

J O R N A L

LogWeb

- Logística
- Supply Chain
- Transporte Multimodal
- Comércio Exterior
- Movimentação
- Armazenagem
- Automação
- Embalagem

EDIÇÃO N° 51 — MAIO — 2006

REFERÊNCIA EM LOGÍSTICA

Informe Publicitário

Em Julho de 2006



*Campinas será
o centro das atenções*

www.expo-rmc.com.br

Casas Bahia inaugura CD em São Bernardo do Campo, SP

A Casas Bahia acaba de inaugurar seu Centro de Distribuição em São Bernardo do Campo, São Paulo. A obra recebeu investimentos de R\$ 44 milhões e apresenta 96.800 m² de área construída, ocupando um terreno de 215 mil m². Conta com uma frota de 250 caminhões e tem capacidade para realizar, em média, 200 mil entregas/mês. (Página 3)

Pneus Industriais: escolha errada afeta o custo/hora

O uso correto dos pneus gera menos prejuízo à empresa e mais benefícios ao meio ambiente. O importante não é apenas fazer a escolha certa para determinado uso, mas, também, saber o que fazer com o pneu usado. (Página 6)

Unitização de cargas: as tendências e mudanças

Paletes de madeira e de plástico, caixas de madeira, caixas e contenedores plásticos, contenedores metálicos e caixas de papelão são os destaques nesta matéria especial. (A partir da página 14)



EM ANÁLISE, O FUTURO DOS OPERADORES LOGÍSTICOS NO BRASIL

Pela análise dos profissionais, este se apresenta bastante promissor, e a terceirização já é vista como uma atividade comum pelas empresas que querem concentrar-se em seu core business. (Página 24)

PERNAMBUCO ATRAI GRANDES INVESTIMENTOS, PRINCIPALMENTE EM LOGÍSTICA

Tanto em qualidade quanto em quantidade, os investimentos na região fazem com que Pernambuco venha se consolidando como novo pólo logístico para a região Nordeste. (Página 30)



Multimodal

Encomendas O Desafio do Marketing Direto

A TRANSFOLHA no canal de Entrega Expressa desenvolveu serviços sob medida para suas necessidades com a certeza de fazer negócios com mais rapidez e eficiência:



D+0 - Entrega no mesmo Dia



LOGÍSTICA REVERSA



AGENDAMENTO DE ENTREGAS EM DATAS ESPECIAIS



CASH ON DELIVERY
PAGAMENTO NA ENTREGA



TRANSFOLHA
Você vende, a gente entrega

Fone: 55 XX 11 4133-8220
e-mail:
comercial@transfolha.com.br

FORTIS™



- TECNOLOGIA EXCLUSIVA.
- MANUTENÇÃO INTELIGENTE.
- ALTA PRODUTIVIDADE.
- MAIOR LUCRO.

É UMA **HYSTER**
sinônimo de empilhadeira em qualquer lugar do mundo

BRASIL
www.brasilmaquinas.com.br
DF-ES-GO-MG-RJ-TO

DCDN
www.dcdn.com.br
AL-CE-PB-PE-RN

J. MALUCELLI
www.jmalucelli.com.br
PR

MARCOS MARCELINO
www.marcosmarcelino.com.br
AP-MA-PA-PI

PONTES
www.pontesl.com.br
RS-SC

SOMOV
www.somov.com.br
SP - Capital e Interior

SOMOV
www.somov.com.br
AC-AM-AV-MT-RD-RR

TECHNICO
www.technico.com.br
BA-SE



Caminhoneiros autônomos ganham serviço por satélite da Autotrak

A Autotrak (Fone: 0800 70 12345) está apresentando o Autotrak Satélite e o Autotrak Caminhoneiro: dois produtos com a mesma tecnologia e públicos distintos. O primeiro é desenvolvido para empresas de transporte de cargas nos modais rodoviário, ferroviário e hidroviário; utilities, como concessionárias de distribuição de energia elétrica e TV a cabo; e órgãos do governo, como secretarias de Fazenda e de Segurança Pública, departamentos de trânsito, corpo de bombeiros, Polícia Rodoviária Federal, Civil e Militar de diversos Estados e do Distrito Federal, entre outros. O segundo produto, para caminhoneiros autônomos, permite que o motorista ofereça às transportadoras ferramentas para gerenciamento logístico e de risco, com rastreamento e monitoramento dos veículos e comunicação móvel de dados.

Dafonte comercializa máquinas Clark no Recife

A Dafonte (Fone: 81 3087.0266), representante da Clark no Recife, comercializa a Série CMP 20/25/30 de empilhadeiras cujas características são: pneus infláveis de alto desempenho; possibilidade de trabalho tanto em ambientes abertos como fechados nas operações de produção, armazenamento e distribuição; sistema de transmissão transeixo; freios a tambor; e motores balanceados internamente para suavizar, diminuir e evitar a trepidação, além de motores movidos a GLP, gasolina e diesel.

Editorial

UNITIZAÇÃO,
OPERADORES
LOGÍSTICOS

Por falta de espaço, não citamos no título acima todas as matérias especiais que integram esta edição de *LogWeb*. A começar pela referente a pneus industriais, que enfoca itens como as consequências do uso errado dos pneus, como escolher o tipo certo, o problema de descarte dos usados e a vinda de importados.

Já quando o assunto é unitização de cargas, vários produtos são destacados, sob a ótica de tendências e mudanças no setor: paletes de madeira e plásticos, caixas de madeira, caixas e contenedores plásticos e contenedores metálicos.

No caderno "Multimodal" estão inseridas duas matérias bastante interessantes. Uma é sobre o futuro dos operadores logísticos no Brasil, sob a visão de alguns profissionais que atuam no setor e, portanto, têm amplo conhecimento.

O outro destaque ainda neste caderno é uma ampla análise sobre os investimentos que estão sendo realizados em Pernambuco, principalmente em logística, abrangendo tanto os portos quanto os pólos industriais. Afinal, outro enfoque desta edição é a inclusão de informações sobre alguns dos produtos e serviços que serão apresentados na FTL Brasil 2006 - Feira de Transporte Intermodal e Logística, que acontece no Centro de Convenções de Pernambuco no período de 15 a 18 de maio, e do qual o *LogWeb* é a mídia oficial.

Portanto, amigo leitor, boa leitura.



Wanderley G. Gonçalves
Editor

jornalismo@logweb.com.br

DISTRIBUIÇÃO

Casas Bahia
inaugura CD em
São Bernardo do
Campo, SP

A Casas Bahia, considerada líder nacional no setor varejista de eletroeletrônicos, eletrodomésticos e móveis, inaugurou no dia 27 de abril último - com a presença do presidente da república, Luiz Inácio Lula da Silva, de ministros, prefeitos, autoridades federais, estaduais e municipais - seu Centro de Distribuição em São Bernardo do Campo, SP.

DIMENSÕES

O novo CD, construído em um ano, recebeu investimentos de R\$ 44 milhões e está localizado no km 23 da Rodovia Anchieta. Apresenta 96 800 m² de área construída e ocupa um terreno de 215 mil m². Conta com uma frota de 250 caminhões e tem capacidade para realizar, em média, 200 mil entregas/mês, abrangendo a baixada santista, a região do ABCD e a zona leste da capital.

Localizado próximo ao entroncamento da Anchieta/Imigrantes, o CD regional irá reduzir em 80% as despesas atuais das entregas realizadas naquelas regiões, em comparação com as despesas de remessa de mercadorias para estes

pontos a partir do maior Centro de Distribuição da rede, localizado em Jundiaí, SP.

MAIS CDS

Mas, o Grupo não pára por aí em termos de logística e deve inaugurar, até o segundo semestre de 2006, dois outros CDs, já em construção - em Duque de Caxias, RJ, com 180 mil m², e em São José dos Pinhais, PR, com 70 mil m². O investimento total da rede no setor de logística para este ano é de R\$ 99 milhões, já incluído o início de operação do CD de São Bernardo.

Hoje, a capacidade total de armazenagem da Casas Bahia nos seus depósitos é de 6,7 milhões de m³ e, segundo a direção da empresa, dos atuais 56 mil colaboradores, mais de 8,6 mil atuam no setor de logística. ●



SOLUÇÃO PARA ARMAZENAGEM É

TOPICO



MEMORIAL DE CÁLCULO
MONTAGEM RÁPIDA E SEGURA
SEM NECESSIDADE DE FUNDAÇÃO
LONA CERTIFICADA PELO FALCÃO BAUER

JORNAL
LogWeb

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

Redação, Publicidade, Circulação e Administração:
Rua dos Pinheiros, 234 - 2º andar - 05422-000 - São Paulo - SP
Fone/Fax: 11 3081.2772
Nextel: 11 7714.5379 ID: 15*7582

Redação: Nextel: 11 7714.5381 - ID: 15*7949

Comercial: Nextel: 11 7714.5380 - ID: 15*7583

Editor (MTB/SP 12068)
Wanderley Gonelli Gonçalves
jornalismo@logweb.com.br

Assistente de Redação
Carol Gonçalves
redacao@logweb.com.br

Diagramação
Fátima Rosa Pereira
fatima@logweb.com.br

Marketing
José Luiz Nammur
jlnammur@logweb.com.br

Diretoria Executiva
Valeria Lima
valeria.lima@logweb.com.br

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

Administração/Finanças
Luís Cláudio R. Ferreira
luis.claudio@logweb.com.br

Representantes Comerciais:

RJ: Perfil Corp.
Fone: (21) 2240.0321
Cel.: (21) 8862.0504
comercial@perfilcorp.com.br

BH: Eugenio Rocha
Fone: (31) 3278.2828
Cel.: (31) 9194.2691
comercial.bh@logweb.com.br

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

(11) 3846-2510
armazem@topico.com.br | www.topico.com.br



Estantes, balcões e mezaninos totalmente desmontáveis, proporcionando total reaproveitamento em caso de mudança.



- Porta Pallets
- Estanterias
- Gôndolas
- 2º Piso desmontável
- Mezaninos
- Drive-in
- Gaveteiros em aço

25 anos

0800 400 1600
sp (11) 6110-6419

Núcleo Administrativo

Rua Eugênio Brugin, 170 - cep 86065-800
Londrina - Pr - Fone: (43) 3379-1600

Visite nosso site

www.montiao.com.br - e-mail: vendas@montiao.com.br

ENTREVISTA



Sérgio Santos Marques e a logística diferenciada da Portobello Cerâmica

A operação logística interna da empresa é própria, desenvolvida 100% para a realidade de cerâmica, que é um produto pesado e de baixo valor agregado.

Marques é responsável pelo desenvolvimento e implantação do modelo logístico de armazenamento, separação e distribuição da Portobello S.A. – Cerâmica – (0800 704 5660), onde atua como gerente de armazenamento, expedição e distribuição. É graduado em Administração de Empresas e pós-graduado em Logística Empresarial.

LogWeb: Como é a logística da Portobello: quantos Centros de Distribuição, fábricas, etc.

Marques: Contamos com uma área total de 533 mil m² e área construída de 205 mil m², compreendendo as oito fábricas. Contamos com 1.500 colaboradores e geramos 6.200 empregos indiretos. Nossa capacidade de produção anual é de 22 milhões de m², sendo que nossa distribuição é voltada, em 55%, para o mercado interno, enquanto o restante é destinado à exportação. Temos um depósito central em Tijucas, SC.

LogWeb: Como são as operações logísticas: próprias ou terceirizadas? Explique por quê.

Marques: A operação logística interna é própria, desenvolvida 100% para a realidade de cerâmica, que é um produto pesado e de baixo valor agregado. Desenvolvemos um Sistema Gerencial de Depósito (WMS) que controla todas as matérias-primas e os produtos acabados. Este



sistema é dividido em quatro módulos: armazenamento, picking, conferência e auditoria. Acoplado a este sistema, trabalhamos com radiofrequência, que permite a eliminação dos cabos de comunicação e, portanto, possibilita uma mobilidade total dos micros e coletores de dados portáteis (móveis).

LogWeb: Como é a frota da Portobello: própria ou terceirizada, quantos veículos, etc.

Marques: Trabalhamos com o tipo de frete "F.O.B" Dirigido (Free On Board ou Preço sem Frete Incluso), e não temos frota própria. Contamos com seis parceiros (transportadores) que atuam em todas as regiões do Brasil.

LogWeb: Por operar com revestimentos cerâmicos, a Portobello deve ter uma logística diferenciada, principalmente em função do fator peso. Assim, quais os maiores problemas enfrentados em função deste fator?

Marques: Foi em virtude do fator peso que tivemos que desenvolver parceiros (transportadores) na nossa região de Tijucas. Trabalhamos com quatro canais de vendas, três abrangendo o mercado interno e um o mercado externo. No mercado interno, atuamos nas revendas, engenharia e no canal Portobello Shop (franquias da Portobello). Neste último canal, as lojas trabalham sem estoques, visualizando nossos estoques internos. Entregamos nas casas de nossos clientes finais com datas pré-agendadas de acordo com cada pedido. O nosso maior complicador é, exatamente, na formação dos paletes para o canal da Portobello Shop, pois tem que haver uma combinação em cada pedido, na arrumação dos produtos em cima dos paletes com identificação para cada cliente e, posteriormente, em cima dos assoalhos dos caminhões.

LogWeb: Como a Portobello superou estes problemas?

Marques: Com o desenvolvimento do Sistema Gerencial de Depósito,

com a procura certa dos parceiros de transporte e com mão-de-obra mais especializada e treinada.

LogWeb: Como é feita a logística entre as fábricas e o depósito central e deste para as lojas?

Marques: Temos três caminhões internos (terceirizados) dedicados exclusivamente à "puxada" de toda a produção. Em cada fábrica temos empilhadeiras que carregam estes caminhões, os quais, ao chegarem ao depósito central, da mesma forma são descarregados com empilhadeiras, sendo as cargas armazenadas nos locais já definidos pelo Sistema de Gerenciamento do Depósito.

LogWeb: Como é dado o "start" para a produção?

Marques: Temos uma área chamada "Planejamento e Monitoramento" que avalia a demanda de mercado, analisa nossos estoques e a capacitação das fábricas em sua produção.

LogWeb: Quais são as metas em termos de logística da Portobello?

Marques: A Logística da Portobello tem como desafio constante não ser a mais rápida na entrega, mas, sim, a mais confiável, ou seja, atender a todos os anseios de nossos clientes, entregando seus pedidos nos dias pré-estabelecidos com 100% dos itens solicitados. ●



CMA CGM diversifica atuação com sistema door-to-door

A CMA CGM (Fone: 21 2272.9572) é uma empresa de navegação com 19 filiais no Brasil, transportando cargas para os principais portos do mundo. Atende a mais de 200 portos e controla suas atividades pela rede global de 417 agências e escritórios. Por meio de suas subsidiárias, reforçou sua presença ao longo da cadeia logística door-to-door, diversificando seu campo de atuação.

Grupo Conseil passa a atuar também com logística e fretamento

A inclusão de mais duas áreas de atuação - logística e fretamento - é a novidade do Grupo Conseil (Fone: 71 3234.8800), que atua também nas áreas de transporte e representações. De acordo com um dos sócios-fundadores da Conseil, Pablo García, "com o crescimento das atividades, passamos a focar mais em um trabalho pautado em planejamento, processo e numa estrutura descentralizada". Na área de representação, o Grupo está investindo cerca de 1 milhão de reais e formando uma equipe de 20 pessoas mais call center ativo e passivo, que atende a Região Metropolitana de Salvador e faz captações na Bahia, Recife, São Paulo e Rio Grande do Norte. A empresa pretende realizar, também, uma expansão geográfica e qualitativa até 2010, sempre investindo em gestão e tecnologia a fim de gerar um crescimento de 24% ao ano, que chega ao faturamento de 300 milhões de reais no final da meta.

Onde tem CLARK tem produtividade máxima.

- Menor custo operacional
- Melhor pós-venda do mercado
- Melhor valor de revenda
- Tecnologia reconhecida mundialmente
- Mais de 1.300.000 máquinas comercializadas

AESA - Grande SP aesa@aesampliadas.com.br fone: (11) 3488.1486	DINÂMICA - RJ - AC rdm@dinamias.com.br fone: (68) 3535.5304	LVM - AM - RR lvm@lvm.com.br fone: (51) 3629.3430	RECOMAP - GO - DF - TO recomap@recomap.com.br fone: (62) 3265.2208 / (61) 361.0966	TRATOMAQ - PA - MA - AP tratomaq@uol.com.br fone: (91) 3279.0031
ALPHAQUIP - Grande SP alphaquip@alphaquip.com.br fone: (11) 4198.3553	FORMAQUINAS - CE - PI formaquinas@veloxmail.com.br fone: (85) 3474.3819	MAPEL - Interior de SP mapel@mapelnet.com.br fone: (11) 3279.1922	TECNOESTE - MS - MT tecnoste@tecnoste.com.br fone: (67) 3041.2568 / (65) 3616.1330	TRATORMASTER - BA - SE tratormaster@uol.com.br fone: (71) 3301.9519
DAFONTE - RE - RN - PB - AL dafonte@dafonte.com.br fone: (81) 3067.5266	LINCK S.A. - RS - PR - SC linck@linckmaquinas.com.br fone: (51) 3368.3333 (41) 3332.1300 / (47) 3483.6060	MAPEL - Grande SP mapel@mapelnet.com.br fone: (11) 3642.1100	TRACBEL - MG - RJ - ES tracbel@tracbel.com.br fone: (31) 3389.1900 (21) 2431.7576 / (27) 2123.9880	

www.clarkmhc.com

TECNOLOGIA EM TRANSPORTE E ARMAZENAGEM DE MATERIAIS

Soluções em VACUUM - Forming atendendo a ISO 14.000
Embalagens elaboradas em PEAD - PP - ABS - PC - PETG...

Bandejas para rackbook

Tampa

Paletes especiais para transporte de baldes

Paletes para Caixa KLT

Sistema integrado de Transporte

Caixas auto empilháveis

Paleta/Tampa-Manga

Reduz espaço no retorno

*Sistemas de Traves potentes

City Indústrias Reunidas Ltda.
Rua Padre Raposo, 365/373
CEP 03118-000 - São Paulo - SP
Fone/Fax: (55-11) 6693.6241 - 6693.6837
E-mail: vendas@cityplast.com.br
Site: www.cityplast.com.br

PNEUS INDUSTRIAIS

Escolha indevida afeta diretamente o custo/hora da operação

O USO CORRETO DOS PNEUS GERA MENOS PREJUÍZO À EMPRESA E MAIS BENEFÍCIOS AO MEIO AMBIENTE. O IMPORTANTE NÃO É APENAS FAZER A ESCOLHA CERTA PARA DETERMINADO USO, MAS, TAMBÉM, SABER O QUE FAZER COM O PNEU USADO.

Nesta edição do jornal LogWeb, fabricantes e distribuidores de pneus industriais falam sobre as consequências do uso errado dos pneus, como escolher o tipo certo, o problema de descarte dos usados e a vinda de importados usados para o Brasil.

PREJUÍZOS, ACIDENTES E DESGASTES

“Desgaste prematuro, desgastes irregulares, rasgos, etc.” Estas são as consequências do uso errado de pneus de acordo com Paulo César Nobre da Silva, gerente nacional de vendas da Rodaco (Fone: 11 4427.6656), que comercializa pneus superelásticos e pneumáticos.

Já segundo explica Nilton José Ribeiro, da área comercial da Fortes (Fone: 19 3876.6665), que fabrica pneus superflexíveis pretos e não-manchantes, pneus especiais para equipamentos fora de linha e revestimentos para rodas maciças, tanto pretos como não-manchantes, a utilização de pneu errado provoca um maior



gasto com a manutenção dos equipamentos, pois as paradas para reparos são bem mais frequentes. Realmente, segundo apura Jair Delgado, da gerência nacional de vendas da Continental (Fone: 0800 170061), que comercializa pneus industriais do

tipo pneumático radial, são muitos os problemas oriundos do uso errado de pneus, como aumento do custo operacional e comprometimento do equipamento, que muitas vezes representa um investimento muito expressivo.

“O uso de pneus fora das corretas especificações da máquina pode acarretar má performance do equipamento e até quebra de eixos, mancais e rolamentos”. A advertência é de Milan Dadak, diretor-presidente da Gumaplastic (Fone: 11 3904.7064), que produz pneus superelásticos.

Já Paulo Sérgio França, gerente nacional de vendas de pneus industriais da Michelin (Fone: 21 2429.4656), fabricante e distribuidora de pneus radiais, não somente o uso indevido, mas também a escolha indevida afeta diretamente o custo/hora da

operação. “Entretanto, temos observado uma preocupação muito grande por parte das empresas brasileiras em buscar soluções para transportar mais e melhor. Ou seja, transportar mais mercadorias com grande segurança para seus operadores, equipamentos e, naturalmente, suas mercadorias. E essa solução passa obrigatoriamente pela escolha correta do pneu”, salienta.

Adriano Toniolo, supervisor de vendas da Trelleborg (Fone: 14 3269.3600), fabricante de pneus sólidos superelásticos convencionais e não-manchantes, pneumáticos e sólidos monocushion, analisa outro lado e exemplifica a questão: “a escolha incorreta de um pneu pode provocar acidentes na operação, causando danos ao operador e ao equipamento, como também prejuízos financeiros pelo mau aproveitamento da vida útil de um pneu, pois a escolha, por exemplo, de pneumático para uma operação onde seria indicado o uso de um pneu superelástico causaria trocas excessivas por desgaste, furos ou rasgos”.

Por sua vez, Ernani Souza

Pinto Filho, diretor da Watts Brasil/Souza Pinto (Fone: 12 3159.2711), distribuidora de pneus pneumáticos e sólidos, enumera as consequências do uso errado: “problemas com saúde ocupacional (ergonomia), desgaste prematuro da máquina, desgaste da banda de rodagem dos pneus, alto consumo de combustível e consequente aumento de custo operacional”.

Victor Brazão, diretor comercial da Global Tire do Brasil (Fone: 11 4525.1800), distribuidora de pneus maciços superelásticos da Dobermann, também faz sua lista, acrescentando outras consequências da escolha errada: “surgimento de trincas e rachaduras, o que pode se agravar até o ponto dos pneus se soltarem das rodas e provocarem acidentes; danos às partes mecânicas da máquina se forem pneus muito rígidos; desconforto do operador, em razão da máquina se tornar muito dura; e possibilidade dos pneus ficarem ovalados se não forem adequados para determinado tipo de operação”.

ACERTE NA ESCOLHA

Então, como escolher o pneu certo?

França, da Michelin, aponta os melhores tipos para cada operação: “os pneus diagonais, pelo seu baixo preço de aquisição, podem ser os mais aconselhados para pequenas empresas com uma ou duas empilhadeiras, que são utilizadas esporadicamente (< 80 horas/mês), e que não apresentem problemas com perfuração e/ou aquecimento. Já as rodas maciças (também chamadas de semi-elásticas) não são exatamente pneus, mas podem ser a melhor opção em um caso extremo de possibilidade de cortes (por exemplo, pontas de ferro incandescentes) ou de necessidade de estabilidade lateral (por exemplo, utilização do terceiro estágio em máquinas com apenas dois pneus de tração). Nestes casos, o cliente terá de conviver

	PNEUMÁTICO CONVENCIONAL	RODA MACIÇA SUPERELÁSTICO	PNEUMÁTICO RADIAL
RENDIMENTO	BASE 100	200 a 300	400 a 600
PARADA EQTOS			
- POR FUROS	BASE 100	0	10
- POR GIRO NA RODA	BASE 100	200	100
- POR TREPIDAÇÃO	BASE 100	200	100
ADERÊNCIA			
- PISO SECO	BASE 100	100	100
- PISO MOLHADO	BASE 100	50	150
CONSUMO GÁS	BASE 100	120	95
CUSTO INICIAL	BASE 100	150 a 250	250 a 300
CONFORTO			
- OPERADOR	BASE 100	50	100
- PARTES MECÂNICAS	BASE 100	50	100

Fonte: Michelin

DESTINO DOS PNEUS (EM %)	
Cliente leva	36,9%
Utilizações diversas (barragens, balanços, artesanatos, ancoradouro, etc.)	17,3%
Prefeituras destinam para aterros sanitários e reciclagem	10,9%
São reformados (recapados, recauchutados e remoldados) e voltam para o mercado	9,9%
Agricultores e sítiantes reutilizam no campo	9,4%
Laminadores reprocessam	7,1%
Fabricantes e importadores recolhem e entregam para reciclagem ...	8,5%
TOTAL DE PNEUS USADOS NO MERCADO:	22,2 MILHÕES

Fonte: IPT (Pesquisa feita em 11 estados)



com um aumento no consumo de combustível e um maior nível de vibrações ocasionadas pelas rodas maciças, porém garantirá a continuidade de sua operação. Já os pneus radiais são os mais indicados em situações industriais intensivas, com regime de 200 a 500 horas/mês, em pisos lisos ou irregulares, em clientes que se preocupam com um menor custo/hora, nível de manutenção das máquinas, conforto do operador e economia de gás”.

José Fernando Neubern, gerente de vendas da Rodafer (Fone: 11 3904.0621), distribuidora de pneus sólidos e pneumáticos, acredita que “a escolha do tipo certo está associada ao tipo de aplicação: os fatores a serem considerados são pisos, horas trabalhadas, operador, etc.”. Pensamento igual ao de Delgado, da Continental, que acrescenta outros fatores, como carga, velocidade e tipo de equipamento.

Dadak, da Gumaplastic, por sua vez, salienta que é preciso adequar a rotação do equipamento considerando condições de operação, velocidade e carga total transportada.

Toniolo, da Trelleborg, concorda e acrescenta que se deve analisar toda a operação na escolha do pneu, como “produtos a serem empilhados ou transportados, número de manobras, temperatura e todas as particularidades do ambiente de trabalho ao qual o pneu será submetido”. Silva, da Rodaco, também adiciona mais itens a considerar, como tipo, velocidade e modelo de equipamento e capacidade de carga. Já Ernani, da Watts/Souza Pinto, e Ribeiro, da Forttes, afirmam que o ideal é solicitar um técnico que, junto ao setor de operações, indicará o produto adequado.

Finalizando esse assunto, Brazão, da Global Tire/Dobermann, ressalta que se deve ficar atento se o fabricante cumpre as especificações de perfil e medida da ETRTO (European Tire and Rim Technical Organization) e TRA (Tire and Rim Association).

PNEUS E O MEIO AMBIENTE

Em relação ao problema de descarte de pneus usados no setor de veículos industriais, Sebastião A. Ferrari, gerente de marketing da Maggion (Fone: 11 6468.0866), fabricante de pneus diagonais com câmara, explica que esse problema não é apenas dos pneus industriais. A resolução nº 258 do CONAMA de 2002 prevê o recolhimento e a destinação ambientalmente correta pelos fabricantes de todos os pneus produzidos ou importados. A indústria de fabricação de pneus vem efetuando, ao longo destes anos, grandes esforços para cumprir a resolução do CONAMA que, para este ano, é de recolher 5 para cada 4 pneus novos fabricados ou importados.

“O recolhimento de mais de 100 milhões de carcaças aconteceu graças a investimentos que ultrapassaram os 26 milhões de reais na criação de 175 centros de

coleta (Ecopontos) em todo o país, no transporte, na trituração e na destinação dos pneus inservíveis”, informa Ferrari.

Toniolo, da Trelleborg, não entende essa questão como um problema, “e, sim, como uma solução para um problema antigo em nosso país que era a falta de uma destinação ecologicamente correta aos pneus em desuso”.

A verdade é que as distribuidoras e os fabricantes de pneus, no geral, estão procurando dar destino adequado aos resíduos industriais, já que a preservação do meio ambiente é fator importante em todos os setores, sejam comercial ou industrial. Algumas empresas possuem certificado de destinação de resíduos industriais, como a Rodaco, outras descartam os pneus, junto com os de caminhões, em fornos de cimenteiras, misturas asfálticas e afins, como a Michelin, outras, ainda, estão associadas a ANIP - Associação Nacional da Indústria de

Pneumático, e enviam os pneus inservíveis ao centro de picotagem, onde é dado o destino de acordo com a lei, como a Watts/Souza Pinto. Há, ainda, outras que recolhem os pneus velhos e os encaminham para reciclagem, obedecendo às normas vigentes, como a Forttes e a Rodafer, e as que possuem Certificado de Descarte fornecido pelo Ibama, como a Global Tire/Dobermann. No caso da Gumaplastic, “toda a matéria-prima sucateada é direcionada para terceiros que promovam a sua reciclagem e reaproveitamento em outros segmentos da indústria de borracha”, conta o diretor-presidente da empresa.

Pneus importados

E como é analisada a vinda de pneus usados importados para o Brasil?

Os representantes das empresas concordam que esse assunto não interfere diretamente no segmento de pneus industriais. Entretanto,

Ferrari, da Maggion, alerta para outra questão: “com o câmbio do dólar em baixa, o mercado está sendo invadido por pneus novos originários de vários países, principalmente da China”. Para França, da Michelin, “os pneus importados usados normalmente são vendidos a preços muito baixos em clientes que não têm uma utilização intensiva de suas empilhadeiras”. Silva, da Rodaco, acredita que este problema se dá mais na linha de pneus automotivos. Ernani, da Watts/Souza Pinto, concorda e acrescenta que os pneus usados importados são pneus Remold, utilizados em veículos de passeio, afetando não só a indústria de pneus automotivos, mas também o meio ambiente. “É lamentável e extremamente prejudicial ao Brasil a importação de carcaças (lixo) de outros países”.

Brazão, da Global Tire/Dobermann, explica que, pelo lado dos pneus maciços, “o setor enfrenta a concorrência dos pneus usados industriais que são importados e liberados mediante liminares. Inclusive sofremos, também, a concorrência de pneus maciços recapados que, por sua vez, duram 70% menos se comparados com um pneu novo”. ●

um grande
estoque de idéias



A **Agra** com know how **Astro** atua há mais de 25 anos no setor logístico, oferecendo as melhores soluções, suporte e consultoria para otimização de espaços comerciais e industriais.

Oferecemos produtos que atendem as necessidades específicas de cada cliente, sempre buscando garantir a qualidade em primeiro lugar:



Rack Empilhador



Pallet Conjugado



Drive In - Drive Thru



Divisor



Conveyor



Gondola



Mais informações: www.agraastro.com.br - Fone/Fax : (11) 4748-6222

**Aumente a segurança
e inviolabilidade com
a ALC 64365**



ALC 64365 é a solução ideal para aplicação no sistema de Logística ETR (Equipamento Transitável Retornável):

• **Design totalmente inovador**, com tampas acopladas ao próprio contêntor;

• **Possui local para cartão de identificação** (85x100mm) e locais texturizados para colocação de etiqueta adesiva;

• Permite a colocação de **lacre inviolável** com as tampas fechadas;

• Totalmente paletizável, permitindo **70% de redução de volume no empilhamento de retorno**;

• Racionaliza manuseio, transporte e armazenagem nas operações logísticas.



Empilhamento



Retorno

Acesse: www.linpacpisani.com.br
e conheça a linha completa de produtos

LIN
PAC **pisani**

LINPAC Pisani Ltda.

BR 116 - Km 146,3 - Nº 15.602 - Caxias do Sul - RS
Fone: (54) 2101.8700 - E-Mail: linpac@linpac.com.br
www.linpacpisani.com.br

Supply Chain Management

PESQUISA RECENTE SOBRE SUPPLY CHAIN MANAGEMENT – 2ª PARTE

Estamos dando continuidade à publicação de dados da recente pesquisa do portal brasileiro www.supplychainonline.com.br sobre o mercado de supply chain.

As informações abaixo referem-se ao trimestre de 18/11/2005 a 18/02/2006 com profissionais do setor, e revela algumas características interessantes sobre os MBAs, no Brasil e no exterior, mais adequados aos profissionais de SCM.

Qual o **MBA Internacional** mais Adequado ao Profissional de SCM?

Insead	35.38%	(23)
Harvard	30.77%	(20)
Wharton	9.23%	(6)
Columbia	7.69%	(5)
MIT	7.69%	(5)
Kellogg	4.62%	(3)
IMD	3.08%	(2)
Michigan	1.54%	(1)
Berkeley	1.54%	(1)
London Business School	0.00%	(0)
Chicago	0.00%	(0)
Stanford	0.00%	(0)
Total de votos:		65

Qual o **MBA Brasileiro** mais Adequado para o Profissional de SCM?

Dom Cabral-MG	36.07%	(22)
UFRJ/COPPEAD-RJ	27.87%	(17)
USP/FIA-SP	8.03%	(11)
UFSC-SC	8.20%	(5)
FGV/EAESP-SP	4.92%	(3)
ITA/ESPM-SP	3.28%	(2)
UDESC/ESAG-SC	3.28%	(2)
Ibmec-SP	1.64%	(1)
Business School São Paulo-SP	0.00%	(0)
Universidade de Michigan-SP	0.00%	(0)
CEDEPE-PE	0.00%	(0)
Universidade de Pittsburgh-SP	0.00%	(0)
Total de votos:		61

Colaboração técnica: Cristiano Cecatto, consultor da Qualilog Consultoria, que desenvolve suas atividades no aconselhamento e implementação de soluções em logística e supply chain management no nível estratégico e operacional. www.qualilog.com.br

Indicadores de Desempenho Empresarial

ESTRATÉGIA, PARA QUÊ?

Pensei em ir de São Paulo a Fortaleza. Primeiro, preciso decidir se vou de ônibus, de carro ou de avião. Fiz a primeira decisão: vou de carro.

Agora vou planejar. Como é uma viagem longa, vou fazer um plano estratégico. Vou por Brasília, via Belo Horizonte? Ou via triângulo mineiro? Vou pelo litoral? Desço a Dutra e vou pela Rio-Bahia? Quanta decisão!

Além disso, preciso planejar onde vou dormir, onde vou abastecer, onde vou comer, qual a meta de consumo de gasolina e quanto vou gastar a cada etapa: de tempo e de dinheiro.

Vejam quanto pensei para fazer uma viagem.

As empresas sempre fazem o seu plano estratégico. Não ter nenhum, também é um. Não ter é um plano do tipo “deixa a vida me levar, vida leva eu”.

A maioria das empresas faz um planejamento estratégico com sofisticação ou bem simples. Qualquer pensamento no futuro requer uma visão estratégica.

Por vezes contratam um facilitador externo e podem ter um lindo livro na prateleira para mostrar aos visitantes.

O importante de um planejamento estratégico não está na maior ou menor sofisticação. Em primeiro lugar, é importante ter uma diretriz: “vou a Fortaleza”. Depois, dentro dessa diretriz, ter objetivos claros, não só financeiros, mas também aqueles que permeiam toda a empresa. Estes objetivos obrigatoriamente têm que ser mensuráveis. Só posso melhorar o que meço.

Assim surgem os indicadores de desempenho, que devem fazer um conjunto harmônico com o planejamento estratégico e com as iniciativas para melhorar suas medidas.

Por mais simples que seja, é fundamental fazer o seu planejamento estratégico e, sobretudo, implantá-lo. ●

Colaboração técnica: Mauro Martins, sócio da MMConsult. E-mail: mm@mmconsult-a.com

BRASIL 550
Bento Gonçalves - RS
Fone/Fax: (0xx54) 3453 7775
E-mail: contato@brasil550.com.br
Site: www.brasil550.com.br

Tipos de perfis
Várias cores

Alta Resistência
Anti-corrosivo
Durabilidade
Higiênico
Atóxico

A natureza agradece!
100% ecológico

Desenvolvemos também produtos e projetos especiais de plástico maciço

EMPILHADEIRAS

Linha Fortis da NMHG é 7,4% mais produtiva que concorrentes, apontam testes

As máquinas da linha Fortis são, verdadeiramente, do século XXI." A afirmação é de João Passarelli Campos, diretor comercial da NMHG Brasil - fabricante das máquinas Hyster e Yale - e é baseada em testes comparativos feitos por instituições independentes dos EUA com os três principais concorrentes mundiais de empilhadeiras.

De acordo com Álvaro Sousa, diretor-gerente da NMHG Brasil, com estes testes foi possível provar que a recém-lançada linha Fortis, da Hyster, com capacidade de 1 a 9 t, possui o menor custo-operacional, apesar de considerada de maior preço aquisitivo. "O produto é bem mais rentável para o usuário do que outros no mercado", declara.

O principal diferencial desta linha, de acordo com Campos e Sousa, é a tecnologia eletrônica embarcada, que controla motor, transmissão, hidráulica e freio. Afinal, para pesquisa e desenvolvimento do produto, englobando testes e comparações, foram investidos



Campos: "As máquinas da linha Fortis são do século XXI"



150 milhões de dólares no período de 6 anos.

Em posse dos resultados dos testes feitos pelas instituições, Sousa aponta que a Fortis gera produtividade 7,4% maior que a média dos concorrentes, além de apresentar de 21% a 25% menor custo operacional, incluindo gastos com combustível, freios, pneus e manutenção periódica.

Em relação ao superaquecimento utilizando carga máxima, a temperatura do óleo dos concorrentes chegou a 250° F em 5 min., enquanto a Fortis, segundo o teste, estabilizou em 150° F depois de 25 min., não superaquecendo e, portanto, não causando a parada do equipamento, "gerando maior produtividade", salienta Sousa.

As diferenças ainda acontecem em facilidade de manutenção e ergonomia, nos quais a Fortis também fica à frente, de acordo com os testes. Sousa aproveita para adiantar que a empresa está em fase de desenvolvimento com a certificação Finame, em vias de conclusão.

Finalizando os diferenciais, Campos ressalta a qualidade dos serviços de pós-venda: "a produtividade também acontece por

conta da rede de revendedores que asseguram bom atendimento em peças e serviços. O treinamento deste pessoal envolve tecnologia de microcomputação".



Sousa: "A empilhadeira é bem mais rentável para o usuário"

Direcionando o assunto para a linha de montagem da NMHG Brasil, Sousa relata que, para adequar a fábrica ao modelo Fortis, foram necessários 2 milhões de dólares. Isto incluiu linha de montagem, testes e estações de qualificação de sistemas. "São usados softwares para descobrir erros e corrigir os problemas antes da máquina ficar completamente pronta", conclui o diretor-gerente. ●

CD-Rom



IMPORTAÇÃO & EXPORTAÇÃO SEM COMPLICAÇÃO

Autor: Paulo Narcizo Rodrigues
Informações: 17 3234.2840 ou e-mail: caribbean@terra.com.br.

A obra, deste despachante aduaneiro de São José do Rio Preto, SP, tem como objetivo principal auxiliar as pessoas a encontrarem facilidades e soluções voltadas ao comércio exterior e apresenta informações úteis para todos aqueles que atuam com importação e exportação ou ainda que pretendam se iniciar na área. O novo CD-Rom, agora em segunda edição, permite acessos a mais de 77 transparências que são utilizadas em cursos e seminários, ao livro "Importação e Exportação sem Complicação", a conhecimentos de embarques, certificados de origem, incoterms (planilhas de formação de preço na exportação), tamanhos e medidas de contêineres, entre outras que visam facilitar a vida do importador e exportador.

Anuncie no
CADERNO MULTIMODAL
JORNAL
LogWeb

Rua dos Pinheiros, 234
2º andar - 05422-000
São Paulo - SP

Fone/Fax: 11 3081.2772

Nextel: 11 7714.5380
ID: 15*7583

Paletes Matra, a base da sua logística.



Venda, manutenção e locação de paletes.



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



**Seja qual for seu produto,
conhecemos
a melhor forma de
armazená-lo**

Estrada Municipal SMR 281 Campinas
Hortolândia/SP - Caixa Postal 13 - CEP: 13184-972
Tel: 0800-770-6870 - e-mail:
esmena@esmena.com.br
www.esmena.com.br

ESMENA

EMPILHADEIRAS



Transall lança empilhadeira com visão panorâmica

A Transall (Fone: 11 6954. 1919) está anunciando o lançamento de um equipamento tracionário com capacidade de carga 1200 kg e elevação de 3500 mm.

“Como diferenciais em relação às empilhadeiras disponíveis no mercado, esta possui visão panorâmica e bateria de 360 Ah, além de rodas de apoio em ferro fundido revestido com poliuretano moldado e estribo retrátil com amortecedores. Apresenta, ainda, melhor custo benefício e cilindros de elevação posicionados nas laterais, permitindo maior

visibilidade, segurança e confiabilidade na operação”, evidencia Pedro Minas Katopodis, diretor comercial da empresa.

Ele também ressalta que este equipamento visa à consolidação da linha de empilhadeiras da Transall, bem como a ampliação do seu mix de produtos. “Para nós, a motivação de lançar este equipamento foi para atender também à demanda de pequenas, médias e grandes empresas nas operações logísticas. Tanto que as perspectivas de mercado são boas com relação à empilhadeira tracionária em virtude de

agregar custo-benefício às operações e abranger mais um mercado no qual a Transall estava fora”, afirma Katopodis.

Concluindo, o diretor comercial diz que, atuando há mais de 20 anos, a Transall desenvolve e fabrica toda linha de equipamentos para movimentação e armazenagem, como carros hidráulicos de 2000, 2500 e 3000 kg, carros pantográficos manuais e elétricos, mesas pantográficas manuais e elétricas, empilhadeiras manuais e elétricas, carros plataforma e tubulares, além de uma linha completa de rodas e rodízios. ●

AGRONEGÓCIOS

Feira no Ceagesp, SP, vai tratar da logística de produtos agrícolas

A Ceagesp – Companhia de Entrepósitos e Armazéns Gerais de São Paulo, localizado na capital do Estado, está se preparando para sediar a quinta edição da Femetran - Feira dos Meios de Transporte, Movimentação e Logística de Produtos Hortifrutícolas. O evento acontece no período de 16 a 19 de maio e é promovido pela rádio e jornal *Entrepósito* e pela Impact Comunicações. Conta com o apoio da Ceagesp e da ABPO - Associação Brasileira de Papelão Ondulado e parceria da Enerbio - Feira Internacional de Agroenergia e Biocombustíveis.

Segundo o diretor comercial da *Entrepósito*, José Felipe Gorinelli de Jesus, os

objetivos do evento são apresentar os problemas e as soluções relativas ao transporte e à logística de produtos agrícolas, além de tratar de forma técnica o transporte de hortifrutícolas, flores e pescado, visando à difusão de novas tecnologias e à promoção de negócios, mostrando as oportunidades que esses segmentos oferecem. “Pretendemos mostrar o que existe de mais moderno em veículos de transporte e movimentação de cargas e embalagens, ou seja, toda a logística necessária para o escoamento da produção agrícola”, diz Gorinelli.

Quanto aos expositores, o diretor comercial informa que eles incluem empresas envolvidas no setor de mo-

vimantação e logística de produtos hortifrutícolas. São montadoras de caminhões, concessionários de veículos, empresas de embalagens, pneus e acessórios para veículos, entre outros. Algumas empresas já confirmaram presença, como Mercedes-Benz, Scania, Volkswagen Caminhões, Paraibuna Embalagens e Mil Folhas Embalagens.

Já o público esperado é formado por todos os profissionais envolvidos na cadeia de produção e logística dos produtos citados. “São permissãoários, caminhoneiros, agricultores, agrônomos e estudantes, entre outros”, completa o diretor comercial. Mais informações pelo fone: 11 3832.5681. ●



Ramos desenvolve medidas de responsabilidade ambiental

A Ramos Transportes (Fone: 81 2122.9400), cujo carro-chefe é a carga fracionada, está aprimorando o seu programa de gestão de qualidade preocupando-se mais com o meio ambiente. Para isso, além da separação do lixo, as novas medidas implantadas asseguram a redução de resíduos, sem causar impacto ambiental. São elas: encaminhamento das baterias de caminhões para reciclagem técnica e das lâmpadas para empresas que promovem a desconaminação do mercúrio; separação de lixo entre plásticos, metais e papéis; promoção, por meio de seu departamento de manutenção, de uma revisão preventiva detalhada para diagnosticar problemas que podem ser danosos ao meio ambiente; e tratamento rigoroso dos motores a diesel na adoção de um sistema específico capaz de controlar os efeitos da “fumaça preta”. No ano passado, a Ramos inaugurou seu novo terminal de cargas em Jaboatão dos Guararapes, no Grande Recife, PE. Numa área total de 16 320 m², o terminal permite a operação de até 36 veículos grandes simultaneamente. Em 2005, a empresa movimentou 407 mil toneladas de carga, representando um aumento de 35% em relação ao ano anterior. Também alcançou o Nível Ouro da Transqualit - norma de referência em qualidade das empresas de transporte, além de ser certificada pelas normas ISO 9001:2000 e Transqualit para transporte de produtos farmacêuticos.

Agenda

Junho 2006

Gestão de Estoques

Período: 1 e 2 de junho
Local: São Paulo – SP
Realização: Ceteal
Informações:
www.ceteal.com
ceteal@ceteal.com
Fone: (11) 5581.7326

Técnicas de Importação e Exportação

Período: 3 de junho
Local: Recife – PE
Realização: Focus Trigueiro Consultoria e Treinamento
Informações:
www.focustrigueiro.com.br
treinamento@focustrigueiro.com.br
Fone: (81) 3432.7308

Desenvolvimento Prático de Embalagens

Período: 5 e 6 de junho
Local: São Paulo – SP
Realização: IMAM
Informações:
www.imam.com.br
imam@imam.com.br
Fone: (11) 5575.1400

Logística Empresarial & Supply Chain Management

Período: 5 a 9 de junho
Local: São Paulo – SP
Realização: Log Intelligence
Informações:
www.logintelligence.com.br
treinamento@logintelligence.com.br
Fone: (11) 3285.5800

Estatística Aplicada à Logística

Período: 6 de junho
Local: São Paulo – SP
Realização: Tigerlog
Informações:
www.tigerlog.com.br
kelly.bueno@tigerlog.com.br
Fone: (11) 6694.1391

Logística Empresarial

Período: 9 e 10 de junho
Local: São Paulo – SP
Realização: Ceteal
Informações:
www.ceteal.com
ceteal@ceteal.com
Fone: (11) 5581.7326

Organização e Gestão de Armazéns – Almoxarifado

Período: 10 de junho
Local: Recife – PE
Realização: Focus Trigueiro Consultoria e Treinamento
Informações:
www.focustrigueiro.com.br
treinamento@focustrigueiro.com.br
Fone: (81) 3432.7308

No portal
www.logweb.com.br,
em “Agenda”,
estão informações
completas sobre os
diversos eventos do setor
a serem realizados
durante o ano de 2006.

VERACITOR™ VX

A VERDADEIRA RELAÇÃO CUSTO x BENEFÍCIO



- ✓ DESIGN ATUAL E ERGONOMIA AVANÇADA
Reduz a “fadiga” do operador
- ✓ TRANSMISSÃO ELETRÔNICA TECHTRONIX
Economia de combustível, freios e pneus
- ✓ SISTEMA DE ESTABILIZAÇÃO LATERAL
Menor desgaste de peças
- ✓ SISTEMA DE GERENCIAMENTO ELETRÔNICO
Menos paradas para manutenção



VERACITOR™ VX
TECNOLOGIA de BENEFÍCIOS

Yale
Pessoas. Produtos. Produtividade.

Para mais informações consulte a **REDE YALE** - visite: www.yalebrasil.com.br ou ligue (11) 5521.8100

BAUKO - SP Tel.: (11) 3693.9339 www.bauko.com.br	ENTEC - AM Tel.: (92) 3647.2000 entec@entecmanaus.com.br	MACROMAQ - SC Tel./Fax: (48) 3257.1555 www.macromaq.com.br	MAKENA - RS Tel.: (51) 3373.1111 www.makena.com.br	MOTIVA - PE/AL/RN/PB Tel.: (81) 3252.8200 www.motiva-net.com.br	PROTEC - PA Tel.: (91) 4008.9700 www.proteconline.com.br	TRIMAK - RJ Tel.: (21) 2598.7000 www.trimak.com.br
CEQUIP - CE Tel.: (85) 3444.4444 www.cequip.com.br	MACROMAQ - SC Tel.: (49) 3324.5200 www.macromaq.com.br	MACROMAQ - PR Tel./Fax: (41) 3373.0011 www.macromaq.com.br	MOTIVA - BA / SE Tel.: (71) 3281.9224 www.motiva-net.com.br	PROTEC - MA Tel.: (98) 3258.2007 www.proteconline.com.br	TRADIMAQ - MG Tel.: (31) 2104.8000 www.tradimaq.com.br	TRIMAK - ES Tel.: (27) 3341.7000 www.trimak.com.br



EVENTOS PARALELOS

Paralelamente à feira, acontecerão o 1º Fórum Social RMC que discutirá temas referentes a questões sociais para melhoria de vida na Região Metropolitana de Campinas e o 1º Fórum Nacional da Criança e Adolescente que visa avaliar a aplicação do Estatuto da Criança e do Adolescente (ECA), além de reunir entidades e autoridades que atuam nessa área para compartilhar experiências e propor uma nova educação centrada nos valores de acordo com a Unesco nos documentos do movimento internacional de Cidades Saudáveis.

1º FÓRUM SOCIAL RMC

Zocca Junior afirma que a intenção do 1º Fórum Social RMC é gerar debates para a criação de novas propostas sociais, que resultarão no Guia Regional de Responsabilidade Social, documento-referência para a população da RMC.

“Serão apresentados temas como segurança, meio ambiente, educação, tecnologia, saúde, responsabilidade social, lazer, cultura e arte e, ao final, transformaremos o resultado das discussões geradas em documentos e ações práticas”, salienta. “O objetivo é promover um balanço e propostas visando integração, consciência e cidadania”.

Em julho Campinas será o centro das atenções

Fóruns nacionais são destaque na maior e mais completa feira de negócios, exportação e tecnologia da Região Metropolitana de Campinas, SP

A produção industrial diversificada com ênfase em setores dinâmicos e de alto *input* científico e tecnológico faz da Região Metropolitana de Campinas (RMC) uma das mais importantes do país. É com base nesses e em outros fatores que acontece em julho a Expo-RMC 2006, a maior e mais completa feira multi-setorial de negócios, exportação e tecnologia do interior paulista.

De acordo com o diretor da Expo-RMC, Fulvio Zocca Junior,

o evento tem como objetivo apresentar a potência e polivalência da região, promovendo novos negócios e investimentos.

O evento acontecerá em uma área de 35 mil metros quadrados e contará com 350 estandes dispostos em cinco pavilhões, de acordo com a área de atuação: hardware, software, eletrônicos, telecomunicações, energia, biotecnologia, segurança, serviços, instituições de classe e ensino, franquias, móveis,

máquinas e ferramentas, transporte, turismo, arte, artesanato, confecções etc.

O público-alvo é formado por empresários, administradores públicos e acadêmicos. A organização prevê receber cerca de 600 mil pessoas nos seis dias de evento. Além da área de exposição, a Expo-RMC 2006 conta ainda com três auditórios climatizados, além de salas especiais para cursos e treinamentos, praças de alimentação e estacionamento.



Auditório climatizado para 1,5 mil pessoas



350 expositores participarão da Expo-RMC 2006

O Fórum Social contará com a participação de Prefeituras Municipais, Secretarias, Câmaras Municipais, Governos Estaduais e Federal, entidades, ONGs, acadêmicos, autoridades e formadores de opinião envolvidos com temas sociais das cidades envolvidas.

No total serão apresentados oito temas: o Fórum de Cultura e Arte tem a coordenação de Cabeto Rocker Pascolato, músico, produtor cultural e coordenador das Oficinas Culturais da RMC, da Secretaria de Estado da Cultura; o Fórum da Educação que conta com a coordenação de Vera Saldanha, psicóloga e presidente da Associação Luso-Brasileira de Transpessoal (Alubrat).

Além disso, segundo o diretor, o evento contará ainda com o Fórum do Meio Ambiente com a coordenação de Paulo Rochêdo da Costa, Diretor do CETEMA (Centro Tecnológico de Meio Ambiente) e Coordenador Técnico da Agenda 21, com o apoio do IEAS - Instituto Eco Ambiental e Social.

O Fórum de Meio Ambiente contará ainda com as participações de Rubem Lopes de Carvalho, assessor de Assuntos Sócio Ambientais da Prefeitura de Hortolândia e membro coordenador de parcerias para o Comitê Sócio Ambiental Regional

MONAHLISA IX do programa MES - Municípios Educadores Sustentáveis, do Ministério do Meio Ambiente – Departamento de Educação Ambiental; do Consultor da ONU, Presidente do Instituto Brasil Ambiente e autor do Livro “Os Bilhões Perdidos no Lixo”, professor Dr. Sabetai Calderoni, do economista e cientista social especializado em meio ambiente, professor Dr. Márcio Magera, entre outros nomes internacionalmente reconhecidos.

“Teremos ainda o Fórum de Empresas e Responsabilidades que está sob a coordenação de Paulo Camiz de Fonseca, Diretor da OSCIP Cidadão Eficiente e Cônsul da República da Indonésia, o Fórum de Turismo e Lazer com a coordenação de Alexandra Caprioli, diretora da Caprioli Turismo Ltda., Presidente da Campinas e Região Convention & Bureau e Professora de Turismo da PUC-Campinas e os Fóruns de Segurança e Saúde cujos nomes dos coordenadores serão definidos e divulgados em breve”, diz.



Praça de Alimentação



1º FÓRUM NACIONAL DA CRIANÇA E DO ADOLESCENTE

Já o 1º Fórum Nacional da Criança e do Adolescente, coordenado pelo presidente da Universidade da Paz (Unipaz Campinas), Dr. Luiz Carlos Garcia, terá a presença de profissionais que trabalham ou já trabalharam com atividades ligadas ao Estatuto da Criança e do Adolescente (ECA), educadores que atuam com o tema “Adolescentes em conflito com a Lei”, instituições, acadêmicos, representantes de Conselhos Municipais da Criança e do Adolescente (CMDCA's), ONGs, governos municipais, estaduais e federal.

Entre os assuntos que serão discutidos no Fórum, destacam-se os modelos de atuação no Brasil: Liberdade Assistida (LA), Semiliberdade e as Unidades de Internação (UI), além da avaliação da aplicação do Estatuto da Criança e do Adolescente (ECA).



“Após a apresentação de palestras e debates, a meta é a criação de documento nacional com proposta norteadora de uma nova educação centrada nos valores descritos pela Unesco nos documentos do movimento internacional de Cidades Saudáveis”, comenta Zocca Junior.

A programação completa dos fóruns, cursos e palestras já está disponível no site.

A Expo-RMC tem entrada franca, porém é necessário cadastramento prévio que deve ser

feito no site da Expo-RMC, pelo link “Visitante”. Para participar dos fóruns, o interessado também terá que se cadastrar, preenchendo o formulário correspondente ao tema de seu interesse, disponível também no site.

Empresas que queiram participar do evento devem entrar em contato pelo telefone (19) 3295 4442 ou via e-mail comercial@expo-rmc.com.br ou ainda no site www.expormc.com.br no link “Reserva estandes”.



Evento
apresentará
a potência e
polivalência
da RMC

EXPO-RMC 2006 EM NÚMEROS

Área total:	 35 mil m ²
Expositores:	 350
Auditórios climatizados:	 03
Salas especiais para cursos e treinamentos:	04 com capacidade para 80 pessoas cada.
Público estimado:	 600 mil pessoas
Número de palestrantes:	.. 100
Total de dias de evento:	 06
Total de horas:	 72 horas
Ambulatórios:	 03
Praças de Alimentação:	 03
Cidades da RMC:	 19
Cidades Participantes:	 53

Expo-RMC 2006
De 18 a 23 de julho
Campinas - Lagoa do Taquaral – Portão Ginásio de Esportes
Horário – Das 9h00 às 21 horas

UNITIZAÇÃO DE CARGAS

Paletes de madeira: o que muda com a NIMF 15

A NORMA INTERNACIONAL DE MEDIDAS FITOSSANITÁRIAS Nº 15 (NIMF 15) FOI EDITADA PELA ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS (ONU) PARA A AGRICULTURA E ALIMENTAÇÃO (FAO) E ESTABELECE EXIGÊNCIAS QUANTO AO TRATAMENTO E CERTIFICAÇÃO FITOSSANITÁRIA DAS EMBALAGENS E SUPORTES DE MADEIRA.

O Brasil acaba de internalizar a Norma Internacional de Medidas Fitossanitárias nº 15 (NIMF 15) de forma definitiva – a qual estabelece exigências quanto ao tratamento e certificação fitossanitária das embalagens e suportes de madeira utilizadas para acondicionamento de mercadorias, de qualquer natureza, tanto na importação quanto na exportação, com o objetivo de se evitar a introdução e disseminação de pragas florestais quarentenárias nos países.

O QUE MUDA?

O que muda, com isto, para os fabricantes e para os usuários de paletes de madeira?

Na opinião de Antonio Valdir Zelenski, da Matra do Brasil (Fone: 11 4648.6120), a Instrução Normativa nº 7, de 03 de março de 2006, somente oficializa o que já vinha ocorrendo com embalagens e paletes de madeiras destinados à exportações, ou seja, o cumprimento da NIMF 15, uma vez que o Brasil aderiu à NIMF 15 através da Instrução Normativa nº 04 de 06 de janeiro de 2004, em caráter emergencial. “Portanto, nada muda para os fabricantes e usuários de paletes destinados à exportação.”

Segundo aponta Guilherme J. Gofert, gerente de vendas e operações da Embalatec Industrial (Fone: 11 5534.0007), a internalização da Norma NIMF 15 exigirá maior grau de profissionalização dos fabricantes de



“A forma de industrialização dos materiais exigirá maiores níveis de registro e controle, o que é positivo ao segmento”

paletes e embalagens, pois a norma contempla aspectos importantes relativos à qualidade da matéria-prima dos paletes e embalagens oferecidos aos exportadores em geral.

“Forçosamente a madeira, matéria-prima básica, deverá sofrer processos de inspeção, melhoria e adequação, enquanto a forma de industrialização dos materiais exigirá maiores níveis de registro e controle. Isto é extremamente positivo a este segmento, enquanto permite agregar valor aos produtos e à operação, bem como provoca uma natural e obrigatória seleção de qualidade no que diz respeito ao produto final, evidenciando, desta forma, os fabricantes que buscam qualidade e melhorias no

atendimento a seus clientes”, diz Gofert.

Ele também informa que, pensando desta forma, a Embalatec dispôs-se a fornecer a embalagem já tratada a seus clientes, motivo pelo qual buscou a homologação junto ao MAPA - Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento para realizar os tratamentos fitossanitários nas modalidades AQF (Ar quente forçado) e FCL/FC (Fumigação em câmara de lona e container).

“Para os usuários destes paletes, a condição de melhoria é inevitável, haja vista que, com as necessárias adequações impostas aos processos de fabricação das embalagens e paletes, a qualidade final do produto tende a melhorar sensivelmente, garantindo ainda tranquilidade ao usuário e ao exportador nos embarques a quaisquer países, mesmo aos mais exigentes e com políticas ambientais bem definidas”, diz o gerente da Embalatec.

Por sua vez, José Ricardo Bráulio, da José Bráulio Paletes (Fone: 11 3229.4246), afirma que com a internalização da NIMF 15, o Brasil mostra maturidade e seriedade no comércio mundial,

pois a Norma está sendo exigida pelos países importadores de produtos brasileiros.

“Para nós fabricantes, a adaptação à NIMF 15 foi rápida e sem maiores dificuldades, mostrando a disposição e a qualidade dos empresários do setor, que rapidamente se informaram a respeito e acataram a Norma, fazendo investimentos em plantas ou terceirizando o serviço para poder atender à NIMF 15. Quanto aos usuários, também não houve grandes transtornos, apesar do preço ter aumentado devido ao tratamento fitossanitário”, completa Bráulio.

Por último, quando a este assunto, Paulo Cezar T. de Oliveira, gerente comercial da Recipallet (Fone: 21 3395.3972), diz que, hoje, sua empresa está terceirizando o serviço de tratamento. “Em princípio não vale a pena investir nesse segmento, pois é necessário registro na agricultura, licença dos órgãos ambientais e engenheiros agrônomos, entre outras exigências, além do custo do equipamento. Já com relação aos reflexos para os usuários destes paletes, eles podem contar com a garantia que seu palete estará imunizado.”

“Para circulação no mercado interno não há necessidade de realizar o tratamento dos paletes”

NOVOS CUIDADOS

Sobre quais os novos cuidados a serem tomados quando da movimentação de cargas usando paletes de madeira, no mercado interno e externo, em função desta Norma, Zelenski, da Matra do Brasil, explica que, para o mercado externo é somente executar o tratamento conforme a NIMF 15 e a IN 07 (Brasil).

“Para circulação no mercado interno não há necessidade de realizar o tratamento dos paletes, visto que a NIMF 15 surgiu para evitar o transporte de pragas danosas, como o Anoplophora Glaberrimis (Besouro Chinês) e o Sirex Noctilio (Vespa da Madeira).”

Ainda de acordo com o representante da Matra do Brasil, com paletes oriundos do exterior deve-se tomar os cuidados conforme a NIMF 15 e a IN 07 (Brasil), ou seja, os paletes devem ser tratados na sua origem e certificados para um possível rastreamento, se necessário. “Os paletes que cheguem ao Brasil sem o tratamento deverão ser incinerados imediatamente ou tratados antes do desembarque”, avisa.

Zelenski também acrescenta que a Matra do Brasil está executando o tratamento conforme a NIMF 15 em parceria com a Nikkey – “realizamos o sistema de fumigação com Brometo de Metila e o sistema HT (Calor)”, completa.

Pelo seu lado, Gofert, da Embalatec, avalia que basicamente os novos cuidados referem-se à segregação dos materiais, garantindo que materiais tratados não dividam o mesmo espaço físico com materiais não tratados. “Como estas medidas muitas vezes envolvem espaços consideráveis nas áreas de estocagem dos clientes, uma grande parcela de empresas está optando em realizar o tratamento fitossanitário em todas as embalagens, sejam elas para exportação ou mercado interno, como melhor forma de garantir consistência no processo e cumprimento das normas fitossanitárias”, completa o gerente.

Bráulio, da José Bráulio Paletes, também aponta a necessidade de segregar os paletes. Ele diz que os paletes tratados são identificados com um carimbo e devem ser armazenados em um local próprio, coberto, e separados fisicamente de outras embalagens que não foram tratadas – “de resto não muda nada sua utilização”. ●

Caixas de madeira: ainda há muito espaço para uso

ENGANA-SE QUEM PENSA QUE, COM AS MUDANÇAS OCORRIDAS NO FLUXO LOGÍSTICO MUNDIAL – EM TERMOS DE MODAIS, TECNOLOGIAS E OUTROS RECURSOS – AS CAIXAS DE MADEIRA PERDERAM ESPAÇO. ELAS AINDA TÊM AMPLA UTILIDADE NO SETOR.

Com as mudanças ocorridas nos fluxos e nas técnicas de logística, ainda há espaço para as caixas de madeiras?

Segundo Antonio Valdir Zelenski, da Matra do Brasil (Fone: 11 4648.6120), a sua empresa produz caixas de madeiras denominadas sistema MP-19. “São laterais dobráveis, embalagens retornáveis e de vida útil longa, portanto muito usadas para transporte, armazenagem e abastecimento de linhas de produção. O sistema é modular, encaixando uma lateral sobre um palete e sobrepondo laterais até a altura desejada. Cada módulo possui 195 mm de altura, comprimento e largura conforme necessidades do usuário”, explica ele.

Amilton Luiz Lopes de Freitas, gerente da Recipallet (Fone: 21 3395.3972), também afirma que sua empresa fabrica caixas de madeiras que são amplamente utilizadas para transporte de grandes peças, tanto para o mercado interno como o externo. “As caixas facilitam a movimentação e a segurança, tanto das peças embaladas quando da própria equipe que as manuseia”, diz ele.

Sobre as situações onde as caixas de madeiras são mais usadas e os processos onde se aplicam, Zelenski, da Matra, salienta que o sistema MP-19 é usado para transporte, armazenagem e abastecimento de linhas de produção. “O sistema pode ser aplicado do princípio ao final de uma linha de produção: recebe-se dos fornecedores as mais diversas peças acondicionadas nas caixas, que serão distribuídas nas diversas fases de uma linha de produção. A vida útil do sistema é de até oito anos e para o transporte ou armazenamento vazias, ocupam pouco espaço, facilitado



pelas cantoneiras articuláveis.”

Ainda com relação aos segmentos onde as caixas de madeira são mais usadas, o gerente da Recipallet informa que são em mudanças, transportes de grandes equipamentos e peças sobressalentes. “Hoje, por exemplo, produzimos muitas caixas com tamanhos diferentes para um único cliente, pois ele fabrica equipamentos e peças sobressalentes e sob medida, necessitando, portanto, de caixas de vários padrões e tamanhos, ou seja, de embalagens diferenciadas”, conclui Freitas. ●



L.A. FABRICANTE DE CONECTORES E CONTACTORES PARA VEÍCULOS ELÉTRICOS APRESENTA: OS NOVOS CONECTORES:

LINHA SL350:



LINHA MP350:



COM UMA ÁREA DE CONTATO 80% MAIOR QUE OS CONVENCIONAIS: CONTACTORES:

CLARK



AMEISE



CHAVE FRENTE RÉ



TOYOTA



CURTIS



SKAN CARER



L.A. COMÉRCIO E SERVIÇOS LTDA –ME

TEL: (XX011)4655-4470 FAX:(XX011)4655-2808

RUA RIO DE JANEIRO Nº118 CEP07400-000 ARUJÁ SÃO PAULO SP

L.A. A INOVAÇÃO A SERVIÇO DA QUALIDADE

LACOMERCIOESERVICOS@SUPERIG.COM.BR

WWW.LACONECTORES.COM.BR

POM - 2000 INOX

Equipamentos Especiais, para Clientes Especiais!



Transpaletadeira POM-2000 em Inox
(IDEAL PARA LABORATÓRIOS)

**Skam, criando as melhores
soluções em movimentação
e armazenagem.**

SKAM
Empilhadeiras

Av. Marginal Sul da Via Anhanguera, 760 - Jundiaí - SP

(11) 4582-6755 - FAX: (11) 4582-2286

www.skam.com.br

UNITIZAÇÃO DE CARGAS

Paletes plásticos: diversidade de tipos permite novas aplicações

PEÇA FUNDAMENTAL NA LOGÍSTICA, OS PALETES DE PLÁSTICO TÊM ENCONTRADO, A CADA DIA, NOVAS APLICAÇÕES NO SETOR, PRINCIPALMENTE EM RAZÃO DAS MUDANÇAS E TAMBÉM DA ENTRADA EM OPERAÇÃO DA NIMF 15.

O setor logístico dia-a-dia procura novas formas de economia. Uma delas é utilizar mais e mais as embalagens retornáveis. O palete plástico, neste cenário, torna-se atrativo, pois possibilita novas aplicações, como, por exemplo, o sistema palete/tampa/manga que, além de permitir o transporte de produtos que requerem limpeza, caso dos fármacos, das garrafas PET, das peças automotivas, etc., proporciona uma grande economia quando do retorno, pois seu volume é reduzido na proporção de 5 por 1. Vale acrescentar que os paletes plásticos, além de muito resistentes, não requerem manutenção, não lascam, não adquirem fungos e são leves, substituindo gaiolas de arame, rack-book e caixas de papelão, diminuindo o consumo de descartáveis e colaborando com a ecologia, atendendo à norma ISO 14.000.”

O comentário é de Urias Netto, diretor industrial da City Indústrias Reunidas (Fone: 11 6693-6241), referindo-se às novas aplicações dos paletes plásticos, sobretudo em razão da NIMF15.

Para Guilherme Martins Aron, gerente de vendas – paletes – da Schoeller Plast (Fone: 11 3044.2151), os paletes plásticos têm encontrado aplicações ligadas à higiene e otimização de fretes, atingindo, principalmente, a



indústria de alimentos, farmacêutica, de cosméticos e frigoríficos, “sempre lembrando que por ser um produto imune a fungos e bactérias, mais leve que a madeira e de maior vida útil, a troca da madeira por plástico se torna inevitável. O menor peso do palete plástico faz com que haja uma economia substancial em fretes”, afirma Aron.

Pensamento semelhante têm João Villadangos e José Gagliardi, diretores da Transpal (Fone: 11 4591.0306). Segundo eles, paletes plásticos representam evolução de modernidade em logística. “São mais duráveis do que os de madeira, além de ecologicamente corretos, pois podem ser fabricados de material reciclado. Também permitem reciclagem e podem ser produzidos em cores diversas. São inertes, facilmente laváveis e higienizados, além de não absorverem umidade”, assinalam os representantes da Transpal.

Já na avaliação de Edson P. Souza Leão Jr., engenheiro industrial do departamento de ven-

temperaturas), que são utilizados nos processos produtivos, nas áreas de estocagens ou como embalagens retornáveis na cadeia de suprimentos.

NIMF 15

Sobre o que muda para o setor com a Norma Internacional de Medidas Fitossanitárias nº 15 (NIMF 15), o diretor industrial da City ressalta que, com a adoção deste norma, surge a oportunidade de melhores aplicações do palete plástico retornável, tanto para o uso no mercado interno, como para o mercado exportador, haja visto que neste caso não se torna necessário o tratamento por fumigação ou tratamento térmico, pois sendo plástico, a higienização se torna simples.

“Internacionalmente, as exigências fitossanitárias estão evoluindo de modo tal que paletes de madeira demandam acabamento diferenciado, caro, e não raras vezes quarentena. Devem ser incinerados no destino, o que já não acontece com paletes plásticos que, com simples lavagem, são higienizados e podem ser reutilizados. Caso sejam do tipo one-way, sua matéria-prima tem valor residual no mundo todo, podendo ser facilmente reciclável. Espera-se evolução notável no setor, face às vantagens operacionais oferecidas pelos paletes de plástico”, apostam Villadangos e Gagliardi, da Transpal.

Por este caminho também segue a análise de Leão Jr., da PLM. Segundo ele, diante das restrições que a Norma impõe aos paletes de madeira e as vantagens na utilização dos paletes plásticos, o custo-benefício devi-

do aos preços competitivos e a vida útil favorecem a aquisição dos paletes plásticos.

Para Aron, da Schoeller Plast, a logística como um todo deverá se adaptar às exigências da Norma Internacional de Medidas Fitossanitárias e isso inclui o uso obrigatório de embalagens mais “limpas” - e o palete plástico, “largamente utilizado na Europa, nos Estados Unidos e na Ásia terá um crescimento de uso muito grande na América Latina, onde o uso ainda é muito pequeno, principalmente, num primeiro instante, nas exportações para

“O palete plástico, largamente utilizado na Europa, Ásia e nos Estados Unidos, deverá ter um crescimento de uso muito grande na América Latina”

países que já exigem os paletes plásticos no desembaraço das suas importações”.

Para responder a esta pergunta, Meneghel, da Marfinite, resalta que sua empresa lançou recentemente dois modelos de paletes injetados leves, empilháveis, que atendem às características de one-way. “São utilizados como base das suas próprias embalagens de exportação e apresentam-se como alternativa aos paletes de madeira frente às exigências de tratamento dos mesmos para exportações”, completa. ●





DCDN comercializa linha Fortis da Hyster em PE

A DCDN (Fone: 85 4011.6400), representante dos produtos Hyster em Pernambuco, conta com uma frota de 24 equipamentos destinados à locação para atender às diferentes necessidades de operações de movimentação e armazenagem. A empresa comercializa a linha de empilhadeiras Fortis H40/70 FT, disponível nas categorias de 2,0 a 3,5 ton., além de contar com estoque de peças, mão-de-obra especializada e venda de equipamentos novos e usados.

Gotemburgo apresenta mais dois novos caminhões da Volvo

A Gotemburgo (Fone: 0800 707 8118), representante da Volvo, fornece o recém-lançado cavalo mecânico VM, na configuração de eixos 4x2, com motorização eletrônica de 310 HP, além de opcionais em três pacotes de acabamento e cabine leito, voltado para o mercado que necessita de veículos para carretas com até três eixos e 43 toneladas de PBTC. A Gotemburgo também dispõe do VM 260 6x2 LX. Tanto o VM 4x2 quanto o 6x2 apresentam novo design e motorização eletrônica com opções de 210 e 260 HP. Os novos veículos com motor eletrônico são indicados para aplicações rodoviárias de curtas e médias distâncias, distribuição urbana e construção leve, principalmente com carrocerias tipo carga seca, furgão, sider, tanque e caçamba basculante, entre outros.

PREÇOS PROMOCIONAIS
Venha conferir

STILL
Qualidade em movimento

Serviços e Peças STILL, Economia e Durabilidade para sua Empilhadeira

- São 3.000 itens a preços imperdíveis;
- Peças originais, que garantem o melhor desempenho de longo prazo;
- Estoque de peças para todos os modelos de equipamentos comercializados pela empresa:

STILL, KOMATSU, CROWN, AMEISE, JUNGHEINRICH, TCM, CURTIS E ZAPI

- Despacho no mesmo dia para pedidos feitos até às 15:00h;
- Vendedores altamente qualificados, para melhor atendê-lo;
- Prazos especiais para pagamento;
- Entregas em todo o Brasil.

Correia & Melo

Promoção válida até o final do estoque.

MANUTENÇÃO E SERVIÇOS

- Serviços com garantia;
- Técnicos treinados pela fábrica e equipados com ferramentas e recursos especializados;
- Equipamentos de diagnóstico de última geração;
- Laboratório para recuperação de placas e componentes eletrônicos;
- Contratos de manutenção com técnicos residentes e atendimentos pontuais.

Check-up computadorizado

REFORMAS E ATUALIZAÇÕES

antes

depois

AMPLIO ESTOQUE DE PEÇAS

Tel.: (11) 4066-8100

Fax.: (11) 4066-8141

www.stillbrasil.com.br

pecas@stillbrasil.com.br
stillservice@stillbrasil.com.br

MOURA LOG

A bateria sob medida para veículos elétricos.

Av. Santo Amaro nº 4644 - Loja 02 - Ed. Brooklin Office Center - Brooklin - São Paulo - CEP 04702-000

11 5531.2800 (São Paulo)
81 2121.1604 (Recife)
21 2613.1328 (Rio de Janeiro)

MOURA
www.moura.com.br

UNITIZAÇÃO DE CARGAS

Caixas e contenedores plásticos: indispensáveis na cadeia logística

SEGUNDO UM DOS ENTREVISTADOS, ELES AUMENTAM A SEGURANÇA E A PROTEÇÃO DO PRODUTO DURANTE O TRANSPORTE E PODEM SER UTILIZADOS TANTO PARA A MOVIMENTAÇÃO DE PEQUENAS PEÇAS E COMPONENTES ELETRÔNICOS QUANTO DE PEÇAS DE MAIOR VOLUME.

Pelas suas características técnicas e operacionais, as caixas e os contenedores plásticos encontram ampla utilização no setor de logística.

Por exemplo, Vasco José Bosi, diretor comercial da Linpac (Fone: 54 2101.8700), ressalta que as caixas e os contenedores plásticos, dentro da cadeia logística, são itens indispensáveis para a racionalização do manuseio, transporte e da armazenagem de mercadorias.

Ainda de acordo com ele, atualmente já fazem parte de uma logística eficiente, sendo impossível separá-las. “As caixas e os contenedores plásticos aumentam a segurança e a proteção do produto durante o transporte, e os modelos encaixáveis ocupam menos espaço, reduzindo os custos com armazenagem e frete de retorno. Podem ser utilizados tanto para o transporte de pequenas peças e componentes eletrônicos quanto de peças de maior volume. São também indispensáveis para a logística de sistemas Kanban e Just-in-Time nas indústrias automotivas”, completa Bosi.

Já Ivo Amadeu Meneghel, inspetor de vendas da Marfinite (Fone: 11 4646.8600), assinala que as caixas plásticas são larga-



“As caixas e os contenedores plásticos são indispensáveis para a logística de sistemas Kanban e Just-in-Time”

mente utilizadas nos processos internos de produção, nas áreas de estoque e como embalagem retornável. “Atualmente substituem com vantagens as caixas de papelão em processos não descartáveis, pois, apesar de apresentarem um custo inicial maior, têm seu custo dividido pelo grande número de utilizações, justificando sua implantação.”

Luiz Carlos Fraccaro, do departamento comercial da Stanplast (Fone: 47 2105.2500), ressalta, por sua vez, que os produtos são necessários para todo o sistema logístico, independente do material fabricado. “No caso das caixas e contenedores produzidos em polietileno pelo processo de rotomoldagem, existem muitas vantagens no seu uso, por

este material ser atóxico, lavável, leve e higiênico. E um dos fatores principais é a sua resistência mecânica e a durabilidade, pois o sistema logístico é um ambiente de grande manuseio e considerando uma categoria média de agressividade. Assim, os produtos fabricados em PE pelo sistema de rotomoldagem têm uma durabilidade superior à de outros materiais, sem necessidade de manutenção permanente.”

Por fim, Roy Khoury, diretor de operações da Eldorado Indústrias Plásticas (Fone: 11 4199.4500), explica que as caixas plásticas estão tendo uma importância muito grande na logística moderna, pois permitem ao usuário uma padronização e, o mais importante, a personalização de suas embalagens. Além destes benefícios, agrega-se o marketing ao negócio, permitindo a visibi-



lidade da marca associada à cor – por exemplo, Coca-Cola®, vermelho, entre outras associações.

TENDÊNCIAS

Sobre as tendências neste setor, Bosi, da Linpac, diz que são pelo menos duas.

Segundo ele, existe uma tendência em aumentar a segurança dos produtos durante o transpor-

te, principalmente para aqueles de maior valor agregado, tentando-se evitar roubos, perdas e extravios. Itens como inviolabilidade e maior proteção estão se tornando requisitos básicos para o transporte. Cada vez mais, a necessidade de caixas que possibilitem o uso de lacres e a identificação por código de barras para facilitar a localização está crescendo no mercado, diz o diretor comercial da Linpac.

Outra tendência é a exigência pela redução dos custos de frete, principalmente do frete de retorno de caixas vazias. Por isso, cada vez mais, caixas empilháveis e encaixáveis são exigidas pelo mercado para reduzir o espaço ocupado quando vazias.

“Com estas tendências, um novo tipo de caixa plástica chegará ao mercado, onde o fator segurança e qualidade serão itens

GECAL ATENDE AO SETOR DE AGRONEGÓCIO

A Gecal Plásticos (Fone: 11 4591.0306) é fabricante de contenedores plásticos voltados exclusivamente para o setor do agronegócio. E acaba de lançar uma linha de contenedores para transporte, armazenagem e exposição de frutas, legumes e folhosas.

“Os contenedores que fabricamos têm medidas padronizadas para serem utilizados em paletes tipo PBR de 1,00 x 1,20 m. São intercambiáveis e

empilháveis entre si, pois possuem a mesma medida de base. Com isso podemos eliminar a utilização de caixas de madeira, que são focos de fungos e bactérias e de difícil higienização. As caixas são fabricadas em polietileno de alta densidade, portanto totalmente higienizáveis”, diz José Gagliardi, diretor da Gecal.

Ainda segundo ele, a tendência neste setor de super-

mercados e Ceasas é partir para a padronização das embalagens, qualificação de produtos e quantidade de produto por embalagem determinada. “Com isto poderemos obter, como vantagens, maior quantidade de produtos transportados por unidade móvel (menor custo de frete), redução de perdas pós-colheita da ordem de 30% e melhoria sensível da qualidade do produto no ponto de venda”, completa.





mais importantes, inclusive antes mesmo do fator preço”, conclui Bosi.

Meneghel, da Marfinite, também aponta uma tendência de crescimento na utilização das caixas plásticas em substituição às demais, pois, de acordo com ele, cada vez mais os diversos setores, como automobilístico, de medicamentos e flores, entre outros, investem na implantação deste tipo de embalagem nas cadeias de suprimentos ou distribuição, desde que o processo seja retornável ou esteja restrito à utilização interna. “Existem muitos modelos que são desenvolvidos com base na modularidade de medidas, inclusive compatíveis com paletes, formando conjuntos que apresentam ótimos resultados no transporte dos produtos”, comenta o inspetor de vendas da Marfinite.

“Está crescendo a necessidade de caixas que possibilitem o uso de lacres e a identificação por código de barras”

Já Fraccaro, da Stanplast, avalia que a tendência é fabricar produtos com maior resistência, sem manutenção permanente, onde o custo benefício seja diluído em períodos muito maiores em relação a outros materiais.

“A tendência do setor em nossa visão é de padronização de embalagens, assim como já é uma realidade na indústria automobilística, na qual respondem por uma fatia importante dentro de nossa planta. Esse aspecto engloba tanto as embalagens quanto os paletes plásticos, itens que deveremos lançar ainda este ano para complementar nossa linha de produtos voltada ao setor de logística integrada”, completa Khoury, da Eldorado. ●

**Não visite apenas a MOVIMAT...
Venha fazer negócios com os expositores!**

Local:
**EXPO CENTER
NORTE**
São Paulo

Apoio:
UnIMAM
Universidade IMAM de Logística

REVISTA
Logística
MOVIMENTAÇÃO E ARMAZENAGEM DE MATERIAIS

Promoção e Realização:
IMAMEXPO
FEIRAS E COMÉRCIO LTDA.

UNITIZAÇÃO DE CARGAS

Contenedores metálicos: uma opção para estocagem e transporte

OS CONTENEDORES METÁLICOS TAMBÉM SÃO AMPLAMENTE UTILIZADOS NO ABASTECIMENTO DE LINHAS DE MONTAGEM, E ATENDEM, PRINCIPALMENTE, À INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA, GRANDES ATACADISTAS E DISTRIBUIDORAS.

Ainda em termos de unitização de cargas não poderíamos de deixar de lado os contenedores metálicos. Eles são amplamente utilizados na logística, como apontam alguns dos representantes das empresas “ouvidas” nesta edição especial de LogWeb.

“Os contenedores, também chamados de contêineres, são utilizados para armazenamento, transporte interno e externo, assim como no abastecimento de linhas de montagem. São utilizados na indústria em geral, porém com uma maior utilização na indústria automobilística, em grandes atacadistas, editoras e distribuidoras.” A avaliação é de Robson Gonçalves Ribeiro, gerente de negócios da Águia Sistemas de Armazenagem (Fone: 11 3721.4666).

Por sua vez, Francisco Luis Bertolini Neto, gerente comercial da Bertolini Unidade de Sistemas



“Eles são utilizados normalmente para estocagem de matéria-prima e no auxílio ao estoque de peças do Kanban”

de Armazenagem (Fone: 54 2102.4999), os contenedores metálicos são normalmente utilizados para estocagem de grande volume de um só tipo de mercadoria. “Possuem grande versatilidade e mobilidade com referência ao manuseio e a mudanças de layout. São utilizados normalmente para estocagem de eletrodomésticos, matéria-prima para indústria, no auxílio ao estoque de peças do Kanban e produtos congelados para estocagem em câmaras frias.”



Helio Osaka, diretor comercial da Artok (Fone: 011 6100.8022), explica que os contêineres aramados fabricados por sua empresa são indicados para a armazenagem, movimen-



“A tendência é para o desenvolvimento de modelos especiais ou específicos para a utilização em cada caso”

tação e transporte de produtos finais e intermediários nos mais variados setores da indústria, varejo e logística. “Os contêineres aramados Artok são totalmente desmontáveis e empilháveis e sua estrutura protege os produtos contra possíveis danos por esmagamento, enquanto que as portas articuláveis facilitam o acesso aos produtos” diz Osaka.

TENDÊNCIAS

Sobre as novidades e as tendências neste setor, Ribeiro, da Águia, informa que o uso destes equipamentos vem crescendo nos últimos anos, e a tendência fica no desenvolvimento de modelos especiais ou específicos para a utilização em cada caso. De acordo com o gerente de negócios, flexibilidade na armazenagem, menor avaria dos produtos armazenados, menor necessidade de embalagens secundárias, menor tempo de movimentação de carga/descarga e outros são os grandes atrativos deste tipo de equipamento de unitização.

Bertolini Neto também ressalta que as novidades para o projeto de racks e contenedores seguem a tendência da personalização, se moldando à necessidade e especificações de cada cliente,



assumindo formas de desmontagem e montagem práticas quando necessário.

“Por atendermos às mais diversas indústrias com seus diversos produtos, vimos que a grande necessidade de nossos clientes são os contêineres aramados ‘tailor made’, ou seja, personalizados. Se um cliente necessita acomodar seus produtos com o maior aproveitamento de espaço, seja para transporte ou para armazenamento ou até mesmo para sua linha de produção, desenvolvemos contêineres especialmente para tal necessidade”, completa Osaka, da Artok. ●

Caixas de papelão: Jaguaré oferece várias alternativas

ALÉM DAS SOLUÇÕES PROPRIAMENTE DITAS, A EMPRESA OFERECE UM SISTEMA ONDE SE LOCA (AO INVÉS DE VENDER) EMBALAGENS DE PAPELÃO ONDULADO RETORNÁVEIS PARA A TRANSFERÊNCIA DE MATERIAIS ENTRE PONTOS DIVERSOS.

Diante dos diversos desafios do mundo moderno, a embalagem de papelão ondulado vem assumindo um papel fundamental para viabilizar o transporte e a proteção de produtos diversos. Por isso, a Jaguaré vem investindo em pesquisa e desenvolvimento para suprir as novas demandas de mercado.

A afirmativa é de Fernando Hara-sawa Mori, gestor da Jaguaré (Fone: 11 3429.9999). Ainda de acordo com ele, com as restrições ambientais e as novas normas que regem a exportação e importação de produtos, há limitações no uso de embalagens de madeira.

“Estas devem passar por tratamentos químicos para eliminação do risco de pragas, tipo fumigação. Este processo utiliza produtos agressivos (Brometo de Metila) que, em alguns casos, compromete o produto (por exemplo, peças metálicas podem oxidar). Por isso, a Jaguaré desenvolveu algumas soluções voltadas a este mercado, como a embalagem-contêiner de alta resistência e o paleta de papelão.”

Segundo o gestor, com performance equivalente a uma embalagem de madeira, estas novas opções apresentam as seguintes vantagens: dispensam fumigação, permitem melhor aproveitamento do container, são 100% recicláveis, oferecem facilidade no descarte do material e visibilidade mercadológica através da comunicação visual.

A empresa também produz a embalagem para o transporte de líquidos Qualitainer®. “Até então este tipo de produto só era transportado em caminhões tanques, tambores, bombonas, racks metálicos com embalagens de plástico rígido, etc. Hoje há alguns modelos de embalagens de papelão e caixas

octogonais, de vários fabricantes. No nosso caso, a Jaguaré criou um novo conceito, uma caixa quadrada que oferece melhor utilização e otimização no transporte, pois permitem o empilhamento. Além disso, esta embalagem oferece uma resistência à compressão superior a 30 toneladas, conforme laudo do CETEA, além de possibilitar a reutilização e o transporte de diferentes tipos de líquidos, inclusive produtos químicos, utilizando bags apropriados”, diz Mori.

Ele também cita o Projeto Freepackaging, um conceito de logística reversa e movimentação de

materiais através de embalagens de papelão ondulado retornáveis e reutilizáveis. “Trata-se de um sistema onde se loca (ao invés de vender) embalagens de papelão ondulado retornáveis para a transferência de materiais entre pontos diversos. Além disso, é estudada toda a cadeia logística, desenvolve-se e padroniza-se embalagens, reduzindo custos, prestando um serviço de consultoria de embalagens e logística. Como resultados, as empresas passam a não ter mais que gastar com compras de caixas de papelão”, explica o gestor da Jaguaré.

Ele também diz que, com este sistema, as empresas deixam para a Equipe Freepackaging, composta por especialistas na área de papelão ondulado e logística, a responsabilidade da transferência de materiais - fluxo logístico. “Além disso, pagam de acordo com o que produzem: o que chamamos de ‘Paga depois e de acordo com o que usa’, e por consequência disto, há expressiva redução de custos e desperdícios, eliminação de resíduos industriais, aumento de performance logística e industrial, otimização de tempos de produção, espaço e ganhos em toda a cadeia logística, além de eliminação de gargalos. É também um projeto ganhador de prêmios no quesito preservação ecológica, pois suas práticas estão dentro das normas ISO 14001”, conclui.●



Acesse: www.easytec.com.br

Easytec

10 anos

crescendo junto com você

LEMBRAR DA EASYTEC É COMO USAR OS SEUS PRODUTOS: VOCÊ NÃO PRECISA FAZER ESFORÇO

CARROS, ESTRADOS E PÓRTICOS PARA RETIRADA DE BATERIAS TRACIONÁRIAS; PROJETO DE SALA DE BATERIAS; SERRALHERIA INDUSTRIAL; MELHOR CUSTO/BENEFÍCIO.

Easytec Industria e Comércio
Rua Ely do Amparo, lote 05 - Guarajuba - CEP 26600-00 - Piracambi - RJ
Tels.: (21) 2683-2483 - (21) 2683-1862 - e-mail: easytec@easytec.ind.com.br

CROWN

GUIA DE COMPARAÇÃO DE PEÇAS

Como você encontra o melhor negócio em peças?

O menor preço nem sempre é o melhor negócio.

O valor é encontrado na confiabilidade e desempenho.

DIFERENÇAS ESCONDIDAS:

Faça um comparativo entre as peças originais Crown e as paralelas, verifique os componentes internos e veja a diferença.

Podemos encontrar os seguintes problemas nas peças paralelas:

ENCAIXE RUIM



POUCA SEGURANÇA



TECNOLOGIA OBSOLETA



No paralelo você não tem atualizações de softwares, o que deixa seu equipamento obsoleto.

DANOS EM POTENCIAL



DESEMPENHO RUIM



A única maneira de garantir que seu equipamento Crown continue com a mesma confiabilidade, desempenho e segurança como no dia que foi entregue, é usando peças Crown originais.

comat

DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO PARA O BRASIL

SP: (11) 4288-3812

RJ: (21) 3867-1723

www.comat.com.br

e-mail: atendimento@comat.com.br

REPRESENTANTES

BRASIL SAMPLING MATERIAIS LPT APARELHOS RD SUL REINVOY SUS MONY	ARATONAZ RIO GRD DO SUL ESPÍRITO SANTO VALE DO PARAIBA PARANÁ RIO DE JANEIRO INTERCOW DE SP	(80) 3232-2009 (0800-31737) (54) 3239-0409 (27) 3138-8520/3138-8521 (13) 3936-8790 (61) 3226-8348 (71) 3880-1743 (18) 3235-1880/3235-3173
---	---	---



A GUMAPLASTIC DESENVOLVEU COMPOSTOS PARA PNEUS FLEXÍVEIS, QUE CONFEREM AS MELHORES PROPRIEDADES FÍSICAS:

- Maior Resistência a Fadiga por Flexão;
- Maior Resistência a Abrasão;
- Maior Resistência ao Rasgo;
- Menor Geração de Calor;
- Menor Deformação Permanente a Compressão.

NÃO MARCAM



DESENVOLVIMENTO CONSTANTE NA BUSCA DAS MELHORES PERFORMANCES DAS PROPRIEDADES FÍSICO-DINÂMICAS RESULTAM EM:

- Maior Resistência a Abrasão
- Menor Geração de Calor
- Menor Deformação por Compressão
- Maior Resistência a Fadiga por Flexão
- Maior Resistência ao Rasgamento

Estas características, aliadas ao processo de fabricação que utiliza colagem intermolecular entre metal e borracha, com adsorção e agregação do sólido ao líquido, conferem à roda alto desempenho e durabilidade, com plena garantia e satisfação do usuário.

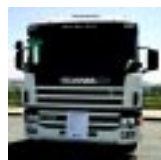


Tel.: (11) 3904-7064
Fax: (11) 3904-6068
E-mail: gumaplastic@uol.com.br
Site: www.gumaplastic.com.br



Novepe comercializa veículos Scania

Entre os veículos Scania comercializados pela Novepe Veículos de PE (Fone: 81 3253 8228) estão os cavalos mecânicos modelos P 114 GA4X2NZ 340 e P 94 GA4X2NZ 310, ambos de cabina leito e lançados nacionalmente na Fenatran de 2005. A empresa também comercializa veículos seminovos do programa Super Zerado da Scania do Brasil, veículos revisados com garantia de até 6 meses, chassis de ônibus O km da própria Scania e semi-reboques da marca Charger, fabricados pela A. Guerra, além de prestar todo



tipo de assistência técnica com uma oficina e um departamento de peças.

MetalShop lança contenedores aramados

A MetalShop (Fone: 81 3452.1212), indústria metalúrgica sediada em Recife, está lançando uma linha de contenedores aramados dimensionados para transporte de cargas fracionadas e que se adaptam às necessidades de cada cliente. São fabricados com estruturas tubulares e arames de aço carbono e recebem tratamento antiferruginoso a base de fosfato de zinco e posteriormente um acabamento em pintura eletrostática epóxi-pó ou galvanização eletrolítica. A empresa também produz estruturas porta-paletes convencionais, drive-in e estanterias.

Quanta apresenta tecnologias para rastreamento



A Quanta Tecnologia (Fone: 11 6994.4647) atua no segmento de eletrônica embarcada para rastreamento veicular, oferecendo rastreadores TCA (Tecnologia em Comunicação Automotiva) que utilizam o

módulo de transmissão de dados da Motorola. A linha de rastreadores inclui os terminais TCA, projetados para uso na comunicação móvel de dados, permitindo enviar e receber mensagens de texto ou no formato de macros pré-formatadas. Incluem 40 teclas, possibilitando digitar números e letras, além de teclas de movimentação do cursor. São dotados de microcontrolador com software inteligente e trabalham totalmente integrados às CPUs do TCA Master e Híbrido, podendo ter conectado a eles um leitor de código de barras e/ou uma impressora serial. Já os TCA Baby GSM e TCA Baby CDMA são rastreadores compactos, rápidos e de baixo custo para o mercado automotivo, sendo especialmente projetados para utilização em veículos de passeio, disponibilizando funções para aplicações de segurança. O TCA Light GSM e TCA Light CDMA são projetados para uso em veículos de passeio que necessitem de maior quantidade de sensores ou para veículos de cargas que utilizem funções simplificadas de logística. O TCA Master GSM e TCA Master CDMA possuem 12 sensores de entrada e 6 atuadores de saída podendo, caso necessário, agregar mais 30 dispositivos (sensores e atuadores). O TCA Híbrido, além de todas as características do TCA Máster, aceita operar com dois sistemas de comunicação simultaneamente: um satelital (Globalstar ou Inmarsat D+) e outro celular (CDMA ou GSM).

Guberman oferece soluções para o segmento de transportes



A Guberman Informática (Fone: 27 3200.2662) desenvolve softwares totalmente voltados para o transporte. O Sistema de Gerenciamento de Frota é desenvolvido sob o ambiente Windows® e visa o controle operacional e dos custos

da frota, fornecendo relatórios para tomada de decisões gerenciais. Por sua vez, o Frota Business Intelligence possibilita independência para a montagem de qualquer tipo de consulta, relatório e gráfico a partir do banco de dados gerado pelo Sistema de Gerenciamento de Frota. O Sistema de Escala visa automatizar o esquema de planejamento e geração de escalas, folgas, registro de eventos previstos e imprevistos durante o planejamento e a realização e rodízio dos recursos (humanos e veículos). Já o Sistema Financeiro é um software totalmente integrado com os demais produtos da linha da empresa, abrangendo as funções de: contas a pagar e a receber; bancos, caixa e emissão de cheques. O Sistema de Carga objetiva centralizar todas as operações de faturamento de uma transportadora de carga com conseqüente emissão de documentos legais, integração com organismos governamentais de fiscalização, exportação dos dados de resultados financeiros para os softwares de gestão contábil e ERP. Possibilita também a montagem e administração de tabelas de frete, emissão de CTCR, Manifesto, Carta Frete, etc. O Sistema de Fretamento e Locação é empregado no gerenciamento de locadoras e empresas de fretamento, enquanto o Sistema de Controle de Tráfego é uma ferramenta de gestão da logística que oferece recursos para a montagem e administração de rotas, administração das viagens de forma integrada (matriz-filiais) e para a gestão de 'Acerto de Contas' com motoristas e agregados.

Constellation e Delivery são alguns dos novos caminhões da Volkswagen



A Volkswagen Caminhões e Ônibus (Fone 81 3471.4200) acaba de lançar mundialmente sua linha de caminhões Constellation, formada pelos modelos VW 19.320 Titan Tractor, VW 17.250 e VW 24.250. Juntamente com os recém-lançados veículos leves Delivery e Volksbus e com os novos modelos de caminhões Worker, a empresa passa a atuar em todos os segmentos do mercado – de 5 a 45 toneladas de peso bruto total. O Constellation possui nova cabine leito e teto alto e computador de bordo de série, que informa ao motorista a data e hora, o consumo de combustível em média ou em tempo real, a velocidade média, o tempo total de viagem e a distância rodada. A empresa também está apresentando a sua nova linha de caminhões e ônibus com 5 a 8 toneladas de peso bruto total: VW 5.140 Delivery, VW 8.150 Delivery, VW 5.140 EOD e VW 8.150 EOD (novo). As novidades começam pela entrada na categoria dos veículos com 5 toneladas de PBT e rodado simples no eixo traseiro. A linha de caminhões Delivery ganha esse nome por sua forte vocação de coletas e entregas urbanas e rurais. Já os novos Volksbus operam nos transportes urbano, de fretamento, escolar e executivo. Ao lado da novidade em caminhões pesados, a Volkswagen passa a oferecer a linha de caminhões Worker, que traz um grande leque de opções em motores eletrônicos e mecânicos em modelos de 8 a 31 toneladas de PBT.

Iveco anuncia 4 novos caminhões

A Iveco (Fone: 0800 553.443) apresenta seus mais novos caminhões: Daily 70.13 Classic, na versão cabine dupla; Daily Campo 35.13, na versão 4X4; Stralis HD 450 S 38 T, na versão teto alto; e EuroCargo Tector 230 E 22, na versão cabina longa 6X2. O Daily Classic possui capacidade máxima de tração de 9.500 kg e o Daily Campo de 6.500 kg - ambos têm motor a diesel com potência máxima de 125 HP (92 kW), a 3.600 rpm, e são disponíveis nas versões básica e clássica e também com cabine dupla. O modelo Stralis apresenta capacidade máxima de tração de 60 t, motor de ciclo diesel com potência máxima de 380 HP, a 1.500 – 1.900 rpm, e cabine-leito com uma cama e disponibilidade de teto baixo ou alto. Por fim, o EuroCargo tem peso bruto total de 23 t, motor de ciclo diesel com potência máxima de 210 HP (154 kW), a 2700 rpm, e disponibilidade também em cabine simples ou leito com uma cama.

Ituran conta com tecnologia GSM/GPRS e abrange o país

A multinacional israelense Ituran do Brasil, fornecedora de sistemas de monitoramento de veículos, em razão da adesão da tecnologia GSM/GPRS, expande seu atendimento para todo o Brasil onde há cobertura celular. Este novo sistema, compatível com as principais operadoras de celulares GSM-GPRS do país, agirá em complemento ao de radiofrequência, já utilizado pela empresa. Entre os principais recursos estão inteligência embarcada, cerca eletrônica/roteirização, identificação de motorista, terminal de mensagens, alarmes de velocidade e RPM, bloqueio do veículo, sensores (porta, engate, baú, etc.), emissão de relatórios operacionais, comunicação em GPRS e SMS, botão de emergência que possibilita socorro imediato ao usuário, entre outros. Nesse primeiro momento, a companhia vai focar principalmente os segmentos frotista e de transporte.

Para identificar as melhores e mais avançadas empilhadeiras do mundo bastam duas letrinhas.

BT



A BT é a líder mundial em empilhadeiras elétricas, fazendo parte do Grupo Toyota, igualmente líder mundial em movimentação de materiais. Seus equipamentos estão posicionados em uma categoria especial, onde a qualidade superior e a eficiência de projeto ampliam todos os limites de durabilidade e produtividade. É por isso que um equipamento BT tem uma relação custo benefício sem comparação. E tem também uma excelente estrutura de assistência técnica e peças de reposição, que está ao seu inteiro dispor em todo o Brasil. Se você quer profissionalismo no seu armazém, fique com a BT.

No mundo inteiro as melhores soluções em logística levam a marca BT

Uma empresa do Grupo Toyota

www.bt-brasil.com



Sua empilhadeira sempre em grande forma

BT DO BRASIL

Curitiba - PR - (41) 3334 1255
São Paulo - SP - (11) 4533 7077

DISTRIBUIDORES

Paraná - Paraná Equipamentos: (41) 3100 2211
Rio de Janeiro - Sinag: (21) 3967 9644
Rio Grande do Sul - Paraná Equipamentos: (51) 2125 5153
Santa Catarina - Empilhadeiras Catarinense: (47) 3346 1190
Nordeste - Nupre: (31) 2121 1980



DE TUDO UM POUCO

EM ANÁLISE, O FUTURO DOS OPERADORES LOGÍSTICOS NO BRASIL

Pela análise dos profissionais, este se apresenta bastante promissor, e a terceirização já é vista como uma atividade comum pelas empresas que querem concentrar-se em seu core business.

Qual o futuro dos operadores logísticos no Brasil, envolvendo as mudanças previsíveis e as tendências? Esta é a análise que promovemos nesta edição do caderno "Multimodal" do jornal LogWeb com os profissionais de algumas das mais significativas empresas do setor.

Por exemplo, Edson Depolito, diretor comercial da Brucai Logística (Fone: 11 3658.7288), acredita que o futuro dos operadores logísticos no Brasil será bastante promissor. "Faremos parte de todas as organizações que pretendem ter o planejamento de seu negócio com melhor foco. Estaremos mesclados aos processos em geral, às pessoas, à tecnologia, à gestão estratégica e, principalmente, aos resultados das empresas", acredita.

Para Depolito, os operadores serão cada vez mais ferramentas essenciais e necessárias às empresas de modo geral, uma vez que terão um papel muito forte, interagindo diretamente com qualquer cadeia sequencial que ligue ou conecte, de alguma forma, os grupos de fornecedores x manufatura x estoque x cliente e sempre com a característica especialíssima de ser um "economizador de energias empresariais", o que, por si só - mesmo que, com a relação custo contra custo, "em se compa-



rando os valores de se fazer em casa contra valores de se fazer fora de casa" - já se justifica, permitindo sobrar tempo, espaço e, principalmente, energia para as demais atividades.

Para o diretor da Brucai, sempre haverá um plano de ação realizável pelo operador que, cada vez mais, resolve-

rá qualquer quesito que se apresente.

"Sobre as mudanças previsíveis, um maior número de empresas derivadas do grupo de armazenagem ou do grupo de transportes em geral estará se incorporando e se adaptando à capacitação de operadores num futuro próximo. O próprio mercado dos

operadores atuais, contando com grandes nomes, já prontos e atuantes, começa a estudar a possibilidade de a categoria passar a ter um CNAE próprio e específico, que melhor venha qualificar suas atividades, confirmando mudanças que se aproximam, seguindo um caminho natural até a sua derradeira ratificação dos operadores logísticos no mercado."

Monica Canova Passos, gerente de desenvolvimento de novos negócios da Mclane do Brasil (Fone: 11 2108.8800), também crê numa regulamentação do setor. Ela afirma que o segmento está crescendo e cada vez mais se fortalecendo, deixando claro o seu papel e força de atuação no Brasil, criando sindicato próprio e regulamentando a regra.

"A tendência é que o operador logístico passe cada vez mais a atuar como 4PL, migrando do modelo baseado em ativos para o modelo baseado em estratégia, expertise e informação, gerenciando toda a cadeia do Supply Chain, se utilizando dos especialistas (transportadores, agentes de carga, agentes aduaneiros, consultorias, etc.) para prover a solução completa", diz Mônica.

Sobre as tendências, Depolito, da Brucai, acredita numa maior participação dos operadores logísticos no atendimento de contas de

médias e grandes empresas dos mais diferentes setores, que passarão a rever suas Gestões Estratégicas - até então muito fechadas e viabilizadas apenas em alguns segmentos de mercado. Para ele, este cenário se desenvolverá com as empresas buscando a otimização de fluxos de suprimento ou de distribuição de seus materiais, visando unicamente a possibilidade de redutores de custos indiretos, ainda não conseguidos com o modelo atual, ou simplesmente que possibilitem que se consiga uma maior sinergia e controle em suas operações. "Esta postura permitirá a certeza de uma reação imediata e automática às oscilações do mercado, fazendo com que as empresas estejam sempre muito flexíveis a adaptações imprescindíveis para quem pretende estar entre líderes", completa o diretor da Brucai.

TERCEIRIZAÇÃO

Paulo Roberto Guedes, superintendente operacional e administrativo da Columbia (Fone: 11 3305.9999), pondera que as empresas começaram a tratar a logística como um item de significativa importância em suas organizações e, ao longo do tempo, perceberam que existiam diversos motivos para terceirizar os serviços e, conseqüentemente, contratar os operadores logísticos (3PL - Third-party logistics). "Podemos destacar alguns motivos: redução de custos, transformação dos custos fixos em variáveis, redução de investimentos em ativos que não são do seu próprio negócio, aumento da cobertura geográfica, necessidade de ingressar em canais e mercados não familiares ou ainda não conquistados, manter o foco no negócio principal da empresa e, até mesmo, reduzir problemas trabalhistas. No Brasil essa percepção ocorreu mais tarde, mas, com a vinda dos grandes operadores logísticos internacionais, esse processo - importância da logística e sua terceirização - foi acelerado", diz Guedes.

Ainda segundo o superintendente operacional e administrativo da Columbia, dentro das empresas, a logística passou a ser utilizada, entre

outras coisas, para aumentar a força do marketing, agregar valor, aumentar a eficiência da operação e gerar mais satisfação ao cliente. A logística passou a ser considerada como ativo das próprias empresas, à medida que se transformou no grande diferencial do mercado, pois não pode ser imediatamente copiado ou imitado. Os empresários compreenderam que o sucesso de suas empresas dependerá, e muito, da logística.

“As empresas tomadoras de serviços logísticos querem que suas cadeias de abastecimento sejam eficientes e, quando se fala em cadeias de abastecimento ou suprimento, significa falar de todas as fases que compõem o processo. Não se quer ter inventários e, sim, um bom atendimento; não se deve ter grandes estoques e, sim, processos com fluxos mais rápidos”, diz Guedes.

Para ele, o que se constata é que, privilegiando a qualidade, a eficiência, os cuidados com a saúde e a segurança e a preservação do meio ambiente, as empresas estão interessadas na contratação de fornecedores de serviços logísticos que ofereçam soluções inteiras, inteligentes e integradas – “o que nós chamamos de Siii”.

Sobre as tendências, o superintendente da Columbia afirma que tem aumentado muito a competição entre os operadores logísticos locais (“Local 3PL - Third Party Logistics”) e os operadores logísticos globais (“Global 3PL”), posto que as empresas buscam seus operadores tradicionais ou da matriz para



Depolito, da Brucai:
“Faremos parte de todas as organizações que pretendem ter o planejamento de seu negócio com melhor foco”

Transportando o Brasil para todos os brasileiros

Se você chama alguém de tu, se chama menina de mina, se adora pão de queijo ou prefere açaí com farinha, você é um típico brasileiro de algum lugar do nosso imenso país. A Ramos conhece cada pedacinho do Brasil e leva sua carga com rapidez e segurança para todas as regiões através de uma rede de 53 Unidades. Seja lá qual for o sotaque ou a comida preferida, a transportadora dos brasileiros é uma só: Ramos Transportes.

RAMOS
TRANSPORTES

chegou bem ... chegou Ramos

Unidade Recife

BR 101 SUL KM 81,63
Jaboatão dos Guararapes - PE
Fone (81) 2122-9400

chegou bem ... chegou Ramos



ajudar no crescimento de suas atividades globais. Buscam, também, e na medida do possível, trabalhar com um operador logístico que possa se transformar no único canal de comunicação (“one-stop-shop”) entre os diversos operadores logísticos, de forma a buscarem maior integração e eficiência nas suas operações: são os “3PL” (Provedores de Serviços Logísticos) migrando para o “4PL - Fourth-party logistics” (Administradores e Operadores de Toda a Cadeia de Suprimentos e Abastecimento). Aqui – ainda na acepção de Guedes – é patente a busca por operadores logísticos fortes na área da Tecnologia da Informação, não só nos sistemas operacionais conhecidos (WMS, TMS, VMI, GPRS), como nos sistemas de apoio e de tomada de decisões (“BI” e “BSC”).

“Adicione-se a isso o fato de que são operadores logísticos que, além de prestarem os chamados serviços tradicionais (transporte e armazenagem), agregam, de fato, valores ao cliente, à medida que propiciam expansão, aumento de eficiência e alta produtividade com baixo investimento em ativos e com modelos contratuais que compartilham riscos e prêmios”, explica Guedes.

Porém, ainda de acordo com ele, poucas são, no caso brasileiro mais especificamente, as empresas que têm capacidade para dar um suporte global ou regional para seus clientes e que contemplem, no rol de serviços, a avaliação, o desenho, a criação, a implementação e a operação do serviço logístico integrado. Os operadores logísticos brasileiros – ainda segundo ele – conhecem pouco seus clientes e têm dificuldades para identificar e desenvolver estratégias espe-

OS OPERADORES LOGÍSTICOS DEVEM SE PREPARAR PARA:

- ➔ Criar condições de acesso aos avanços de Tecnologia de Informação, notadamente aquela relacionada à cadeia de suprimentos;
- ➔ Oferecer serviços personalizados;
- ➔ Ter recursos (financeiros, humanos, tecnológicos e materiais) sempre disponíveis;
- ➔ Apoiar e estimular permanentemente seus terceirizados (manter alianças operacionais estratégicas);
- ➔ Estabelecer um conjunto de normas e procedimentos eficazes: medições permanentes de índices de performances (“KPI’s”) que reflitam a operação e o nível de serviço prestado, auditorias de processos, planejamento e programas de “benchmarking”;
- ➔ Conhecer profundamente a legislação geral, aduaneira e tributária;
- ➔ Manter um programa de gerenciamento de riscos, planos de contingência e apólice de seguros apropriados;
- ➔ Manter certificações e autorizações específicas (ISO, Sassmaq, Anvisa, Ministérios, Cetesb, Corpo de Bombeiros, etc.) sempre atualizadas;
- ➔ Manter executivos e profissionais sempre atualizados e com níveis altos de formação teórica e conceitual, por meio de programas permanentes de treinamento e aperfeiçoamento;
- ➔ Oferecer a multimodalidade como forma principal de redução dos custos de transporte;
- ➔ Entender que as palavras-chave do seu cliente são melhorar processos e agregar valores.

cíficas. Para Guedes, as empresas que se propuserem a administrar e a operar toda a cadeia de suprimentos e abastecimento terão, em seus negócios, mais oportunidades e mais atividades para gerenciar. Mas necessitarão entender, acima de tudo, que precisam ser mais eficientes que os próprios clientes nos serviços que terceirizar.



Assumpção, da Localrio: deverão ser criadas situações claras de responsabilidades e transparências nas negociações

MUITA COMPETITIVIDADE

Pelo seu lado, Mário Reis, diretor de operações da Fly Logística – Recife (Fone: 81 3378.0000), acredita que o futuro do operador, como dos demais agentes da economia, será de muita competitividade e de busca pelo core business. A indústria estará cada vez mais focada na produção e na venda, sendo que a gestão do seu Supply Chain será o seu diferencial de comercialização. “Em vez de prestadores de serviços terceirizados, com uma atividade

operacional simples, baseada no frete, as empresas de logística deverão estar alinhadas e integradas ao negócio do cliente. Para isso, é fundamental o preparo do operador para conhecer as estratégias da indústria e oferecer soluções que levem aos objetivos desta”, diz.

Esteban Kinjô Escobar, diretor de logística da Coimex Logística Integrada (Fone: 27 2122.3285), também segue por esta linha de raciocínio. Segundo ele, com a consolidação e maturação da economia brasileira e a entrada cada vez maior de capital produtivo, o que irá propiciar um papel diferenciado ao Brasil, os operadores logísticos irão exercer um papel fundamental no processo de abastecimento e escoamento de toda a cadeia de suprimentos (nacional ou internacional), deixando as empresas cada vez mais focadas em seu core business.

“Em mercados cada vez mais competitivos, as empresas ficarão mais focadas na redução de seus inventários, baixando o capital investido, aplicando cada vez mais em políticas de estoques bem ajustadas. Neste processo, os operadores logísticos poderão contribuir sobremaneira, através de ferramentas e sistemas de modelagem e no desenho de soluções que permitam um melhor fluxo da cadeia de suprimentos”, avalia Escobar.

Para Reis, da Fly Logística, também é vital ter pontos em comum com a visão

de negócios do cliente. Afinal, segundo ele, não é possível prestar um serviço eficaz quando se discorda frontalmente do modelo da empresa que se atende. “Enfim, o operador logístico terá de ser menos especialista e mais generalista para compreender este cenário e criar diferenciais para seu cliente.”

Para o diretor de operações da Fly, as grandes transportadoras querem atuar como operadores logísticos. Mas esta não é uma evolução natural. Trata-se de uma mudança de mentalidade. “O operador, diferentemente do transportador, precisa menos de ativos e mais de capacidade de gestão. Acredito que a profunda depuração entre quem será ou não operador logístico ainda está por vir”, completa.

Já para José Carlos S. D’Agostini, diretor da

Target Logistics (Fone: 11 2142.9009), a febre da transformação de pequenas empresas de transportes e afins em operadores logísticos cessará, permanecendo no mercado apenas as empresas de porte em condições de oferecer seus produtos com qualidade para concorrer com multinacionais deste setor que, cada vez mais, se voltam e se instalam em nosso país.

“Temos percebido uma forte movimentação no setor, onde alguns operadores estão consolidando sua atuação efetiva como tal, com fortes investimentos em ativos, enquanto outros estão revendo seu posicionamento e assumindo um papel de transportador rodoviário apenas, com foco exclusivo”, avalia Roberto Kiss, da diretoria de novos negócios da Transportadora Binotto (Fone: 49 3221.1846).

Com isso, ainda segundo ele, pode se antever um enxugamento nesse mercado, onde se destacarão gerenciadores logísticos sem ativos e mais focados na gestão da Inteligência, enquanto se fortalecem aqueles operadores com atuação em toda cadeia, baseada na gestão de recursos.

Referindo-se às mudanças e tendências previsíveis, Escobar, da Coimex, relaciona cinco itens. O primeiro é a concentração cada vez maior do mercado. Segundo ele, em função da especialização e da demanda com base em uma série de pré-requisitos, existe a tendência do próprio mercado efetuar uma seleção natural. O segundo item envolve uso, desenvolvimento e consolidação de novas tecnologias.

De acordo com o diretor de logística da Coimex, o

Fonte: Columbia



Reis, da Fly: a maioria dos embarcadores não se sente segura para compartilhar informações estratégicas com os operadores logísticos

desenvolvimento de novas ferramentas sistêmicas é muito dinâmico, sempre existem novidades no mercado que visam dar maior agilidade e visibilidade ao processo. “Entendo também que as ferramentas já desenvolvidas, mas ainda em um processo de maturação, começarão cada vez mais a se consolidar, como é o caso do RFID, pois já vemos alguns casos de sua utilização, mesmo que ainda de modo embrionário. Vale destacar que a pressão de grandes players por sua utilização fará com que ela seja em breve largamente utilizada.”

O terceiro item apontado por Escobar é a integração sistêmica. De acordo com ele, o mercado exige cada vez mais uma resposta rápida e eficiente, caso contrário a mercadoria “mica”. Para que isto se torne realidade, os sistemas, além de integrados, têm de estar muito bem azeitados, com informações on-line para que o tempo de resposta seja o menor possível.

O quarto item apontado é a logística colaborativa. Para o diretor de logística da Coimex, os elos das cadeias deverão estar cada vez mais próximos, para respostas rápidas e redirecionamentos estratégicos. “O dólar baixou, então a demanda deve ser redirecionada rapidamente, atendendo a novas estratégias comerciais. Se os elos da cadeia estão ajustados, estas oportunidades são aproveitadas.”

O quinto e último item em termos de mudanças e tendências é a diminuição da burocracia. De acordo com Escobar, existe a necessidade efetiva que tenhamos fluxos burocráticos de entrada e saídas de materiais mais ágeis, para que o país não seja prejudicado em sua competitividade.

RESPONSABILIDADE E TRANSPARÊNCIA

“Em minha opinião, os operadores logísticos que eram usualmente representados pelos Freight Forwarders, empresas que possuem um altíssimo nível de informação e confiança na rastreabilidade da carga, passarão a ser substituídos por aqueles que possuem ativos para

GKO frete

o sistema líder para quem contrata fretes

- Auditoria de Fretes
- Apoio à Negociação
- Acompanhamento de Processos
- Avaliação de Qualidade no Transporte
- Integração Contábil e Fiscal
- Interfaces entre o GKO FRETE e os sistemas corporativos
- Integração com as transportadoras via WEB
- Diversas funções via internet
- Economia de no mínimo 5% no valor dos fretes

“O ganho com o uso do GKO FRETE não se limita a redução de custos, mas se estende também ao controle e a capacidade de planejamento dos transportes.”
Luciene Araújo, BIC

Agende já uma demonstração sem compromisso!

(21) 2533 - 3503
info@gko.com.br
www.gko.com.br

Log

TOP MARCAS LÍDERES

QUER ARMAZENAR SEU PRODUTO COM QUALIDADE E SEGURANÇA, CHAME QUEM TEM O MENOR CUSTO OPERACIONAL E QUE ESTÁ, MAIS PERTO DA AMERICA DO NORTE, EUROPA, ASIA...

RAIL
Armazéns Integrados
11 4352 1322

À 40 KM DO PORTO DE SANTOS, KM 22 DA RODOVIA ANCHIETA.

São Bernardo do Campo/SP - 09823 000comercial@railog.com.br - mkt@railog.com.br - Diretoria: 11 4169 5448/49/51
www.railog.com.br

TRAVEMA

Proteções para Logística



Dilacerador de Pneus

Expõe garras metálicas quando acionado. Dilacera pneus de veículos de qualquer porte.



Protetor para Estruturas Porta-Paletes

com revestimento a base de elastômero para redução de impacto. Exclusivo sistema de encaixe e travamento dos elementos contrutivos.



Guard Rail Laminado

para proteção de estruturas porta paletes

Fone: (11) 3831 8911
www.travema.com.br
travema@travema.com.br

Rua Benedito Campos Moraes 126
 cep 05094 010 - Vl. Anastácio - São Paulo SP

que as operações sejam realizadas, como armazéns próprios, veículos/caminhões e equipamentos. Desta forma, serão criadas situações claras de responsabilidades e transparências nas negociações, pois, ao invés de assumirem operações door-to-door como se de fato fossem eles mesmos aqueles que executam, passarão a abrir e colocar em uma mesma mesa de negociações os executores da operação, chamados de parceiros operacionais, e com suas responsabilidades assumidas isoladamente. Desta forma, os FFW/NOCC deverão ser, como já deveriam, os coordenadores logísticos, deixando este título para os operadores logísticos.”

A avaliação é de Eduardo Guimarães de Assumpção, diretor comercial e operacional do Grupo Localfrio (Fone: 11 9997.3701). Ele não acredita em mudanças drásticas - o que vai haver é transparência para aquele que contrata, responsabilidade e valorização clara para aquele que executa e a mesma importância para aquele que coordena, acompanha e informa tudo que acontece em tempo real. Mais ainda na frente, por questões tributárias inclusive, o executor deverá emitir seus faturamentos diretamente ao comprador, e não mais ao coordenador do processo, que ficará com sua remuneração/fee pela coordenação das operações, em substituição à carência de “gente” existente nas empresas e indústrias, que focam cada vez mais em seus produtos e em seus negócios, transferindo a logística para terceiros especializados, avalia o diretor da Localfrio.

SOLUÇÃO COMPLETA

Para o gerente de Planejamento e Tecnologia da Logistech (Fone: 11 3871.7630), Marcio Chaer Borges, com o amadurecimento das terceirizações e a especialização de operadores logísticos, passou a ser difícil gerenciar muitos fornecedores. A tendência é que o contratante passe a exigir uma

solução logística completa, entregando seu produto a um número menor de parceiros, ao invés de administrar cada etapa com fornecedores diferentes.

“Dessa forma, ele melhora o gerenciamento de toda a cadeia, além de exigir menos investimentos em tecnologia para a integração de processos, e também facilitar a negociação de descontos com a verticalização dos serviços contratados.”

Para Borges, os operadores logísticos terão de oferecer muito mais que transporte, armazenagem e distribuição, agregando ao seu portfólio serviços como distribuição porta-a-porta, fornecimento de embalagens, atendimento a reclamações e logística reversa.



Oliveira, da Starlog: contratante quer um prestador de serviços que possa agregar estratégias ao seu negócio e oferecer competência operacional e tecnológica

EXPANSÃO

Guilherme Santos Severino, gerente de desenvolvimento de negócios da Menlo Worldwide Logística do Brasil (Fone: 11 3841.4441), também destaca que todos os sinais apontam para crescimento. Segundo ele, o mercado de operadores deve continuar em expansão moderada basicamente em função de dois fatores: crescimento econômico brasileiro e que ainda é muito pequeno o percentual de serviços/atividades logísticas terceirizadas dentro das empresas brasileiras, quando comparado com outras regiões (EUA, Europa).

“Com relação às mudanças previsíveis, acredito que deverá haver uma

concentração do mercado, aumentando a participação de alguns poucos operadores internacionais. Este movimento deverá ser gradual”, avalia Severino.

Ele afirma, ainda, que especialização é uma tendência inevitável. “Mesmo aqueles operadores que continuarem a se dedicar a diferentes tipos de indústria deverão sofrer subdivisões internas (em unidades de negócio), de forma a desenvolverem um ‘expertise’ específico dentro de cada indústria. Verticalização é outra tendência em que acredito: os operadores deverão participar de uma quantidade maior de processos dentro de um mesmo cliente. Há também a integração tecnológica: apesar de ser quase um ‘pré-requisito’, ainda é pouco desenvolvida no país. Com o avanço das tecnologias de comunicação e o aumento de sua disponibilidade (entenda-se redução de custos), a tendência é a integração e a sincronização das bases de dados entre os diferentes elos da cadeia (embarcador - operador logístico - cliente/consumidor), permitindo a obtenção de informações cada vez mais precisas em menor tempo via web e/ou celulares.”

ESPECIALIZAÇÃO

Vanderlei Cardoso de Oliveira, gerente de logística da Starlog Operador Logístico (Fone: 11 2142.5825), avalia que a especialização por segmento e a entrada de players internacionais será a cada dia maior, e que o grande diferencial neste mercado será não só o know-how, mas também a tecnologia inserida na gestão do armazém e na tecnologia da informação. “O mercado passará a ser mais exigente na informação, frente ao grande diferencial que ela traz para a organização na tomada de decisão, e permitirá que o operador logístico mantenha sua posição competitiva no mercado e garanta que os canais de distribuição atinjam o market-share desejado.”

Oliveira também considera como tendências que:

a informação passará a ter um valor maior a cada dia frente a outros itens que são geridos por um provedor de soluções logísticas (PSL); a competência por segmentação será buscada como um diferencial competitivo; e PSLs altamente informatizados começarão a ser um diferencial, frente à tendência de os pedidos serem cada vez mais fracionados.

FRIGORIFICADOS

Bento Miranda, diretor executivo de logística da Tru Logística (Fone: 81 2121.8899), é outro profissional do setor que aponta que o mercado ainda está em franca expansão, principalmente no segmento de frigoríficos. Para ele, o compartilhamento de custos fixos obrigará a indústria a ir para os operadores, de modo a garantir sua competitividade. Entretanto, ele adverte, os operadores, para sobreviverem, têm de apostar em três pilares: estrutura física, tecnológica e, principalmente, humana. “As mudanças previsíveis envolvem os operadores logísticos se tornarem, a cada dia mais, a solução para o cliente, tanto em custos quanto na inteligência logística. Este é o grande desafio. Já a tendência é investir nos três pilares mencionados e, ao invés de formar preço, fazer estudo de viabilidade econômica para o tomador do serviço, ou seja, ganhar em cima da economia proporcionada.”

FUSÕES

Ricardo Hoerde, gerente geral da ViaLOG (Fone: 51 3218.4420), acredita que as mudanças previsíveis incluem a continuidade das fusões de grandes operadores e a profissionalização do segmento.

“As tendências incluem foco em tecnologia de segurança de carga, redução do operadores informais e maior demanda por operadores logísticos, à medida que os mesmos se especializam em todas as etapas da cadeia e consigam oferecer custos atrativos”, aponta.

Rodrigo Paglino, gerente de negócios do Grupo Faster Brasex - Unidade Logística (Fone: 11 4772.8006), também se refere a fusões quando o assunto é tendências. De acordo com ele, existe, atualmente, uma tendência de grandes fusões e aquisições no mercado logístico. “Estão sendo formados grandes conglomerados de empresas mundiais que oferecem serviços integrados em ambiente global. Essas grandes empresas acabam, muitas vezes, por focarem-se na parte estratégica do negócio (integração), enquanto boa parte da infra-estrutura operacional e de transportes é realizada através de parcerias com empresas locais (operadores logísticos, consultorias, transportadoras, etc.).”

De acordo com Paglino, o mercado continua crescendo no Brasil a taxas muito superiores às observadas em outros setores da economia. Por conta disso, um número grande de novas empresas entra para disputar esse mercado. Para tentar frear esse avanço da concorrência, as empresas investem muito em novas tecnologias, processos e novos conceitos de negócio, a fim de criar e manter uma diferenciação e um grau de especialização em determinado segmento e, assim, preservar seu espaço.

“Portanto, a tendência é que esse mercado torne-se cada vez mais competitivo, especializado e profissional. Quem ganha com isso são os embarcadores, que terão maiores opções e provavelmente encontrarão diferenciais importantes para o seu negócio”, conclui o gerente de negócios do Grupo Faster Brasex. ●

**SCANIA P 310 EV 9 LITROS**

Versatilidade e economia com um torque absurdo



P 310 EV é a prova da superioridade Scania. Seu motor eletrônico de 9 litros, com potência de 310 hp e o maior torque da categoria, garante a mesma robustez encontrada em categorias superiores. Dessa forma, mantém a confiabilidade e baixo custo de operação. Tudo isso aliado ao conforto e à ergonomia da cabine-leito Scania, a melhor do mercado. Scania. Evolução a toda prova.

www.scania.com.br



SCANIA

ESPECIAL

PERNAMBUCO ATRAI GRANDES INVESTIMENTOS, PRINCIPALMENTE EM LOGÍSTICA

Tanto em qualidade quanto em quantidade, os investimentos na região fazem com que Pernambuco venha se consolidando como novo pólo logístico para a região Nordeste.



Multimodal

O Estado de Pernambuco vem se desenvolvendo cada vez mais em virtude de investimentos do próprio Governo e de empresas de diversos segmentos, motivadas por fatores como malha viária, Porto de Suape e aumento da demanda na região, fazendo com que consolide-se como nova alternativa logística para o Nordeste.

De acordo com o ex-governador do Estado, Jarbas Vasconcelos, foi o investimento em infra-estrutura, dando prioridade ao Porto de Suape, que forneceu condições necessárias para que os grandes investimentos chegassem. “Pernambuco vive um momento único na sua história, com a atração de investimentos como a refinaria, o pólo de poliéster e o estaleiro. Hoje, Pernambuco é o terceiro maior canteiro de obras do Brasil e o maior do Norte e do Nordeste”, completa. E isso não vem de agora. Conforme dados da AD/Diper (Fone: 81 3217. 7300), agência de desenvolvimento econômico de Pernambuco, entre 1999 e abril de 2004, 789 novos negócios foram atraídos para Pernambuco, representando investimentos privados na ordem de R\$ 7 bilhões. Estes investimentos geraram cerca de 48 mil empregos diretos. Graças, em parte, ao Governo de Pernambuco, que forneceu ao Estado mais oito

projetos de novas centrais de distribuição e logística estimulados pelo Programa de Desenvolvimento de Pernambuco (Prodepe), por meio de incentivos fiscais. De acordo com informações da Secretaria da Fazenda, agora existem 92 centrais de distribuição ativas no Estado, numa concentração que já é vista como pólo regional na área.

Marcílio José Bezerra Cunha, diretor do Gelpe – Grupo de Estudos da Logística em Pernambuco, aponta algumas empresas que estão investindo no Estado com projetos. Entre eles está a refinaria de petróleo da Petro-

bras/PDVSA (Petróleos de Venezuela S.A.). “A refinaria será construída em uma área de 600 hectares, com investimento previsto de US\$ 2,5 bilhões, entrando cada empresa com 50% do capital. Irá gerar 15 mil empregos durante o período de obras e, quando em operação, comportar 1,5 mil funcionários. Além de tornar o Nordeste independente da importação de derivados de petróleo, vai gerar 230 mil empregos ao longo de quatro anos, considerando todos os investimentos indiretos que poderão ser atraídos”, explica. De acordo com Cunha, não há uma previsão exata de entrada em opera-

ção, mas estima-se que ocorrerá no fim de 2011 ou início de 2012. A produção prevista é de 200 mil barris de petróleo/dia, com potencial de arrecadar US\$ 970 milhões para a União, Estado e municípios.

Além deste, a Petrobras também faz outro investimento: são US\$ 490 milhões em uma nova fábrica em Pernambuco, com capacidade para produzir, por ano, 500.000 t de PTA – produto usado na produção de embalagens PET e fios de poliéster destinados à indústria têxtil. O capital dessa nova empresa, chamada de Companhia Petroquímica de Pernambuco – Petroquímica Suape, será dividido igualmente entre a Petrobras e a Companhia Integrada Têxtil do Nordeste (Citene). A nova fábrica está inserida no Planejamento de Negócios da Petrobras, que conta com investimentos de US\$ 2,1 bilhões na área petroquímica para o período de 2006 a 2010.

Em fase de construção está o projeto estruturante da empresa italiana Mossi & Ghisolfi - M&G, que investiu US\$ 2 bilhões em uma fábrica de PTA e outra de POY (filamentos de poliéster), além de uma unidade de PET, conforme explica Cunha.

Além disso, “os segmentos têxteis e de moda, intimamente ligados, tomam posição maior em Pernambuco,

no pólo do agreste, onde três cidades agregam os negócios deste segmento: Caruaru, Toritama e Santa Cruz do Capibaribe, respondendo por 73% da produção do setor no Estado. São cerca de 12.000 empresas no setor têxtil, que produzem, em média, 690 milhões de peças anualmente, gerando R\$ 1,72 bilhão”, acrescenta o diretor da Gelpe.

Outro pólo no caminho do futuro, garante Cunha, é o do Araripe, integrado pelos municípios de Araripina, Trindade, Ipubi, Ouricuri e Bodocó, atualmente com a produção de 1,2 milhão de toneladas de gesso e 3,3 milhões de toneladas de gipssita por ano.

“Outro setor importante é o do agronegócio, que movimenta US\$ 500 milhões/ano. Mas o setor de serviços é o predominante, movimentando 59,6% no Produto Interno Bruto (PIB)”, acrescenta. Cunha destaca, também, que Pernambuco tem tido representação importante nos setores de ponta, como o da Tecnologia da Informação e logística, indústrias de alimentação, bebidas, metalurgia, mecânica, têxtil e gesso.

Em razão do Estado fazer divisa com cinco dos nove Estados do Nordeste, tendo fácil acesso por rodovia, por via marítima ou aérea, estando distante a





800 km das cidades de Fortaleza e Salvador, se caracteriza como corredor logístico para o país nas relações com o mercado nacional e internacional, salienta o diretor da Gelpe.

André da Fonte, diretor da Asa de Prata (Fone: 81 3471.6990), transportadora rodoviária que atua nas regiões Sudeste e Nordeste, também analisa os investimentos gerais em Pernambuco. Segundo ele, o Governo Estadual, em parceria com o Governo Federal e a iniciativa privada, tem realizado uma série de investimentos nas áreas estruturais e produtivas do Estado. “Entre outros atrativos, Pernambuco apresenta uma forte vocação para o turismo e a logística, graças a sua rica beleza natural e à posição geográfica estratégica”, destaca.

Na área logística, de acordo com Fonte, a série de investimentos realizados na zona portuária de Suape já atraiu grandes empresas e prevê a chegada de outros importantes negócios que irão fortalecer todo o setor.

Como justificativa para os investimentos no Estado, Fonte acredita que o Nordeste tem apresentado índices de crescimento superiores aos de outras regiões do país, e isto tem trazido cada vez mais a presença de empresas e produtos do Sul e

FEIRA NO RECIFE ATENDE ÀS NECESSIDADES LOGÍSTICAS DA REGIÃO

A segunda edição da FTL - Feira de Transporte Intermodal e Logística, realizada pela Meira Ramos (Fone: 81 3236.5336), empresa promotora de feiras privadas de negócios no Estado de Pernambuco, acontece de 15 a 18 de maio no Centro de Convenções de Pernambuco.

O principal propósito do evento é abrir novos canais de troca de informação e experiências, trazendo para o empresariado nordestino os últimos lançamentos, as novas tecnologias e as melhores alternativas a fim de aumentar a força das atividades logísticas da região. Estima-se que em torno de 17.000 visitantes passarão pela feira durante os quatro dias.

Na programação haverá seminários e palestras tratando de novas técnicas e estratégias logísticas como um fator de vantagem competitiva nas empresas e nas cadeias produtivas. Também será realizado o Primeiro Congresso Internacional de Logística em con-

junto com a LALC - Latin América Logistics Center com sede nos Estados Unidos.

Expondo seus produtos e divulgando seus serviços estarão presentes empresas nos setores de fabricação de equipamentos de movimentação de materiais, de caminhões e utilitários, de chassis e de carrocerias para ônibus, de implementos e equipamentos rodoviários, de equipamentos e sistemas de embalagens, de produtos e equipamentos para manutenção e reparação de frota, de peças de reposição para caminhões, ônibus e utilitários; distribuição de combustíveis e derivados de petróleo; rastreamento via satélite; fornecimento de software para gestão logística, de contêineres e paletes, de equipamentos destinados à estocagem; além de terminais portuários; corretores de seguros e instituições financeiras; publicações técnicas e comerciais; associações e entidades do segmento.



EXATO[®]

TRANSPORTES URGENTES

A MARCA DA PERFEIÇÃO



Excelência em Distribuição de Cargas na Grande São Paulo.

A EXATO TRANSPORTES é uma empresa altamente especializada em distribuição sincronizada e estratégica de cargas urbanas.

- * Distribuição de cargas fracionadas.
- * Sistema de entregas diretas (porta a porta).
- * Coletas "Just in Time".
- * Frota dimensionada para transportes urgentes.
- * Cargas consolidadas para outros municípios e estados.
- * Atendimento personalizado.

A EXATO TRANSPORTES FOI A PRIMEIRA EMPRESA DE DISTRIBUIÇÃO URBANA DE CARGAS A CONQUISTAR O CERTIFICADO ISO 9001/2000

Record absoluto de agilidade e eficiência: garantimos 100% das entregas no prazo D + ZERO!

Ligue EXATO

PABX (11) 6409-8909

Fax (11) 6409-8874

A EXATO OFERECE AINDA:

- * Troca de dados via E.D.I. e Internet
- * Rastreamento por satélite
- * Informações rápidas e precisas

QUALIDADE ISO 9001/2000

NOVAS INSTALAÇÕES - SEDE PRÓPRIA

Rua Guilherme Lima dos Santos, 500 - CEP 07198-818 - Sorocaba - SP
www.exatotransportes.com.br - e-mail: exatoweb@iglgnet.com.br



marksell

Tecnologia que eleva



Plataformas Niveladoras de Doca

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

20 ANOS

(11) 4789 3690

www.marksell.com.br

MNS Equipamentos Hidráulicos LTDA.

Otimize a sua cadeia de distribuição, conte com a Conseil.

Agregar qualidade e eficiência à cadeia de distribuição é condição essencial para se obter crescimento dos seus negócios.

Com a Conseil isto é possível. Uma empresa de 20 anos de atuação, com sede na Bahia e escritórios nos maiores centros do Brasil, que procura investir em mão de obra especializada, na busca da otimização dos seus serviços e aumento da produtividade dos seus clientes.

CONSEIL: MELHORES A CADA ANO

conseil



conseil

71 3234.8800
www.conseil.com.br

Logística e Distribuição
Armazenagem - Consultoria
Transporte de pessoas - Turismo
Representação comercial

Sudeste. “Neste cenário, Pernambuco se destaca, dentre os demais Estados, como principal Centro de Integração Regional e Internacional. Está centralizado entre as principais zonas comerciais, favorecendo o escoamento da produção e a entrada de matéria-prima. Para isso, conta ainda com dois portos, entre eles o moderno Porto de Suape, e o maior Aeroporto da Região. Somando a isso, o governo tem investido na recuperação das rodovias estaduais e gerado incentivos capazes de atrair a instalação de grandes negócios, como a refinaria, o estaleiro naval e os Pólos de Informática e de Poliéster, entre outros”, explica.

A respeito das perspectivas de retorno dos investimentos na região, Fonte declara que nestes últimos anos Pernambuco tem recuperado sua posição de destaque econômico no Nordeste graças aos investimentos público-privados ocorridos e da expectativa do que existe em pauta para 2006 e 2007, período de grande importância no processo de consolidação da recuperação econômica do Estado. Entendo que o Estado passa por um de seus melhores momentos quanto à entrada de novos investimentos e consolidação de antigos projetos”.

Antonio Luna, diretor comercial da Fly Logística (Fone: 81 3378.0000), concorda: “Pernambuco está entre os Estados que mais recebem investimentos privados no momento”. Luna também destaca o desenvolvimento da infra-estrutura pública local e os incentivos fiscais, como o Prodepe, que beneficia indústrias, centrais de distribuição e importadoras atacadistas, com crédito presumido do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) de até 85% por um prazo máximo de 12 anos.

Luna explica que entre 1999 e 2003, Pernambuco investiu R\$ 1,3 bilhão em portos, aeroportos, malha viária e gasodutos, com destaque para a duplicação da BR-232 de Recife a São Caetano (138,2 quilômetros), a Estrada da Uva e do Vinho (72 quilômetros), a Estrada do Gesso (92 quilômetros), a consolidação do Porto de Suape, a expansão

da distribuidora Copergás - Recife/Caruaru (120 quilômetros) e o ramal do pólo de poliéster da M&G em Suape (7 quilômetros). “Somente no ano passado, o governo pernambucano aprovou 96 projetos de inclusão no Prodepe, sendo oito de centrais de distribuição”, acrescenta.

O diretor comercial da Fly também adianta que “os maiores projetos para os próximos anos se darão em Suape e movimentarão ainda mais a logística local”. São eles: Refinaria General José Ignácio Abreu e Lima, construída em parceria entre Petrobras e a PDVSA e a Pólo Têxtil do Nordeste. E o consórcio Camargo Corrêa/Andrade Gutierrez/Samsung iniciou em abril deste ano a construção do maior estaleiro do hemisfério sul, no Complexo de Suape, onde serão investidos



US\$ 170 milhões. A expectativa é que as operações sejam iniciadas em 2007. “O projeto envolve uma gama considerável de fornecedores de equipamentos, insumos – o aço é o principal deles – e serviços. A área total do estaleiro será de 780 mil metros quadrados numa região de Suape conhecida como Ilha de Tatuoca”, destaca Luna.

Em seguida, serão instaladas cerca de 770 malharias e tecelagens em Pernambuco, Bahia e Estados vizinhos. Em uma segunda fase, 3,8 mil empresas de confecções serão agregadas ao Pólo Têxtil. O projeto prevê ainda a retomada do plantio de algodão no Nordeste.

Falando sobre perspectivas, ele acredita que “como este cenário é francamente promissor para o desenvolvimento do Nordeste, os operadores logísticos pre-

cisam estar preparados para atender a um mercado consumidor cada vez mais fortalecido”. É aí que entra a participação da Fly Logística, cujo faturamento deve chegar a R\$ 55 milhões em 2006. “Nossa área de armazenagem em Recife, de 13 mil m², está sendo ampliada em mais 5 mil m² em 2006, e temos mais 11 CDs em todas as capitais do Nordeste e nas principais cidades da região Norte, totalizando outros 38 mil m² em pontos estratégicos”.

PORTOS EM ALTA

A movimentação nos portos de Pernambuco, impulsionada pelo comércio exterior, cresceu mais de 18% de janeiro a março deste ano em comparação ao mesmo período do ano passado. De acordo com Alexandre Valença, secretário

(78 mil toneladas). Pelo Porto de Recife foram exportadas 278,448 mil toneladas no primeiro trimestre de 2005 e 278,649 nos primeiros três meses de 2006.

Nas importações, Suape também teve destaque; a carga importada apresentou variação de 29% no complexo portuário, passando de 189,893 mil toneladas para 245,452 mil, com destaque para a carga geral conteneurizada (154,077 mil toneladas). No Recife, o incremento foi de 15,3%, de 259,501 mil toneladas para 299,271 mil toneladas.

Respondendo ao bom momento no comércio externo, o principal tipo de navegação em ambos os portos foi o de longo curso, que apresentou um incremento de cargas de 23,73%, passando de 881,463 mil toneladas para 1,090 milhão. “A cabotagem se expandiu em ritmo mais discreto, com crescimento de 11,44%, de 827,046 mil toneladas para 921,638 mil”, informa Valença.

Já o número de navios apresentou pouca oscilação no setor portuário local. Foram computadas 381 embarcações de janeiro a março de 2005 e 386 nos mesmos três meses deste ano. A explicação é que os dois portos receberam navios de maior porte e portanto com maior capacidade de carga.

PORTO DE SUAPE RECEBE INCENTIVOS

O Porto de Suape, um dos principais portos pernambucanos, é beneficiado com o investimento do Estado de Pernambuco no valor de R\$ 25 milhões em obras da adutora, do gasoduto e da estrada que ligará o porto à Ilha de Tatuoca, onde será construído o estaleiro da Camargo Corrêa. Desde a inauguração do complexo portuário, há 25 anos, o setor público investiu US\$ 410 milhões, dos quais US\$ 180 milhões foram do tesouro estadual.

Os principais projetos estruturadores do Estado estão previstos para Suape. É o caso, entre outros, da siderúrgica que vem sendo articulada pelos grupos russos Commetpron e TMK e a Companhia Vale do Rio Doce (US\$ 2,8 bilhões); moinhos da Bunge Alimen-

tos (R\$ 126 milhões) e M. Dias Branco (R\$ 200 milhões); e o Parque da Argentina Arcor (R\$ 320 milhões).

O destaque no setor logístico fica para o terminal de carga conteneurizada da Tecon Suape, integrante do grupo filipino International Container Terminal Services Inc. O terminal - que possui 660 m de cais, área de 280 mil m² e capacidade atual para movimentar 400 mil TEUs por ano - recebeu investimentos de US\$ 65 milhões entre 2001 e 2005. Seu crescimento nas operações de transbordo no primeiro trimestre deste ano foi de quase 30%, com movimento de 7.015 TEUs, comparados com 5.458 em igual período do ano passado.

De acordo com o presidente da Suape, Matheus Antunes, é esperado que empresas invistam no Porto para que tudo que seja necessário para a melhoria das atividades realizadas no local esteja "à mão": "seria como uma loja de conveniência, o Porto de Suape oferecendo serviço completo".

OUTROS SETORES APROXIMAM-SE

A multinacional Alcoa (Fone: 0800 015.9888) também investe em Pernambuco. Serão US\$ 30 milhões que poderão gerar um aumento de 30% em sua produção de folhas de alumínio. Hoje são produzidas 19 mil toneladas de folhas laminadas ao ano para atender aos mercados nacional e internacional.

De acordo com o presidente da empresa para a América Latina, Franklin Feder, "esse é um investimento muito importante para a Alcoa e para Pernambuco. Possuímos unidades fabris em 42 países ao redor do mundo. Esses recursos poderiam ir para qualquer uma dessas unidades. No entanto, decidimos investir neste Estado por causa da eficiência desta fábrica, pelo ambiente amigável que o investidor estrangeiro encontra em Pernambuco e, sobretudo, devido aos fortes investimentos em infra-estrutura feitos aqui pelo Governo do Estado, a

Único pneu nacional com qualidade total

Tecnologia

ALEMÃ - BRASILEIRA

* Empilhadeira * Carros Elétricos * Rebocadores * Varredeiras * Dolleys
Aeroportuários * Máquina Agrícola * Equipamentos Especiais

FORTTES
Pneus superflexíveis

Fone: (19) 3876-6665
www.forttes.com.br
Av. das indústrias, 100 Dist. Ind. Vinhedo - SP

CONHEÇA A
MELHOR FORMA
DE ARMAZENAR SEU PRODUTO

A LONGA INDUSTRIAL trás o que existe de melhor no mercado de armazenagem.

PortaBag
Rack metálico desenvolvido para acondicionar big bags.

Av. Das Monções, 151 - Itaquí - cx 191 CEP: 18.540-000 - Porto Feliz/SP (15) 3262-7200 www.longa.com.br

A medida certa para sua armazenagem.

De Norte e Nordeste

Nós Entendemos!

- ✓ Agenciamento Marítimo
- ✓ Operação Portuária
- ✓ Consultoria Logística
- ✓ Afretamento



Av. Francisco Alves, 325. 13º Andar.
Sala 1301. Ilha do Leite
Recife - PE
Cep: 50070-490
Tel: (81) 3302-6485
Fax: (81) 3222-1891
www.brandao.com.br

exemplo do Complexo Industrial Portuário de Suape”.

Instalada no município de Itapissuma, a unidade da Alcoa em Pernambuco exportou um volume aproximado de R\$ 76 milhões no ano passado. Para o comércio externo - sobretudo os Estados Unidos, o principal mercado - a empresa utiliza o Porto de Suape. A unidade de Pernambuco tem um faturamento de cerca de R\$ 525,6 milhões e responde por 25% de toda a produção nacional da empresa. Esse volume de produção rendeu ao Estado, em 2005, um recolhimento de R\$ 12 milhões em ICMS.

A Starlog Operador Logístico/5 Estrelas (Fone: 11 2142.5825) também está investindo no Estado. De acordo com Vanderlei Cardoso de Oliveira, gerente de logística da empresa, no ano de 2005 o Centro de Distribuição da 5 Estrelas em Recife foi ampliado, e sua capacidade de armazenagem e movimentação de materiais dobrou. “Investimos em frota de distribuição em função da evolução de demanda de alguns clientes no Estado de Pernambuco”, declara. O investimento total foi de R\$ 500 mil e as perspectivas são de retorno destes investimentos em três anos, no decorrer do segundo para o terceiro ano espera-se a aplicação de novos investimentos para garantir o crescimento. De acordo com Oliveira, os investimentos realizados foram em virtude do crescimento dos clientes no mercado de Pernambuco; com o aumento da demanda, a empresa precisou se adequar para garantir o atendimento. “Com isso, a nossa unidade de Recife é a segunda maior unidade de negócio da Starlog”, completa. Concluindo, o gerente de logística aponta que “estamos assistindo a um crescimento das indústrias que estão chegando ao Estado e outras, já existentes, ampliando seus negócios para outros Estados, principalmente em direção à região Sudeste, havendo, assim, um aumento do volume dos negócios industriais e o fortalecimento do comércio varejista”.

Já a Editora Moderna (Fone: 0800 17.2002) inaugurou, no final do ano pas-

sado, no Recife, um centro de distribuição avançada com 3.800 m² e capacidade de estocagem para 1 milhão de livros, permitindo o atendimento a todo o Nordeste. O investimento foi de R\$ 500 mil e incluiu a reforma da área, o local, a unidade de auto-atendimento e a paletização com estruturas metálicas, entre outros. A escolha pelo local se deu pela malha viária de Recife, que permite fácil conexão com outros Estados da região, e também pelo grande volume de transportadoras na cidade. Um dos diferenciais deste centro de distribuição está na estocagem, que conta com novo sistema chamado posições-livro, para poucos volumes, substituindo as posições-paletes.

O Grupo Pão de Açúcar (Fone: 0800 773.2732), por sua vez, que já possuía uma central em Pernambuco, investiu R\$ 4 milhões em 2005 para a ampliação da unidade de Recife e na abertura de uma segunda central, no município de Jaboatão dos Guararapes, na área metropolitana do Recife. Conforme Luiz Ricardo Marques Pedro, diretor de logística e distribuição do Grupo Pão de Açúcar, “cerca de 80% de todos os produtos comercializados pela rede no Nordeste têm a entrega centralizada em Pernambuco”.

A Indaiá (Fone: 13 3211.4000), consultoria em projetos internacionais, também pretende atuar na região nordestina, principalmente nos portos de Salvador e Suape e nos aeroportos de Salvador e Recife. A empresa planeja operar nestes locais com estrutura e tecnologia próprias até o final do ano. “Atualmente temos agentes independentes no Nordeste, mas objetivamos montar um escritório próprio em Recife que atue com os mesmos procedimentos e tecnologia usados em nossas outras unidades”, declara Fabrício Paulella, diretor de marketing e vendas da empresa. Segundo ele, a decisão se deu em virtude da grande demanda na região. “Esperamos obter retorno com novos negócios e manter os que já são nossos clientes”, conclui. Este projeto começou no final de março e deve ser concluído até me-

BANCO DO NORDESTE OFERECE FINANCIAMENTOS COM RECURSOS DO FNE

Em razão de tantos investimentos e apostas na região, o Banco do Nordeste (Fone: 81 3464.9800) faz a sua parte: financia equipamentos nacionais ou importados e novos ou usados utilizando recursos do FNE - Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste, sem a necessidade de cadastro da FINAME - linha de financiamento do BNDES -, conforme explica José Gomes da Costa, gerente executivo da superintendência estadual do BNB em Pernambuco, em entrevista exclusiva ao LogWeb.

LogWeb - Em termos de logística, quais os equipamentos financiados pela sua entidade financeira?

Gomes - Equipamentos de fabricação nacional ou importados, novos ou usados (no caso de usados, o financiamento se limita a 50% do valor do similar novo) de qualquer valor, desde que seja compatível com a capacidade de pagamento da empresa financiada. Não é necessário fazer parte do cadastro da FINAME, visto que os recursos do financiamento são do FNE. Só podemos financiar com esses recursos empresas instaladas na região Nordeste ou norte dos Estados de Minas Gerais e Espírito Santo.

LogWeb - O que é necessário para se obter o financiamento? Quais os requisitos?

Gomes - A empresa precisa estar legalmente constituída e sem restrições cadastrais. O primeiro passo é uma conversa com um gerente de negócios de uma das nossas agências (para identificar se temos as condições requeridas pelo cliente), depois disso é feito o cadastro da empresa (a documentação de praxe para cadastramento bancário da empresa e dos seus sócios com mais de 10% de participação). Em seguida ela terá duas alternativas para análise de sua proposta de financiamento de máquinas e equipamentos: a) por meio de LRC - Limite Rotativo de Crédito destinado ao financiamento isolado de máquinas e equipamentos. É mais rápido, uma vez que não precisará de projeto de investimento, mas como trabalhamos fundamentalmente com dados retrospectivos (demonstrações financeiras e histórico passado), só é interessante para empresas constituídas há algum tempo e que gozem de boa saúde financeira. No caso de LRC, o financiamento limita-se ao prazo máximo de 5 anos, incluída a carência; b) por meio de LRP - Limite de Risco com Projeto - nesse caso podem ser incluídos outros itens financiáveis como o capital de giro associado ao investimento ou outros itens de investimento (construções, etc.). Pode ser utilizado por empresas novas (inclusive as recém-constituídas) ou antigas. Será trabalhada principalmente a projeção do negócio. O prazo pode ser superior a 5 anos, a depender da capacidade de pagamento do projeto. Em ambos os casos as condições de custo (taxa de juros) são as mesmas.

LogWeb - Quais as vantagens dos financiamentos?

Gomes - As grandes vantagens são o baixo custo e o prazo adequado para pagamento. As taxas de juros variam de 8,75% a.a. a 14% a.a. a depender do porte da empresa. As taxas são fixas e ainda ocorre um desconto de 15% a 25% sobre os juros, caso o pagamento das parcelas ocorra no prazo previsto, o que faz com que a taxa possa cair a menos de 7,5% a.a. no caso de micro empresas.

dos do segundo semestre, e são estimados investimentos de R\$ 100 mil.

NO CLIMA

Aproveitando essa movimentação, a Linde (Fone: 11 3604 4755) espera aumentar sua participação no mercado nordestino com a empilhadeira H25 cabinada e com ar condicionado, cuja capacidade para transporte e movimentação de cargas é de até 2,5 toneladas. Em virtude do clima quente o ano todo torna imprescindível o uso de ar condicionado nos equipamentos. De acordo com Christopher Dühnen, diretor comercial da Linde no Brasil, as vendas desta empilhadeira para as regiões Norte e Nordeste do país devem triplicar este ano.

Já a Fundação Getúlio Vargas – FGV (Fone: 81 3471.5997), em virtude do aumento do número de centrais de distribuição, que estimula a implantação de unidades industriais das empresas, traz para o Estado um curso de pós-graduação específico para formação no setor, o MBA (Master in Business Administration) em Logística Empresarial. De acordo com o economista Leonardo Farias, diretor do CBPE/FGV, “atualmente existem poucas opções de formação formal para atuar na área de logística e o setor está ganhando uma importância cada vez maior. Há uma carência de mão-de-obra qualificada e é necessário produzir gente capacitada. Um bom profissional, hoje, é disputado entre as empresas. Fizemos uma pesquisa para saber as necessidades do mercado e resolvemos investir no Recife com um curso de Logística Empresarial porque sabemos que é um setor em crescimento e que precisa de mão-de-obra. O objetivo do CBPE/FGV é proporcionar a formação adequada para que as vagas criadas no mercado possam ser ocupadas por executivos e profissionais da própria região”. ●

Não perca a oportunidade de conversar com o 2º mercado exportador do País

Seja expositor no evento e faça bons negócios e relacionamentos

6 e 7 - Junho
2006
Evidence Hall Tecsaf
São José dos
Campos/SP

LOGIS
V@LE

Simpósio e Feira de Logística e
Comércio Exterior do Vale do Paraíba

Novo Local • Novo formato

Informações:
(19) 3243.1186
www.logisvale.com.br

Apoio



LogWeb

Apoio Institucional



Organização

n@nquim
eventos & promoções

Patrocínio





ARTIGO

O desafio da Supply Chain com risco controlado e menor custo

Na última década, os profissionais de logística que atuam na constante inovação dos métodos de gestão da Supply Chain têm percebido a necessidade de se capacitarem em logística com ênfase em contenção de perdas.

Esta demanda ganhou força com a conscientização das empresas para os aspectos da competitividade. Mas, como ser competitivo considerando que a demanda de medidas de gerenciamento de riscos, por si, agregam mais custos ao negócio?

Os profissionais de logística de distribuição tinham de encontrar a resposta para tantas variáveis, pois o negócio que gerenciavam carecia de uma revisão em busca de uma maior eficiência.

O maior sinalizador foi o pouco interesse da indústria do seguro para o tipo de produto distribuído. A sinistralidade do mercado era maior do que os nossos índices e influenciavam nossas negociações. As taxas securitárias refletiam em nossos custos de produção.

Os controles operacionais sobre os nossos fornecedores de transportes não se traduziam numa maior certeza quanto às possíveis causas que acarretavam a redução de eficiência de entregas ou numa detecção dos fatores que concorriam para as perdas parciais ou totais dos nossos produtos. Questões vinculadas aos acidentes ou os problemas que afetavam a qualidade das embalagens e do produto não encontravam bases para discussão, pois não havia meios de qualificá-las.

Negociamos a transferência do risco para a apólice de seguros sem desenvolvermos um projeto e adotarmos medidas conscientes e capazes de provar sua eficácia. Buscamos conhecer as especialidades da indústria do gerenciamento de riscos e nos deparamos com uma realidade preocupante: uma outra realidade

de em termos de gestão de negócios ou mesmo quanto à estruturação e preparo de algumas empresas para atender o mercado em franca expansão, com alguns modelos empíricos e pouco convincentes quanto à manutenção da segurança ou efetiva gestão de riscos.

Não encontramos nos fornecedores a vocação de trabalhar com análises quantitativas e qualitativas, tendo como produto os fatores de riscos – o principal foco do negócio de gerenciamento de riscos. As propostas acentuaram-se na “venda” dos serviços de escolta ou rastreamento, sem compromisso com metas de controle e redução de problemas. Em alguns casos geramos um problema maior, já que a logística de transporte era assunto de pouco domínio. Alguns com forte relação contratual com a indústria do transporte demonstraram a baixa eficiência em desenvolver serviços condizentes com a cultura ou necessidades da indústria de manufatura.

Foi notável a preocupação do fornecedor de gerenciamento de riscos com as questões ligadas à corretagem do seguro. Vimos certa confusão de identidade própria, quer por haver na sua corporação uma razão social com esse objetivo ou por haver uma estreita ligação com a indústria da corretagem e do seguro.

Assumimos o risco de desenvolver um fornecedor de gerenciamento de riscos e fomos identificando quais as empresas melhores estruturadas quanto às competências de pessoal, estrutura organizacional com foco em processos, infra-estrutura, tecnologia e capacidade de rápida revisão de modelos operacionais para continuidade de negócios e também a capacidade de assumir riscos contratuais, assumir desafios.

O gerenciador de riscos ideal tem um projeto ajustado às nossas necessidades e capacidade de

O QUE AVALIAR NO PROCESSO DE ESCOLHA DO FORNECEDOR DE GERENCIAMENTO DE RISCOS			
ITEM AVALIADO	O QUE O MERCADO PRÁTICA	IMPACTO DESSA PRÁTICA	O QUE DEVERIA PRATICAR
Projeto	O mercado informa aos participantes do RFQ/RFP o modelo de gerenciamento de riscos adotado pela atual gerenciadora	1. Dessa forma não consegue avaliar o fator de competência da empresa candidata em elaborar um anteprojeto que conduza a contratante a um modelo de menor risco; 2. Não consegue avaliar a competência da empresa candidata quanto à criatividade e compromisso com o menor custo operacional para o negócio da contratante; 3. Não cria argumentos que sustentem a discussão de responsabilidade do gerenciador de riscos diante de falhas ou perdas ocorridas na execução do modelo operacional. Entra em jogo a polêmica da prestação de serviços sob requisitos impostos pelo contratante.	A contratante deveria ofertar apenas parâmetros quantitativos e qualitativos sobre a Supply Chain, como por exemplo: produto, viagens, origens, destinos, etc., evitando acesso aos modelos instalados.
Proposta	Na maioria dos casos, a contratante não estabelece um padrão para elaboração da proposta técnica e da proposta comercial.	1. Não havendo um padrão de apresentação de preço, a contratante não consegue distinguir os valores em razão da oferta de serviços; 2. Muitas vezes os preços são carregados por fatores que impossibilitam avaliar o impacto deste em relação ao produto da contratante ou ao serviço quando esta for uma transportadora;	1. A contratante deveria indicar um padrão de retorno da proposta (tabela) destacando os itens de serviços apresentados pela criatividade dos regulares; Isso minimizaria as distorções de entendimento sobre itens e preços; 2. A contratante deveria indicar um fator de mensuração do impacto do preço sobre o seu negócio, como, por exemplo, o preço atrelado ao fator viagem ou dia-viagem e nunca sobre quantidade de caminhões; 3. A contratante deveria solicitar em item específico da proposta comercial, a informação sobre os itens que compõem o preço final (investimentos, capital humano, insumos de produção, etc.) dividindo-os em fixos e variáveis;
Competências	Na maioria dos casos esse item não é avaliado. Em alguns analisam o currículo dos executivos da empresa.	1. Em um mercado ainda incipiente muita empresas se formam pela iniciativa empreendedora carregada por certa dose de empirismo. Esta característica pode colocar em risco o negócio do cliente, principalmente quando a contratada passa a fazer parte da Supply Chain; 2. Aqui resulta grande parte do aviltamento de preços; 3. A falta de análise das competências da contratante resulta em um baixo poder de respostas as adversidades que promove a gestão de riscos. Dessa forma, o futuro torna-se incerto.	A contratante deve avaliar os fundamentos do projeto oferecido verificando se todos os pontos de riscos são reconhecidos pela contratada, constatando a existência de meios para identificá-lo e para minimizá-los em todas as etapas do Supply Chain, quer em gestão de rotina quanto em gestão de contingências.
Capacidade Tecnológica	Avalia se a empresa opera com tecnologias de rastreamento oferecidas no mercado. Em muitos casos buscam mensurar o potencial a partir da quantidade de postos de trabalho em relação às tecnologias.	1. A diversidade de tecnologias conduz a um substancial crescimento do risco por conta da necessidade de alta especialização de pessoas em detrimento de processos. 2. Na maioria dos casos não se mensura, controla ou mesmo se mantém uma atenção sobre os fatores de riscos gerados pelas falhas das tecnologias ou pela quantidade de controles impostos pelas mesmas	1. Deveria avaliar como a contratada reconhece e administra as adversidades registradas pelas tecnologias de rastreamento de veículos 2. Quais dispositivos poderão oferecer continuidade de negócios diante dos riscos dessa atividade
Plano de Continuidade de Negócios	Avalia a existência da prestação de serviços sob aspecto de gerador de energia, mas não avalia redundâncias de sistema de comunicações. Não avalia hipóteses de superação de adversidades geradas pela paralisação de serviços públicos (greves).	1. A qualquer momento a operação logística poderá ser comprometida devido à interrupção da comunicação entre a contratada e as empresas de tecnologia e outras; 2. O risco poderá ser substancial, devido à plena dependência da contratada em relação ao capital humano que administra a operação ou que operacionaliza o sistema (rastrea veículos);	1. Deveria solicitar a apresentação de um Plano de Continuidade de Negócios. 2. Deveria solicitar que a contratada apresente declarações dos fornecedores sobre os contratos que mantenham com a contratada e que supra a necessidade de serviços em situações de contingências
Empresa	O tempo de existência da empresa. A quantidade de filiais e localizações. A quantidade de funcionários.	Muitas empresas que operam no mercado de gerenciamento de riscos não mantêm foco específico nesta atividade. Em muitos casos sua identidade traz atividades em ramos de transporte, seguros e outros. Isso confunde a análise, pois se avalia a quantidade e não a especialidade.	Minimizar o peso sobre essa forma de avaliação que não traduz a eficiência da contratada. Evitar a contratação de empresas que não administram seu negócio com foco no gerenciamento de riscos
Eficiência	Na maioria dos casos obedece a critérios de aceitação por indicação de empresas que participam da cadeia de aceitação de risco.	A contratada poderá ser levada a aceitar fornecedores de rol vinculados à rede de relacionamentos de mercado, em detrimento dos aspectos da livre concorrência ou da decisão mais satisfatória para o seu negócio.	Realizar benchmarking de mercado obtendo parâmetros de análise fundamentados em históricos de gestão de risco e resultados alcançados. Estabelecer métricas no contrato e metas a serem atingidas em cada exercício. Formar contratos de risco com premiação sobre ganhos e sanções sobre perdas.

absorção de custos. Analisamos as recomendações e serviços tidos como necessários para contenção de perdas com os mesmos critérios pelos quais se analisa um plano de negócios. Desafiamos o fornecedor a absorver a cultura de gestão difundida em nossa organização e o transformamos num parceiro, aliando seu *expertise* à nossa política corporativa.

Quebramos alguns paradigmas; a começar por aquele já bem propagado, que diz: “a segurança eficaz não deve ser percebida”. Para nós, ela não só deve ser percebida quanto tem a obrigação de demonstrar sua existência. Quebramos ainda o conceito de que “o gerenciamento de riscos não pode interferir na logística do transporte”.

O gerenciamento de riscos deve interferir no transporte quando essa “interferência” for para alertar pontos de perdas de eficiência, permitindo-se oferecer informações rápidas para revitalizar os modelos de transporte e elevar os aspectos da eficiência de entrega do produto no menor prazo, com maior qualidade e menor risco.

A indústria do gerenciamento de risco, por não ser “convidada” a participar do processo operacional de forma produtiva, tendo como foco a eficiência logística, é colocada na condição de uma espécie de “quarto setor” da Supply Chain e funciona apenas de forma acessória. Ela fica à margem das decisões e não se sente na obrigação de contribuir para constantes melhorias em busca da competitividade.

Essa postura é parte de nossa responsabilidade, que não buscamos fornecedores com características de integrar-se na Supply Chain com objetivos declarados e vocação de enfrentar desafios a cada período contratual. ●

Newton Cardoso, consultor de gerenciamento de Supply Chain e diretor da NCR Serviços Avançados.
newton.cardoso@ncr.srv.br



Logística
Supply Chain
Transporte Multimodal
Comércio Exterior
Movimentação
Armazenagem
Automação
Embalagem

JORNAL
LogWeb
A multimídia e serviço de logística

comercial@logweb.com.br
(11) 3081-2772

Empilhadeira Elétrica Tracionária Transall

**A melhor solução para
sua movimentação e
elevação de cargas**

**“Transall, a mais de 20 anos
criando e inovando produtos
da mais alta qualidade
para todas as necessidades”**

“Lançamento Nacional”



Tel.:(11) 6954-1919
www.transall.com.br