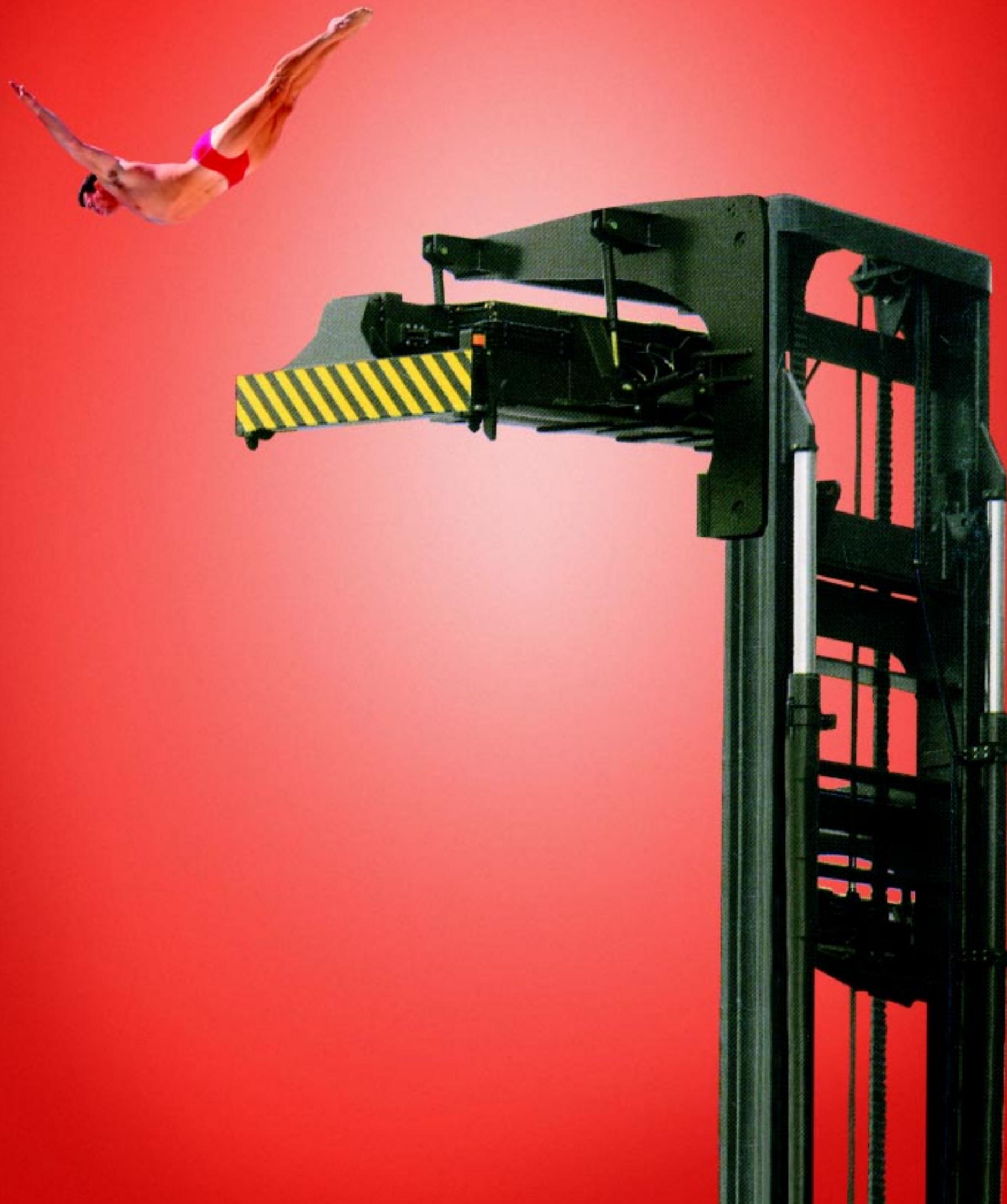
J. MALUCELLI  
PONTES

(41) 3275.1100  
(11) 3218.5896  
SP - Interior  
Bauru  
Ribeirão Preto  
Santos  
S. José do Rio Preto  
S. José dos Campos  
Santos

SP - Capital  
www.somov.com.br  
São Paulo  
S. Paulo

SOMOV

(11) 3218.5896  
S. Paulo  
(14) 230.3717  
Bauru  
(03) 627.2525  
Santos  
(11) 222.4908  
S. José do Rio Preto  
(11) 224.8111  
S. José dos Campos  
(12) 321.6808  
(11) 3864.6406





## **Todo salto para o futuro começa com um grande impulso.**

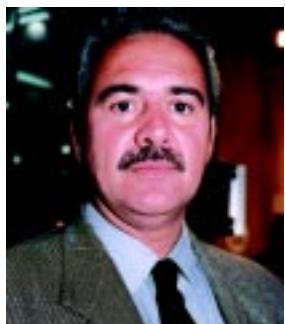
Grupo Linde. Fusão da melhor filosofia com a mais avançada tecnologia.



Em 1873, Carl von Linde inventou o "frio artificial", utilizando o processo de compressão de gás. Quatro anos depois, ele fazia a primeira aplicação industrial do seu produto numa fábrica de cervejas na Itália. O resto é história. De lá para cá, o Grupo Linde cresceu, diversificou suas atividades e hoje está presente nos cinco continentes, empregando a mais alta tecnologia e cerca de 47 mil funcionários. A Seral, maior fabricante de gôndolas metálicas e check outs da América Latina, é um bom exemplo da expansão e liderança do Grupo Linde. A AGA não fica atrás: é líder na produção de gases industriais e medicinais na América Latina. Toda essa liderança está presente na linha de empilhadeiras Linde, fabricada em 10 países, incorporando as últimas novidades tecnológicas. A Linde faz empilhadeiras elétricas e à combustão, para qualquer tipo de desafio: de pequenos volumes à conteineres de até 52 toneladas. Tem design inovador, ergonomia diferenciada, que torna o trabalho agradável e mais produtivo e, no Brasil, conta com uma sólida rede de representantes, estrategicamente distribuídos de Norte a Sul. Como você poder ver, sobram motivos para sua empresa usar a força do Grupo Linde a seu favor.



## E s p e c i a l



“A logística sempre exercerá papel preponderante no Supply Chain das empresas. Portanto, é fator chave de sucesso a constituição de uma boa estrutura organizacional voltada para esta área. Estabelecer um preço competitivo para o produto final pressupõe um ‘ajuste fino’ nos custos internos com a logística e, em muitas oportunidades, buscar soluções já existentes no mercado é perfeitamente factível e uma maneira bastante rápida de se conseguir reduzir os custos fixos e variáveis com a distribuição física através de terceiros.”

Gilberto Gutierrez – Logística de distribuição – Refrio – Operações Integradas de Distribuição



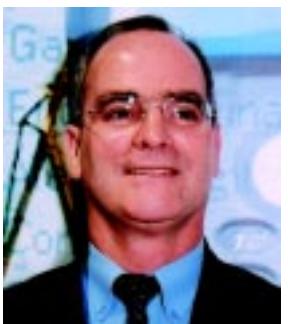
“A logística pertence à categoria de atividades que contribuem de maneira indiscutível para melhorar a saúde das empresas. A redução de investimento em estoques, aumento de velocidade no ciclo de abastecimento, aumento de produtividade na movimentação e distribuição de cargas, utilização inteligente e otimizada de espaços, que, entre outros, podem ser citados como produtos diretos de um projeto logístico inteligente, dão a medida da contribuição que ela pode dar para ajudar as empresas a superarem as épocas de crise.”

Frank Egon Bender  
Diretor comercial  
Still do Brasil



“O fato gerador desta tardia descoberta é a competitividade em nível global, que está fazendo com que as empresas aprofundem suas análises sobre os custos, e só agora percebam a importância, o potencial e a força da logística nesta ‘briga’. Compreender os processos de forma integrada e identificar a sinergia ampla existente entre as operações trará as organizações para uma nova realidade, até então pouco explorada: a realidade das oportunidades de racionalização dos fluxos de material, informação e caixa, fatores determinantes do sucesso competitivo dos processos logísticos”

Roberto Martire - Diretor  
LSI Logística



“Na prática, as empresas devem buscar as diferenças em todo o processo logístico ‘todos os dias’. Aquele que conseguir utilizar os inúmeros recursos tecnológicos disponíveis sairá sempre à frente, e para este não haverá crise, pois ocupará o espaço de outro mais lento ou menos empreendedor. A logística tornou-se o instrumento mais importante para que um produto/serviço concretize ou decepcione o desejo do consumidor. Diria que hoje é o melhor amigo, ou não, ‘dos investimentos’ em marketing.”

Tarcisio Tito Salgado  
Store Automação - Divisão  
Comercial



“Com a situação econômica atual de quase nenhum crescimento, e caracterizada por um mercado altamente competitivo, com seus compradores/consumidores cada vez mais exigentes, a logística desempenha um papel importante na atividade da empresa. Neste contexto, o pensamento é simples: é preciso avaliar a logística com visão abrangente e terceirizar o que for possível, com a empresa certa.”

Luciano Roberto Filho  
Diretor comercial  
Gold Logística

Pelo fato de termos recebido inúmeras opiniões dos profissionais do setor, estaremos publicando, na próxima edição, a segunda e última parte dos depoimentos. Confira!

Fotos: Paulo JUNQUEIRA

## Palavra do Leitor LogWeb



“Gostaria, também, de parabenizar o jornal LogWeb, que conheci na Expomodal e achei superinteressante e bem-feito.”

Bruno Diegues Pinto  
Câmera Santista

“Gostaria de parabenizar os pela excelente matéria ‘Operador Logístico’. É preciso compreender a funcionalidade do Operador Logístico e aplicá-la às reais necessidades das empresas.”

Enderson Fabian  
FIAT-GM Powertrain

“Gostaria de parabenizar os pelos excelentes artigos publicados, mas seria interessante uma matéria sobre transporte ferroviário de cargas, se as empresas estão investindo nessa fatia de mercado, se tem alguma coisa prevista para transporte de cargas fracionadas, como esta hoje nossa malha ferroviária, dar uma ênfase nas bitolas visto que temos mais de uma bitola em nossa malha ferroviária. Desmistificar o burocracia do transporte ferroviário penso que ajudaria em muito aos leitores deste conceituado jornal.”

Francisco Cesar Mattos do Nascimento Ornato

“Gostaria de parabenizar toda a equipe pelo site, em especial a Valeria Lima .... Apesar de não atuar na área de logística, achei a proposta do jornal e do site bem interessante e pioneira. Acredito que ambos devem ser bastante úteis para quem trabalha na área. Parabéns também pelo prêmio Jamef.”

Ricardo Silva Pataco



## Novo Coletor Portátil Intermec Série 700 Colorido 400Mhz

- Até três tipos de comunicação wireless integradas: Bluetooth, LAN (802.11b) e WAN (GSM, CDPD, etc...)
- Display TFT colorido possibilitando leitura também à luz do dia
- Tecnologia de scanner a sua escolha: Laser, Vista ou Imager, para tirar até fotos digitais
- Autonomia de carga surpreendente, com bateria para suportar de 12 à 16 horas de operação contínua.
- Robustez comprovada, com grau de proteção IP64 e resistência a múltiplas quedas em concreto

Combina a flexibilidade do sistema operacional Microsoft Pocket PC com a velocidade do novo processador Intel XScale 400 MHz.

**Cor, Nitidez, Robustez  
e Alto Desempenho**

*O que mais você precisa?*

Para mais informações  
Tel: (11) 5501-2070  
E-mail: [info@intermec.com.br](mailto:info@intermec.com.br)  
Website: [www.intermec.com.br](http://www.intermec.com.br)

**Intermec**

## Rápidas

### Baterias Moura passa por reestruturação

A Baterias Moura já começa a colher os frutos da reestruturação da sua divisão de baterias para veículos elétricos. A empresa promoveu uma maior aproximação com representantes e aumentou a rede de vendas, sempre preocupada em prestar a melhor assistência técnica, aliada a soluções completas para a área, incluindo a operacionalização de salas de baterias. "Com uma nova forma de prestação de serviço, rede de representantes, nova equipe comercial e um produto de alta tecnologia e, principalmente, adaptado às condições brasileiras, a Moura tem como objetivo transformar-se, rapidamente, no maior fabricante de baterias tracionárias da América Latina", destaca Luís Mello, diretor comercial da empresa.



### Sirenes para veículos

A DNI – Dani Condutores Elétricos lançou uma completa linha de sirenes de marcha a ré, indicadas e obrigatórias, segundo a Lei nº 9503, artigo 303 do Código de Trânsito Brasileiro, para equipamentos que operam em marcha ré, incluindo empilhadeiras e caminhões, os quais devem possuir alarme sonoro acoplado ao sistema de câmbio. Elas emitem um aviso sonoro sempre que for engatada a marcha a ré e são disponíveis em vários tipos, inclusive com redutor de som para uso noturno.

### Transporte rodoviário

## Expresso Araçatuba obtém autorização especial

**E**specializado no transporte rodoviário de cargas nas regiões centro-oeste e norte e nas rotas rodoviárias internacionais da América do Sul, o Expresso Araçatuba obteve uma autorização especial, conhecida por permiso, para transportar cargas até o norte do Chile, cruzando pela Bolívia.

"Somos a única transportadora brasileira com essa autorização, já que a Bolívia era o último país de fronteira que faltava para nos conceder um permiso de trânsito na América do Sul. Até o momento, o acordo era apenas bilateral", informa Álvaro Fagundes Jr., diretor comercial da empresa.

Na verdade, esse permiso veio completar o projeto "Corredor Bioceânico", que tem o objetivo de levar produtos industrializados para todo o Oriente através do Oceano Pacífico.

Fagundes Jr. salienta que o Expresso Araçatuba já possui um acordo de trânsito com a Argentina, para transportar cargas até Santiago do Chile e região. No caso do norte do Chile, principalmente as cidades de Arica e Iquique, era necessário cruzar a Argentina, passar por Santiago e percorrer mais 2.500 km, aproximadamente. Agora, com esse novo permiso, as cargas serão despachadas do centro-oeste brasileiro, passando pela Bolívia e seguindo direto para o norte do Chile, permitindo uma economia, em média, de 4 dias.

"O novo trajeto será ótimo para as exportações que são expedidas de Manaus. Vamos levar a carga até Porto Velho, RO, de lá para Cáceres, MT, e já saímos na Bolívia, perto do Norte do Chile", completa Fagundes Jr. ■

Permiso chileno: economia de quatro dias ►



**A família  
contrapeso  
está completa**

**Empilhadeiras de contrapeso  
elétricas e a combustão Still.**



**STILL  
BRASIL**  
Qualidade em movimento.  
[www.stillbrasil.com.br](http://www.stillbrasil.com.br)

## Paletes

# Locação incentiva ampliação da Matra



**T**radicional fabricante de paletes que está completando 30 anos de atuação no mercado, a Matra do Brasil está partindo para a ampliação de suas instalações e adquirindo uma nova máquina 100% automatizada para a fabricação de paletes PBR, com capacidade produtiva de 400 paletes/hora.

Tudo porque, segundo conta Valdir Zelenski, gerente comercial da empresa, entre todas as atividades da Matra, o serviço de locação de paletes PBR vem apresentando um crescimento significativo.

“Primeiramente, como justificativa para este crescimento, é preciso lembrar que a locação atende aos períodos de picos de

demanda e/ou sazonalidades, e que, com o aumento da produção, da armazenagem e da circulação de produtos, há, consequentemente, crescimento no uso dos paletes PBR. Outra razão para este crescimento é que, independentemente de atuarem na área de supermercados, inúmeras indústrias já vêm adotando o palete padrão PBR, como a automobilística, por exemplo. Até CDs são construídos com base nas dimensões do PBR, contando com estruturas de armazenagem, corredores e altura de carga calculadas com base nas medidas destes paletes. Tanto isto é verdade que 80% do mercado brasileiro é formado por paletes PBR”, destaca o gerente comercial da Matra.

Zelenski também reforça que a locação de paletes traz reduções de custos, à medida que não é preciso fazer investimento em ativo fixo – investimento que fica ocioso no caso de baixa produtividade. “A locação supre as necessidades de demanda das empresas, com um pequeno custo”, afirma.

## Vendas em queda

Em contrapartida, ele ressalta que as vendas dos paletes PBR têm apresentado uma ligeira queda neste ano. Entre os fatores, o primeiro seria a não concretização de grandes projetos, em razão da conjuntura econômica. “Também temos enfrentado a concorrência do mercado de usados, o mercado paralelo, que cresceu bastante, além, é claro, da própria locação.”

Por outro lado, o mercado de paletes cativos, de vida útil mais longa, tem apresentando um pequeno aumento de consumo", informa ele (*ver gráfico*).

## Ampliação

Também como consequência do aquecimento do mercado de locação, a Matra está iniciando a ampliação de suas instalações industriais, localizadas em Itaquaquecetuba, São Paulo, em aproximadamente 1.800 m<sup>2</sup>. "Passaremos a contar com uma área total de 11.960 m<sup>2</sup> e 3.800 m<sup>2</sup> construídos", destaca Valdir Cirielli, sócio-diretor da empresa.



## Evolução na fabricação de paletes Matra

PBR	OUTROS	TIPOS
2001	222.256	84.1915
2002	352.275	89.653
2003	147.223	74.747

Ele também relaciona as atividades da Matra. A primeira é a fabricação de paletes PBR e outros de qualquer modelo e medida. Também é feita a produção de laterais dobráveis, retornáveis, e o desenvolvimento de projetos especiais, com estudos caso a caso.

“A Matra também faz a locação simples de paletes PBR, por um período mínimo de 90 dias, e neste caso o cliente retira o palete na Matra e o devolve também nas nossas instalações. Também oferecemos o pool de palete denominado PDS – PBR Dynamic System, que engloba a locação de paletes agregada à prestação de serviços, incluindo o abastecimento, pela Matra, das unidades do cliente, a manutenção e a coleta dos paletes. Além disto, realizamos a manutenção de paletes PBR”, completa Cirielli.

Além de ser o responsável pela criação da Matra, o sócio-diretor da empresa também é um dos fundadores da extinta ABRAPEM – Associação Brasileira dos Fabricantes de Embalagem de Madeira e da atual ABRAPAL – Associação Brasileira dos Produtores de Paletes PBR – e seu atual presidente -, além de ter participado ativamente da criação do palete padrão PBR.

Ao ver sua empresa completar 30 anos, Cirielli lembra que ela surgiu fabricando caixas de madeira utilizando-se de quatro máquinas que, anteriormente, foram usadas na fabricação das poltronas do Teatro Municipal de São Paulo. “Só depois passamos a fabricar os paletes, no bairro de Ermelino Matarazzo, em São Paulo. Em 1996 nos transferimos para Itaquaquecetuba – município com cerca de 330 indústrias -, onde contamos, hoje, com uma equipe de profissionais que nos permite manter um desempenho fantástico mesmo neste período de crise”, completa Cirielli. ■

**Skam**  
Empilhadeiras

**Transpaleteira Elétrica - POM e PSP**

- As transpaleteiras Skam são desenvolvidas para proporcionar maior desempenho em transportes horizontais.
- Esses equipamentos são compostos por um novo sistema de tração flutuante que se adapta a desniveis encontrados no solo, fazendo assim, com que os equipamentos sempre estejam sendo tracionados.
- A incorporação de componentes de última geração, tais como: motor e controlador SEPEX, freio eletrônico dentre outros, tornam as transpaleteiras Skam a melhor opção de compra do mercado.

## Logística

# A complicada operação com produtos hortifrutigranjeiros



**C**onsiderada a maior rede varejista de hortifrutigranjeiros do país, com 22 lojas nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro e Espírito Santo, a Hortifrutigranjeiros oferece produtos altamente selecionados.

Totalmente refrigeradas, as lojas da rede possuem estacionamento com manobrista, delicatessen, lanchonete, padaria, setor de carnes, playground, setor de processamento de alimentos e miniloja de presentes com novidades em utensílios para cozinha. Nas gôndolas, são oferecidos mais de 4.500 itens, entre frutas, legumes e verduras nacionais e importados de países como Nova Zelândia, Chile, Argentina, Espanha e Portugal.

Também são oferecidos produtos diferenciados, que vão de sucos naturais, polpa de fruta congelada e frios fatiados até carnes silvestres, frutas exóticas, alimentos orgânicos, pastas de fabricação própria, saladas e alimentos processados prontos para o consumo, vinhos, pães, bolos confeitados, doces, etc.

Todos os itens hortifrutigranjeiros disponibilizados nas lojas Hortifrutigranjeiros passam por um rígido controle de qualidade, que tem início na própria colheita, onde os produtores credenciados, alguns exclusivos da rede, seguem instruções específicas. Nas lojas, os cuidados também são redobrados.

## Logística acurada

Considerando que são produtos altamente perecíveis, a logística da Hortifrutigranjeiros tem que ser, necessariamente, especial.



São oferecidos mais de 4500 itens, inclusive importados

cujo abastecimento nas lojas é feito até duas vezes ao dia.

“Os pedidos são diários. Cada unidade reúne a equipe de vendas e analisa inúmeros indicadores, como o movimento da semana, a época do mês, o histórico da movimentação das últimas semanas, as condições climáticas das regiões produtoras e da localidade da loja, datas especiais, feriados, etc. Cruzamos informações de mercado também”, diz ele.

O diretor de marketing diz ainda, que, basicamente, a rede não estoca mercadorias, com exceção das que sugerem refrigeração adequada. Via de regra, 24 horas após a colheita, todos os produtos estão nas 22 lojas da rede.

## Estrutura

Para manter esta operação, a Hortifrutigranjeiros conta com um moderno sistema de informática e uma estrutura logística de distribuição que movimenta, mensalmente,

13 mil toneladas de produtos em uma frota de 80 veículos próprios.

“É fundamental para a rede que marketing e logística estejam no mesmo timing, bastante integrados, já que faz uma série de promoções e anúncios semanais com produtos diversos. Ou seja, para que as 22 lojas estejam abastecidas, é fundamental uma total integração da rede”, diz Hertel.

Até o final do ano, com a transferência da área de carga, descarga e armazenamento para o novo centro de distribuição em Cariacica, ES - uma área de 3 mil metros quadrados que vai movimentar 80 mil toneladas de mercadoria por ano -, a rede vai implantar um sistema de paletização e diminuir, ainda mais, as perdas de produtos. Está prevista também a construção de outros dois centros de distribuição - no Sul e Nordeste do país.

O diretor de marketing destaca ainda que caminhões sempre carregados, na ida e na volta, garantem lojas sempre abastecidas e menor tempo de armazenamento dos produtos. Isso porque as lojas da rede são estrategicamente localizadas entre os pólos produtores e os centros de distribuição, possibilitando o abastecimento dos caminhões tanto na chegada quanto na saída. “Detalhes como a distribuição de caixas plásticas para os fornecedores acondicionam os alimentos contribuem para diminuir o desperdício de produtos e aumentar a qualidade nas gôndolas”, completa. ■

## Você pede...

...nós fazemos

**VL**  
MARKETING

Av. Pedroso de Moraes, 608 - Sala 84 - Pinheiros - São Paulo  
Cep.: 05420-001 - Tel.: (11) 3817-5627 - (11) 3813-5241  
[www.vlmarketing.com.br](http://www.vlmarketing.com.br)

Transporte aéreo

# TAM Express reformula portfólio de serviços

Visando adequar a oferta às necessidades do mercado e simplificar o processo de decisão dos seus clientes, a TAM Express apresentou, em outubro último, uma nova linha de produtos.

Com isto, a empresa passa a oferecer o TAM Próximo Dia, que substitui o TAM Express 12 e 18 h – responsável por 22% da receita da empresa. A expectativa é que o novo produto tenha uma participação de 30% no faturamento da unidade de negócios de carga da TAM.

As encomendas enviadas pelo TAM Próximo Dia são entregues no dia seguinte da emissão, em horário comercial, nos destinos brasileiros operados diretamente com vôos TAM. Segundo Marcelo Rodrigues, diretor da empresa,



este produto é operacionalizado porta-a-porta e direcionado para clientes que precisam despachar documentos e cargas de pequeno e médio volume/peso.

As outras mudanças envolvem a nomenclatura dos produtos: TAM Express Próximo Vôo passou a se chamar TAM Próximo Vôo; TAM Express 48h mudou para TAM Convencional e TAM Express Internacional foi alterado para TAM Cargo. ■

## Soluções para:

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

WMS

TMS

Softwares

Consultoria

Projetos

EDI/  
InternetCódigo  
de BarrasColeta de  
dados

Rastreabilidade

- Transportadora
- EADI
- Terminal Retroportuário
- Terminal de Exportação
- Terminal de Contêineres

## SOLUÇÃO LOGÍSTICA DO COMEÇO AO FIM

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

**store**  
automação  
**A SOLUÇÃO COMPLETA**

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

## Associações

### ABRAS decide: fabricantes de paletes PBR vão pagar royals

O Comitê Permanente de Paletização da ABRAS – Associação Brasileira de Supermercados decidiu que, a partir do próximo ano, vai cobrar royals das empresas fabricantes de paletes PBR. A sugestão partiu da ABRAPAL – Associação Brasileira dos Produtores de Paletes PBR e vai permitir que a ABRAS tenha receita para ser mais investigativa. Os royals serão cobrados por palete produzido, sobre um preço mínimo determinado pelo comitê – 0,9% sobre o preço mínimo de R\$ 22,00. “A cobrança vai ser baseada no RAA – Relatório Anual de Atividades enviado, para a ABRAS, pelas empresas fabricantes de paletes PBR. E é importante destacar que esta cobrança irá permitir uma melhor organização do setor, inibindo a atuação de empresas ‘piratas’ e que produzem os paletes sem as especificações mínimas requeridas”, diz Valdir Cirielli, presidente da ABRAPAL.

### Presidente da ABML discursa na Prolog 2003

O presidente da Associação Brasileira de Movimentação e Logística, Pedro Francisco Moreira, participou, em Montevideu, no Uruguai, da “Prolog 2003 - Conferência e Exposição de Negócios e Logística”.

Moreira foi um dos convidados especiais do evento – que ocorreu em 3 de outubro - e discursou na abertura da sessão “Benefícios da Integração Regional”. Participaram desse debate associações de logística da Argentina, Chile, Cuba, El Salvador, Colômbia, México, Paraguai, Peru, Venezuela, Uruguai e Brasil.

Em seu discurso, o presidente da ABML apontou os fatores que levam ao baixo nível de competitividade na América Latina, mas defendeu a transformação dessas restrições em oportunidades de crescimento, desenvolvimento e vantagem competitiva.

## Catálogos



Locação de empilhadeiras e manutenção

A MZK publicou catálogo sobre a sua atuação na área de empilhadeiras.

Oferece serviços de locação de máquinas novas e usadas de 2 a 7 toneladas, de reformas de cilindros hidráulicos, torres, eixos direcionais e carros porta-garfos e de manutenção preventiva e corretiva de empilhadeiras e afins. Também fornece peças para empilhadeiras nacionais e importadas e rolamentos industriais.

Fone: (11) 6954.3622



### Rede de postos de combustíveis

O Rodocred é descrito em catálogo recém-publicado. Trata-se de um sistema formado por uma rede de postos de combustíveis, interligados às empresas por sistema on-line, para abastecimento de veículos, rastreamento e pagamento de fretes. É destinado a postos de combustíveis, empresas de transporte de cargas e passageiros, frotistas, veículos de apoio, máquinas e equipamentos.



### Marketing de Convergência – Estratégias para Conquistar o Novo Consumidor

Autores: Yoram (Jerry) Wind, Vijay Mahajan, Robert Gunther

Editora: Pearson Education do Brasil

Nº Páginas: 356

Em tempos em que a atividade comercial é impulsionada e modelada pela Internet, não se pode perder de vista o consumidor. E somente compreendendo seus objetivos é que uma empresa terá condições de direcionar corretamente a evolução dos seus negócios. Este é o ponto de partida deste livro, que aborda as características do consumidor moderno, o cliente híbrido que interage em dois mundos, o real e o virtual, combinando tecnologias revolucionárias com os desejos e motivações inerentes ao ser humano. Mostrando como convergir a tecnologia, o marketing e a estratégia comercial para este consumidor contemporâneo, os autores demonstram quais estratégias devem ser aplicadas para que se obtenha êxito na conquista e fidelização de clientes.



Artigo

## Os problemas no transporte rodoviário de cargas

**C**om a modernização dos processos produtivos, as indústrias têm usado a logística como arma fundamental na conquista de mercado, e um dos principais elos dessa cadeia é o transporte rodoviário de cargas.

Porém, o setor tem enfrentando grandes problemas nos últimos anos, que vão desde a estratégia e a definição de posicionamento da empresa até a formação dos preços dos fretes, os quais sofrem fortemente os reflexos dos aumentos de insumos.

Quanto à estratégia, alguns segmentos, como as indústrias químicas, exigem que seus prestadores de serviços documentem seus processos (Certificações ISO) e assumam o compromisso com a preservação ambiental. Essa exigência separou as empresas em dois grandes grupos.

De um lado, estão as organizações que passaram a dar mais atenção à segurança no transporte de cargas, criando dispositivos para reduzir os riscos de perdas com vidas, cargas e prejuízos à natureza. São empresas que se preocupam com a renovação e a inovação, empregando equipamentos novos, implantando planos de manutenção preventiva, investindo em treinamentos de seus profissionais e utilizando recursos de ponta. Elas estão atentas, também, às condições dos pneus e à qualidade do diesel, instituindo, ainda, critérios rigorosos de contratação e seleção de pessoal.

De outro lado, estão aquelas empresas que não possuem este tipo de estrutura, mas que concorrem no mesmo mercado, praticando preços proporcionais ao baixo nível de segurança e qualidade que oferecem. Quando se torna difícil repassar o aumento de insumos, alguns tomadores de frete encontram nessas empresas uma forma de redução de preços em curto prazo, correndo riscos. Porém, em médio e longo prazo, percebem que o risco não vale a pena.

Mas, até quando empresas com estrutura de qualidade e segurança vão suportar a sua manutenção? Até quando manter esse posicionamento? Como tratar os custos voltados à segurança? Estas são perguntas que fazem parte do dia-a-dia dos transportadores de carga.

Outro problema para o setor envolve os constantes aumentos dos custos dos insumos. Seu repasse, com consequente aumento nos preços dos fretes, gera muitos desgastes. Como se sabe, uma parte do preço final dos produtos que consumimos refere-se ao frete, e a alta de insumos afeta a formação de preços: pneus, peças de reposição, lubrificantes, etc. Em especial, o custo do óleo diesel, controlado pelo governo, em função do cenário internacional e dos interesses do mercado interno, tem grande impacto.

A carência de profissionais qualificados é outro obstáculo ao

desenvolvimento de soluções que possibilitem a redução de custos e ganhos de qualidade. Quem vende não consegue mostrar e convencer o comprador do que ele tem para oferecer, apresentando os benefícios da empresa, e muitas vezes, quem está comprando não tem um bom entendimento e não consegue identificar as relações de custo e qualidade/segurança envolvidos na proposta, onde grandes oportunidades são desperdiçadas.

Há ainda outros problemas a se destacar, e que levariam a extensas discussões, como: diferenças de fluxos, volumes e tipos de embalagens, que dificultam o retorno com cargas; as condições das estradas, que aumentam os custos de manutenção; as altas taxas dos impostos (incluso pedágios); as altas taxas de juros, que reduzem a capacidade de financiamento para renovação de frota e modernização

dos processos; as dificuldades de controle em virtude da grande diversidade e quantidade de informações e combinações dos agentes envolvidos.

Enfim, a solução para tudo isso não está concentrada em determinada autoridade e/ou entidade do setor. A solução está, também, em ações pequenas, como a criação de estágios dentro das empresas de transporte para a formação de motoristas com qualidade, trazendo experiência e aumentando a oferta de mão-de-obra qualificada. Está na definição de uma política diferenciada para o diesel, que não pode ser reajustado com a mesma frequência que outros combustíveis. Está na definição de uma política de contratação de serviços com parâmetros de comparação de preços (para não se julgar uma mesma proposta com estruturas diferentes). E, o mais importante, está na participação dos profissionais do setor na busca destas soluções, como, por exemplo, através de um fórum de discussões, por canais abertos com autoridades e força política para a implementação das reformas necessárias. ■

**Sandro Norberto**  
Gerente de Negócios  
Grupo Gafor

### Próxima edição:

## A Importância da Logística na Atual Conjuntura Econômica – 2ª Parte

Em decorrência do grande interesse despertado por este tema, e também pelo fato de termos recebido inúmeras opiniões dos profissionais do setor, estaremos publicando, na próxima edição, a segunda e última parte dos depoimentos. Assim, fechamos o ano com um balanço, por parte de quem realmente está integrado com o mercado de logística. Aproveitamos para lembrar aos nossos leitores que já estamos elaborando a pauta do jornal para o próximo ano, e que sugestões são sempre bem-vindas.

Envie catálogos, releases, artigos e sugestões para [jornalismo@logweb.com.br](mailto:jornalismo@logweb.com.br)



DISTRIBUIDORA

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

#### Entregamos:

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

#### Retiramos:

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

#### Armazenamos:

se você não tiver espaço  
nós guardamos para você

#### Embalamos:

você não precisa se preocupar,  
nós embalamos sua mercadoria

Disk coleta  
(11) 3695-2057

# Sua entrega em boas mãos

[www.mvsdistribuidora.com.br](http://www.mvsdistribuidora.com.br)

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

## A Yale se orgulha de ter atingido o marco das 1.000 empilhadeiras fabricadas no Brasil



Em apenas 3 anos, 5 meses e 2 dias a **Yale** fabricou 1.000 empilhadeiras a combustão no Brasil.

Para tanto, foram usados: **700.000 kg** de chapas de aço, **100.000 kg** de aço fundido, **2.000.000 kg** de ferro fundido, **33.000 m** de mangueiras, **6.000 m** de correntes de elevação, **12.000 kg** de vigas de torre, além de **36.000 horas** de mão-de-obra direta nas operações de corte, solda e usinagem e **26.000 horas** de mão-de-obra na pintura e acabamento.

Queremos agradecer **1.000 vezes** aos nossos parceiros e clientes a confiança depositada na marca **Yale**.

## Empilhadeiras elétricas também muito nossas

As linhas de empilhadeiras a combustão e elétricas, se completam em perfeita harmonia, onde tradição, confiabilidade e responsabilidade estão sempre presentes.

A REDE YALE atende às necessidades dos clientes do projeto ao pós-venda.

**Yale** a combustão ou elétrica, a sua próxima empilhadeira...



### REDE YALE

**BAIXO - SP**  
Tel.: (11) 3892.9339  
yale@baixo.com.br

**ENTEC - AM**  
Tel.: (92) 647.2000  
eltern@entecnordeste.com.br

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

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

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

**MAREN - RS**  
Tel.: (51) 3873.1111  
www.marenco.com.br

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

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

**PROTEC - MA**  
Tel.: (98) 258.2367  
proteca@cop.com.br

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

**TRADIMAQ - MG**  
Tel.: (31) 3361.6611  
www.tradimaq.com.br

**TRIMAK - RJ / ES**  
Tel.: (21) 2561.7000  
www.trimak.com.br



# Yale®

Não há nada que não possamos carregar.

**ISO 14001**  
respeitando  
a natureza



Para mais informações ligue (11) 5521 8100 ou visite [www.yalebrasil.com.br](http://www.yalebrasil.com.br)