

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 Hortifruti oferece produtos altamente selecionados. E, para atender às características dos produtos, a empresa conta com um complexo sistema logístico. (Página 13)

Especial

A importância da logística na atual conjuntura brasileira

(1ª parte)

Recessão? Crise econômica? Consequências 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 permissão, 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



NEXTEL®

((Conexão com um toque))

Marcelo Paul

Tempo é dinheiro. 800 minutos com Nextel custam apenas R\$ 159,00.

Falar mais agora custa muito menos.

R\$ **159,00**
mensais

**Pacote
800
minutos**

- Franquia de 800 minutos de telefonia (1).
- Ligação local de Nextel para Nextel ilimitada.
- Exclusiva Conexão Direta Nextel ilimitada entre cidades e sem custo interurbano (2).
- WAP e NextelMail ilimitados por apenas R\$ 1,00 mensal (3).

R\$ **139,00**
mensais

**Pacote
500
minutos**

- Franquia de 500 minutos de telefonia (1).
- Ligação local de Nextel para Nextel ilimitada.
- Exclusiva Conexão Direta Nextel ilimitada entre cidades e sem custo interurbano (2).
- WAP e NextelMail ilimitados por apenas R\$ 1,00 mensal (3).



Promoção válida até 30 de novembro de 2003.

Área de Cobertura Digital Nextel: Grande São Paulo, Grande Rio, Brasília, Curitiba, Belo Horizonte e as regiões de Campinas, Jundiaí, São José dos Campos e Baixada Santista. Serviço sujeito a aprovação de crédito e a alteração sem prévio aviso. Motorola, IDEN, 195c, 180c, 190c, 130c e 12000plus são marcas ou marcas registradas da Motorola, Inc. Serviço destinado a empresas ou grupo de pessoas naturais ou jurídicas, caracterizados pela realização de atividade 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 ilimitado (condição vigente até a disponibilidade de escolha da operadora de longa distância). Os custos de interconexão nas chamadas de longa distância nacional (DDD) e internacional (DDI) são 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



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

Editorial

Importância da logística

Que 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

LogWeb NOTÍCIAS

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: 15*7582

Redação:
Nextel: (11) 7714.5381
ID: 15*7949

Comercial:
Nextel: (11) 7714-5380
ID: 15*7583

www.logweb.com.br

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

Editor
Wanderley G. Gonçalves
(MTB 12068)
jornalismo@logweb.com.br

Marketing
José Luiz Nammur
jlnammur@logweb.com.br

Valéria Lima
valeria.lima@logweb.com.br

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

Representante
Rio de Janeiro:
Luís Alberto de Magalhães
luis.alberto@logweb.com.br

Web Designer
Danilo Nammur Riedel

Direção de Arte
Fátima Rosa Pereira

CURTIS
CURTIS INSTRUMENTS, INC.

Pecas 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

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.matradobrasil.com.br

MARK LOG PUBLICIDADE

AV. PEDROSO DE MORAES, 608
SALA 84 - CEP: 05420-001
PINHEIROS - SÃO PAULO
Tel: (11) 3817-5627
(11) 3813-9241

Ponto de Vista

O caso da enxada

Interior 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 conhece-las. Tá?

José Luiz Nammur
Marketing LogWeb
jlnammur@logweb.com.br

Supply Chain

Dimed investe em ferramenta para gerenciar demanda

Considerada 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 resalta 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 exercer 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

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 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.



• Suporte técnico pré e pós-venda • Desenvolvimento de projetos em código de barras e radiofrequência • Líder de mercado no sul do país • 15 anos de mercado



RIO GRANDE DO SUL:
Rua Ernesto de Fontoura 1470 / 5º andar
CEP 90230-001 - Porto Alegre - RS
Fone: (51) 3343 3333
e-mail: soltt@soltt.com.br

SÃO PAULO:
Rua Manoel Guedes 85 / 1º andar
CEP 04536-070 - São Paulo - SP
Fone: (11) 3070 3020
e-mail: solttsp@soltt.com.br

PARANÁ:
Rua Buenos Aires 444/ conj. 1 e 2
CEP 80250-070 - Curitiba - PR
Fone: (41) 232 1544
e-mail: solttpr@soltt.com.br

SANTA CATARINA:
Rua Felipe Schmidt, 480
CEP 88301-001 - Brusque - SC
Fone: (47) 351 5781
e-mail: solttsc@soltt.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 m² de plataforma e operam num moderno sistema de cross-docking, através de 25 docas.



VALDIR FABRIS
PROPRIETÁRIO DA JOIAS 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, faça 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 Guaporê, 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

Especial

A importância da logística na atual conjuntura brasileira

(1ª parte)

Recessão? Crise econômica? Consequências 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.



"A logística tem hoje uma importância fundamental nas organizações. Entretanto, muitas empresas ainda não se deram 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
Diretoria 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



"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
GKO Informática



"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 certo, 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 certo, 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



"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

"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 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 - Logística
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 paleta 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 Zelenski
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, conseqüentemente, custo.”

João Pascarelli Campos - Diretor
Nacco Materials Handling Group



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.



Transpaleta Operador a Pé De 1.800 a 3.000 kg Transpaleta com Plataforma 2.000 kg Transpaleta Operador Sentado De 2.000 a 3.000 kg Transpaleta com Mastro De 1.800 a 1.600 kg Transpaleta Motorizada c/ Plataforma De 1.250 a 1.500 kg Selecionadora de Pedidos 2.000 kg Empilhadeira Trilevel Operador Subido De 1.000 a 1.800 kg Empilhadeira com Contapeso De 1.000 a 5.500 kg Empilhadeira Retrátil De 1.400 a 2.500 kg

www.hyster.com.br

HYSTER

AC-AM-MS-BT-RD-RR Ji-Paraná Rio Viçosa Campus Grande Cuiabá Mauá Rio Branco	SOTREG (66) 421.3565 (66) 224.2660 (67) 267.1620 (66) 666.2121 (62) 654.3234 (66) 229.2745	AL-CE-PE-PE-RN www.alcepe.com.br Recife Pernambuco AP-MA-PA-PI www.marcosmarcelino.com.br Aranindeua Imperatriz São Luís	DCDM (11) 3476.4190 (85) 283.1212 MARCOS MARCELINO (91) 214.4100 (96) 723.2515 (96) 245.2177	BA-SE www.technico.com.br Salvador DF-ES-GO-MG-RJ-TO www.brasilmaquinas.com.br Belo Horizonte Rio de Janeiro Goiânia Serra	TECHNICO (71) 244.2406 BRASIF (31) 3329.7655 (31) 3865.8662 (62) 261.1621 (37) 3329.3308	PR www.jmalucelli.com.br Curitiba RS-SC www.pomesd.com.br Porto Alegre Joinville	J. MALUCELLI (41) 375.1100 PONTES (51) 3371-1522 (47) 472.2080	SP - Capital www.somov.com.br São Paulo SP - Interior Bauri Ribeirão Preto Sorocaba S. José do Rio Preto S. José dos Campos Sorocaba	SOMOV (11) 3718.6896 SOMOV (14) 238.3717 (16) 627.2525 (13) 222.4800 (17) 224.8111 (12) 321.6800 (18) 3864.6400
---	--	--	--	--	--	--	--	---	---





**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 contêineres 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.

www.lindeempilhadeiras.com.br - comercial@linde-mh.com.br - Rua Anhanguera, 897 - 06230-110 Osasco SP - Tel: 11 3604 4755 Fax: 11 3603 4059



Especial

“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 percebem 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 trarão 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 parabenizá-los 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-los 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 Ornat

“Gostaria de parabenizar toda a equipe pelo site, em especial a Valéria 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



Cor, Nitidez, Robustez e Alto Desempenho

O que mais você precisa?

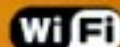
Novo Coletor Portátil Intermec Série 700 Colorido 400Mhz

- 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

Para mais informações
Tel: (11) 5501-2070
E-mail: info@intermec.com.br
Website: 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 n.º 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

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, 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

Logística

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 Hortifruti 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 mini-loja 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 confeitos, doces, etc.

Todos os itens hortifrutigranjeiros disponibilizados nas lojas Hortifruti 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 Hortifruti tem que ser, necessariamente, especial.

“Um dos diferenciais competitivos que promovem o sucesso da rede é seu elaborado sistema logístico. Poderíamos resumir o abastecimento das 22 lojas em três operações que se complementam”, diz Fábio Hertel, diretor de marketing da rede Hortifruti.

Ele começa explicando que os produtos são adquiridos em três centrais de abastecimento (CEASAs) no Espírito Santo, no Rio de Janeiro e em São Paulo. “A maioria desses produtos é produzida, embalada e previamente direcionada pelos produtores para os boxes da Hortifruti. Alguns produtores fornecem suas frutas e legumes exclusivamente para a Hortifruti. E, dependendo das oscilações de safra e de estratégia logística, alguns produtos são adquiridos nos atacadistas dessas CEASAs”, ressalta Hertel.

Por outro lado, ele informa que a Hortifruti está muito atenta à oferta das regiões produtoras em todo o país, indo buscar os produtos em muitas delas. “Normalmente, depois de comprados, esses produtos são transportados, por autônomos, para algum ponto de apoio (CEASAs ou a Base Rio, que é uma área operacional de cargas próprias) e, num processo de cross-docking, são distribuídos para os caminhões de cada unidade.”

Como terceira parte das operações da Hortifruti, Hertel ressalta que alguns produtos, por sua alta perecibilidade, são distribuídos pelos próprios fornecedores nas lojas, como é o caso das verduras em geral - alface, temperos, couve, almeirão, etc. -,



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 Hortifruti 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 acondicionarem os alimentos contribuem para diminuir o desperdício de produtos e aumentar a qualidade nas gôndolas”, completa. ■

Você pede...

...nós fazemos

Av. Pedrosa de Moraes, 608 - Sala 84 - Pinheiros - São Paulo
 Cep.: 05420-001 - Tel.: (11) 3817-5627 - (11) 3813-5241
www.vimarketing.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 envolveram 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. ■

Associações

ABRAS decide: fabricantes de paletes PBR vão pagar royalti

O Comitê Permanente de Paletização da ABRAS – Associação Brasileira de Supermercados decidiu que, a partir do próximo ano, vai cobrar royalti 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 royalti serão cobrados por paleta produzida, 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. 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. Fone: (48) 433.6770

Soluções para:

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

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.

WMS

TMS

Softwares

Consultoria

Projetos

EDI/
InternetCódigo
de BarrasColeta de
dadosRastrea-
bilidade

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

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

Livro



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

Com 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 enfrentado 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 conseqüente 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 (inclusive 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 inteirado 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



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

Embalamos:

você não precisa se preocupar,
nós embalamos sua mercadoria

Armazenamos:

se você não tiver espaço
nós guardamos para você

Disk coleta
(11) 3695-2057

Sua entrega em boas mãos

www.mvsdistribuidora.com.br

R. João Mirassol, 548 - Vl. 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



SETEMBRO/2003

1000 **Yale**
Fabricadas no Brasil

E não para por aí...

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

BAURIO - SP
Tel.: (11) 3893.9339
yale@baurio.com.br

ENTEC - AM
Tel.: (92) 647.2000
entec@entecnexus.com.br

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

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

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

MAKENA - RS
Tel.: (51) 3373.1111
www.makena.com.br

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

MOVESA - PE / AL / RN / PB
Tel.: (81) 3352.8200
yale@movesa.com.br

PROTEC - MA
Tel.: (98) 258.2367
protec@yale.com.br

PROTEC - PA
Tel.: (91) 245.0233
protec@yale.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.

Para mais informações ligue (11) 5521 8100 ou visite www.yalebrasil.com.br

ISO 14001
respeitando a natureza

ISO 9002