

J O R N A L

# LogWeb

EDIÇÃO N° 58 — DEZEMBRO — 2006

R E F E R Ê N C I A E M L O G Í S T I C A

Informe Publicitário

**Saturnia  
entra em  
2007 com  
energia  
total**

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



Vista aérea da Fábrica em Sorocaba.

Há mais de 80 anos, a Saturnia é referência no mercado de baterias industriais, garantindo o funcionamento e o desempenho operacional das maiores empresas do país.

A Saturnia entende que suas operações nunca podem parar e, por isso, projeta e fornece as melhores baterias tracionárias do mercado.

**SATURNIA**



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

**A logística  
da Super  
Casas Bahia**  
(Página 30)

**Gristec  
regulamenta  
empresas de  
gerenciamento  
de riscos**  
(Página 32)

**Columbia  
inaugura CD  
em Cajamar**  
(Página 38)

**Modus  
atualiza  
sistema de  
parceria com  
Norske**  
(Página 39)

# Setor

## EMPRESARIAL

# 2007

Governo Federal, BNDES, diversas associações e entidades fazem um balanço de 2006 e traçam as perspectivas para 2007

(A PARTIR DA PÁGINA 6)



SETOR DE COSMÉTICOS

**LOGÍSTICA  
PERFUMADA  
E BEM  
CUIDADA**

(PÁGINA 42)

**ABSA CARGO CRIA  
SERVIÇO DE TRANSPORTE  
TERRESTRE**  
(PÁGINA 46)

**KIELING RECEBE TOP DE  
MARKETING ADVB**  
(PÁGINA 48)

**NYK LINE ADOTA SOLUÇÃO  
DA ACESSTAGE**  
(PÁGINA 49)

**ITAMBÉ DESPACHA LEITE  
EM PÓ NOS TRENS DA  
CVRD**  
(PÁGINA 50)

Multimodal

**Inclua o jornal LogWeb no seu  
plano de mídia 2007**

Fale conosco:

Fone: (11) 3081.2772

Nextel: (11) 7714.5380 - ID: 15\*7583

*Edição especial LogWeb*

# LOGÍSTICA PORTUÁRIA

JANEIRO / 07

**EQUIPAMENTOS PORTUÁRIOS - FUMIGAÇÃO -  
MANUTENÇÃO DE CONTÊINERES - TRANSPORTE  
MODAL - MOVIMENTAÇÃO DE CONTÊINERES -  
EADIS - OPERADORES PORTUÁRIOS - OPERADORES  
LOGÍSTICOS - COMÉRCIO EXTERIOR - CABOTAGEM**



*Seu jornal de compras*

**CIRCULAÇÃO NACIONAL**  
*e destaque no*

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

*até dezembro de 2007*



## Editorial

### PREPARANDO-SE PARA 2007

**E**sta é a última edição do jornal *LogWeb* de um ano turbulento — marcado por economia instável, acusações de corrupção, eleições, uma Copa do Mundo mal sucedida para o Brasil, guerras e atentados em várias partes do mundo e outros fatores.

Mas, todos sobrevivemos e já estamos tomando fôlego para 2007. O mercado, de uma forma geral, também está neste pique, haja vista que ainda é grande o volume de negócios sendo realizados às vésperas da passagem do ano — o que não é normal. A nossa própria edição do Setor Empresarial, pelo seu porte, atesta este continuado aquecimento do mercado.

Portanto, há esperanças de um 2007 ótimo em termos de negócios — desde que nos deixem trabalhar (quando digo “nos deixem”, refiro-me ao mercado como um todo). Portanto, um excelente 2007 para todos nós.

Quanto a esta edição especial, o diretor comercial do *LogWeb*, que escreve à minha direita, já disse quase tudo. Principalmente de sua importância para o setor, pelas diversas análises que contém. Pena que outras importantes associações e entidades, também convidadas a participar, não o fizeram por razões diversas, incluindo ainda não terem o fechamento do balanço do ano.

No mais, gostaríamos de lembrar que as seções “Segurança & Confiabilidade na Movimentação de Materiais”, “Indicadores de Desempenho Empresarial” e “Supply Chain Management” agora passam a ser publicadas exclusivamente no Portal *LogWeb*, já que ele foi totalmente reformulado. Aproveite e faça uma visita.

Abraços e felicidades no ano novo.



**Wanderley Gonelli Gonçalves**  
Editor  
jornalismo@logweb.com.br

#### SETOR EMPRESARIAL

# Seu jornal de compras

**S**uperação e inovação: podemos dizer que são a marca registrada do jornal *LogWeb* que, desde 2002, leva aos leitores as mais significativas novidades do segmento logístico, atendendo aos interesses tanto do já empreendedor quanto dos que estão começando na área.

E, felizmente, esta 2ª edição do Setor Empresarial vem coroar mais um ano de muito trabalho, dedicação e perseverança da nossa equipe, trazendo as principais tendências para o próximo ano nas áreas de Logística, Movimentação, Armazenagem, Transporte Multimodal, Supply Chain, Automação, Comércio Exterior e Embalagem.

Contando com parceiros e leitores fiéis, a edição especial do Setor Empresarial 2007 (jornal de compras) superou nossas expectativas. Por se tratar de uma edição diferenciada, passou a ser destaque em nossa programação anual, deixando de lado o estigma de que o mês de dezembro é um mês sem importância para a divulgação. Pelo contrário, a expectativa do mercado em receber essa edição do jornal *LogWeb* é muito grande, afinal, está repleta de novidades e análises de investimento para o próximo ano feitas pelo Governo Federal, BNDES, por associações e outras representativas entidades que envolvem nosso setor.

Quero aproveitar esta última edição de 2007 para fazer um convite àquelas empresas que ainda não experimentaram os ótimos resultados de anunciar em um veículo multimídia totalmente focado nos negócios de seus parceiros: inclua o jornal *LogWeb* em seu plano de mídia 2007 e sinta-se parte da família mais premiada do mercado, o momento é esse.

Enfim, quero desejar aos nossos anunciantes, leitores e às empresas que ainda não fazem parte da família — mas que tenho certeza de que nos veremos mais em 2007 — um ótimo Natal com muita paz, harmonia e sucesso, e que o novo ano seja repleto de excelentes negócios para a sua empresa.

Abraços



**Deivid Roberto Santos**  
Diretor Comercial



## FABRICAÇÃO, MANUTENÇÃO E REFORMA DE

máquinas, peças de empilhadeiras, pontes rolantes e transportadores.

- Suportes para tubulações e estruturas metálicas em geral, produção e montagem.
- Manutenção preventiva e corretiva em diversas áreas.
- Equipe de engenharia apta a desenvolver soluções adequadas à sua necessidade.
- Especializada no setor de empilhadeiras. Fabricação de empilhadeiras de 12 a 40 TON para movimentação de contêineres e produtos siderúrgicos.





## ENTREVISTA

# A logística do Magazine Luiza por Carlos Alberto Gomes

O diretor de logística da empresa explica a diferença entre as operações das lojas físicas e virtuais, detalha o tipo de frota e os Centros de Distribuição e, ainda, revela as novidades para o futuro e melhorias necessárias ao setor de e-commerce.

**G**omes é formado em Administração de Empresas pela UNI-FACEF (Franca-SP) e atua no Magazine Luiza [Fone: 0800 341001] há 30 anos, tendo chegado à diretoria de logística em 2004. É responsável pelas atividades dos seis CD's da empresa; pelos transportes e entregas; pelo Departamento de Qualidade e Serviços; e pelos processos logísticos do e-com. O Magazine Luiza é considerado uma das maiores redes de varejo do país, contando com lojas físicas e virtuais.

**LogWeb:** Como é a logística da empresa: número de Centros de Distribuição, localização, dimensões, etc.

**Gomes:** Estamos presentes em 7 estados (São Paulo, Minas Gerais, Paraná, Goiás, Mato Grosso do Sul, Santa Catarina e Rio Grande do Sul) com 352 filiais e cobertura de seis CDs localizados nas cidades de Ribeirão Preto e Sorocaba, SP, Ibirapuã, PR, Contagem, MG, Navegantes, SC, e Caxias do Sul, RS, com total de 110.000 m<sup>2</sup> de área.

**LogWeb:** Quais os produtos que mais causam problemas em relação à logística?

**Gomes:** De forma geral, os produtos estão bem compostos quanto à embalagem e dimensionamento, por isso não temos problemas. Naturalmente, produtos com dimensões maiores, e do segmento de móveis, requerem maiores operações e cuidados.

**LogWeb:** O processo logístico das lojas físicas é o mesmo do e-commerce?



**Gomes:** São processos diferentes. Para lojas físicas, há operações de abastecimento para realimentar as gôndolas e mostruários, bem como recompor estoques de produtos portáteis (pronta entrega). Ainda há as entregas de produtos de maior porte no endereço indicado pelo cliente. Quanto ao e-commerce, toda e qualquer operação é direcionada ao cliente, independente da característica do produto. Nossa sistema está composto por algoritmos que contemplam os 'dois mundos', dando aos mesmos os respectivos valores e diretrizes. Nos dois casos, a operação é própria, estando sua gestão sustentada por um sistema WMS.

**LogWeb:** Como é dado o "start" para a solicitação dos produtos aos fornecedores?

**Gomes:** Predominantemente por processo de reposição automática, algoritmo que contempla

estoque mínimo, estoque de segurança e coberturas necessárias para um bom nível de serviço. Os mesmos são bastante variáveis em função da composição abrangente de nosso sortimento/segmentos de produtos.

**LogWeb:** Como é a frota da empresa? Própria ou terceirizada?

**Gomes:** No processo de transportes, temos 90% de frota terceirizada para lojas convencionais (físicas), com aproximadamente 900 veículos, e 100% de terceirização para o e-commerce, em parceria com os principais fornecedores rodoviários e couriers, além de com os Correios. Estas frotas respondem por todo o processo de outbound da empresa.

A terceirização nos traz bons resultados e oferece bons níveis de serviços. Além disso, estamos contribuindo com a sustentação de muitos pequenos e médios transportadores.

**LogWeb:** Quais as próximas ações da empresa em termos de logística? Há novidades?

**Gomes:** Em 2006 adequamos nossa estrutura para suprir todo o processo de expansão realizado pela empresa nos últimos dois anos. Ampliamos três unidades de CDs nas cidades de Contagem, Navegantes e Caxias do Sul. Estamos preparados para atender à expansão de mais 100 lojas, em mercados que estejam dentro de nossa malha, ou seja, próximos aos nossos CDs. Estamos analisando o processo picking voice, com possibilidades de implantação piloto em um CD, em 2007.

**LogWeb:** Como é realizado o processo de logística reversa?

**Gomes:** Temos o processo de logística reversa para as lojas físicas, que é realizado pelos veículos que levam os produtos (retorno), e do site, o qual é, por vezes, realizado no processo casado com a nova entrega e, em outros casos, por meio somente do processo de 'retira'. Esse processo é realizado pelos parceiros que respondem pela entrega (transportadores e couriers).

**LogWeb:** O que acredita ser necessário em termos logísticos para melhorar o setor de e-commerce?

**Gomes:** Operacionalmente, tivemos considerável avanço nos últimos anos, porém, por se tratar de uma comercialização à distância com o cliente, temos muita incidência de erros de dados e cadastro, e às vezes temos de refazer o processo como um todo. Portanto, entendo que este é um dos principais fatores a trabalhar. ●

S e t o r  
EMPRESARIAL  
2 0 0 7  
CORREIOS

Logística Reversa e Logística Integrada são dois serviços especiais realizados pela Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos dentro deste segmento.

Com o objetivo de melhorar a pós-venda e a fidelização de clientes que compram à distância, a empresa oferece três diferentes modalidades de Logística Reversa:

● Domiciliar: Coleta de mercadorias no endereço do consumidor final para retorno aos respectivos centros de origem ou encaminhamento à assistência técnica;

● Na Agência: Postagem de encomenda em agência postal mediante apresentação do número da autorização de postagem (e-ticket) para retorno aos respectivos centros de origem ou encaminhamento à assistência técnica; e

● Simultânea: Coleta de mercadorias no endereço do consumidor final mediante entrega de produto a ser substituído para retorno aos depósitos dos respectivos clientes com contrato.

Já o serviço de Logística Integrada é especialmente formatado para atender à necessidade de empresas que buscam a gestão de toda a cadeia de distribuição de seus clientes.

Os serviços e atividades incluem soluções de armazenagem e gestão de inventários; recebimento, conferência e aceitação de materiais e produtos; recebimento e preparação (picking/empacotamento/faturamento) de pedidos para lojas e clientes; transporte multimodal de transferência e distribuição de cargas; logística reversa de produtos e documentos; CorreiosNet Shopping que ampliam os canais de vendas dos produtos e dão mais visibilidade na internet; e outros.

Veja anúncio da página 52.

S e t o r  
EMPRESARIAL  
2 0 0 7  
CHEP

A Chep é uma empresa de serviços especializada na locação de paletes e contentores, manutenção, abastecimento nas indústrias e coleta nos destinos, bem como na gestão desses ativos nas cadeias de suprimentos.

Quando uma empresa decide não mais administrar um parque próprio de paletes, chega a vez de a Chep realizar todo esse ciclo, por meio de seu sistema de pool, que envolve indústrias, redes de varejo, atacadistas e distribuidores.

São empresas como a Unilever, Bombril, Procter & Gamble, Kraft, Sucos Mais, Colgate, Natura, Grupo Pão de Açúcar, Wal-Mart, Martins entre outras.

A Chep só usa paletes próprios, que são da cor azul.

Quem terceiriza suas operações paletizadas tem obtido ganhos expressivos. Algumas vezes, no entanto, a falta de cultura pela terceirização desses ativos, ou a carença de uma contabilidade dos custos reais com o uso de paletes próprios, faz com que a indústria retarde a comprovação dos benefícios entre as duas alternativas: parque próprio de paletes ou terceirização.

Mas isso está mudando – a cada ano mais empresas aderem ao pool, pois não há como as organizações deixarem de buscar eficiência, redução de custo, disponibilidade de palete na hora exigida e na quantidade pedida, despreocupação com o parque de paletes, enfim, gastar tempo e energia no que agrupa valor ao negócio.

A Chep está presente em 42 países e possui mais de 270 milhões de paletes e contentores em circulação.



## Contentor IBC da CHEP. Ou você prefere tambor?

A primeira vantagem do IBC (Intermediate Bulk Container) da CHEP é que ele permite maior ocupação volumétrica, uma vez que no espaço correspondente a 4 tambores sobre um palete é possível transportar o equivalente a 5 tambores, além de permitir maior verticalização na armazenagem.

O IBC foi criado especificamente para o transporte de produtos líquidos e líquidos viscosos, e também para proporcionar às indústrias alimentícias e químicas em geral soluções sob medida.

O sistema de Pool de IBCs CHEP consiste na entrega dos contentores no cliente, aluguel dos mesmos, coleta nos destinos, responsabilidade quanto à higienização e manutenção dos equipamentos e treinamento a todos os envolvidos na operação. Além disso, a CHEP oferece toda a gestão e controle do fluxo dos IBCs ao longo da cadeia de suprimento. A CHEP é proprietária dos contentores.

A cada dia mais empresas aderem ao contentor IBC da CHEP, tanto pelas facilidades e qualidades da solução, como pela confiabilidade proporcionada por quem faz isso há décadas e é líder mundial em pooling de paletes e contentores.

Com o contentor IBC da CHEP você dá adeus ao velho tambor!



MOVIMENTANDO OS PRODUTOS  
MAIS IMPORTANTES DO MUNDO.

todos os dias.



## SETOR EMPRESARIAL

# ANUT: 2007 poderá ser melhor se houver um Plano Nacional e um Fórum

**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.matradosbrasil.com.br

**J**á que os integrantes da ANUT - Associação Nacional dos Usuários do Transporte de Carga (Fone: 21 2532.0503) são afetados, diretamente, pelas más condições das estradas brasileiras, o presidente da entidade, Paulo Manoel Lenz Cesar Protasio, faz uma análise bastante punheta do setor.

Segundo ele, o ano de 2006 ficará caracterizado pelo esgotamento do tempo à espera das ações do governo.

“A Operação Tapa Buraco”, anunciada com tanto alarde pelo governo no início do ano, serviu para mascarar o resultado da pesquisa rodoviária 2006 da CNT – Confederação Nacional do Transporte, deixando a falsa impressão de que o índice de rodovias comprometidas havia estacionado em torno dos mesmos 80.3% avaliados em 2005.”

Mas, a análise vai mais longe, e também aponta o agravamento da problemática da dragagem dos portos públicos, a inércia quanto à erradicação dos estrangulamentos físicos existentes antes da desestatização das ferrovias e muito devagar, quase parando, quanto ao uso múltiplo dos rios.

Com tudo isto, Protasio destaca que “repetiu-se mais um ano de fraco desempenho na gestão dos poucos recursos alocados para investimento na infra-estrutura de transporte. Vamos terminar o ano com o mesmo conjunto de preocupações, mas com uma promessa de que 2007 poderá ser melhor se até lá tivermos um Plano Nacional e um Fórum (o CONIT) para exercitar as nossas esperanças de ter uma logística de transporte mais adequada para um país de dimensões continentais”.

O presidente da ANUT continua sua análise, destacando que, segundo a avaliação da entidade, por força do desmoronamento das obras da ‘Operação Tapa Buracos’, não será surpresa se, ao fim do presente exercício, o índice de rodovias pavimentadas sob gestão federal em estado regular, ruim ou péssimo chegar a nível superior aos 80%. “E como os montantes incluídos na proposta de Orçamento para 2007 são insuficientes para reverter tal quadro, estamos correndo o risco de chegar ao final do próximo exercício em situação verdadeiramente calamitosa. O Orçamento 2007 também não será de qualquer utilidade para a mudança do panorama geral nos portos,

## Ameaças concretas à competitividade das empresas brasileiras no mercado externo

### No momento

Rodovias a beira do colapso; malha ferroviária rarefeita e com gargalos físicos nos centros urbanos; portos públicos ineficientes ou obsoletos; uso incipiente da cabotagem e das hidrovias; gestão pública e regulação deficientes.

### No médio prazo

Falta de arquitetura de uma ação consistente no sentido de capacitar esse sistema a absorver o aumento da demanda de transporte prevista até 2010, expandindo-o, modernizando-o e otimizando-o.

nas hidrovias e nas ferrovias. Portanto, as esperanças, que são muitas, podem se tornar menores com o passar do tempo. É urgente sinalizar para a sociedade que chegou a hora de ‘fazer fazer’, porque todo mundo já sabe o que é preciso.”

No ano de 2006, a ANUT dirigiu seus esforços para a concretização de uma proposta de mobilização do empresariado, liderada pela Ação Empresarial, em apoio ao Governo e em prol da implementação de uma Ação Público-Privada, objetivando a recuperação e posterior expansão, modernização e otimização da infra-estrutura de transporte do País.

“Essa proposta nasceu da convicção de que a crise que nos ameaça requer, além do aporte de substanciais recursos, intervenção urgente e vigorosa do Executivo em estruturas, normas e processos de todo o sistema governamental que intervém na organização e execução do Orçamento Geral da União, na parte referente à infra-estrutura de transporte. E que nesse contexto as forças a enfrentar são poderosas, aí incluídas as distorções da convivência político-

partidária, o verdadeiro culto à descontinuidade administrativa como forma de afirmação política, o corporativismo da máquina burocrática do Estado, a indisciplina administrativa e, ainda, as distorções na própria convivência entre o setor público e o setor privado”, destaca Protasio.

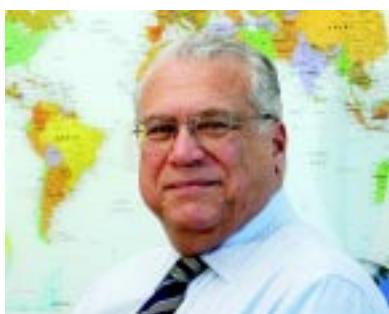
Ele continua, ressaltando que a Ação Público-Privada em apreço está fundamentada em quatro vertentes: a) investimento público; b) PPP – Parceria Público-Privada; c) modernização da gestão pública do sistema logístico; e d) uso intensivo da tecnologia de informação e comunicações. E prevê dois tipos de intervenções: investimentos emergenciais e arquitetura da Ação Público-Privada propriamente dita.

Essa proposta foi levada ao CNDI - Conselho Nacional de Desenvolvimento Industrial, pela Ação Empresarial, resultando na abertura de um canal de entendimentos diretos da ANUT com o Ministro dos Transportes, que estão em pleno andamento.

## COMPETITIVIDADE LOGÍSTICA

Protasio informa que a ANUT vem atuando fortemente, nos últimos 4 anos, como instrumento de fortalecimento da competitividade logística dos maiores segmentos produtivos da indústria e do agronegócio nacionais.

“Em sua curta existência, a Associação conquistou a privilegiada posição de entidade de maior representatividade dos usuários do transporte de carga do País, congregando 54 grandes empresas, as 3 Confederações Nacionais da Agricultura e Pecuária, do Comércio e da Indústria, além da AEB – Associação de Comércio Exterior do Brasil e da Ação Empresarial”, completa Protasio. ●



Protasio: “mais um ano de fraco desempenho na gestão dos recursos alocados para a infra-estrutura de transporte”

S e t o r  
E M P R E S A R I A L  
2 0 0 7  
P A L E T R A N S

Fundada em 1983, a Paletrans atua no mercado fabricando e comercializando equipamentos para movimentação de materiais e cargas paletizadas. Com capital 100% nacional, a Paletrans é a maior fábrica de transpaletes da América Latina, fabricando ao redor de 25.000 unidades desse equipamento por ano. Com forte potencial competitivo e com uma excelente qualidade, a Paletrans exporta seus produtos para mais de 20 países.

Em sua linha de produtos estão: transpaletes manuais para 2.000 e 3.000 kg e transpaletes tracionários para 2.000 kg, empilhadeiras manuais para até 1.000 kg de carga e elevação de até 1.600 mm, empilhadeiras de tração manual e elevação elétrica para 1.000 kg de carga e elevação de até 3.400 mm, empilhadeiras de tração e elevação elétricas para até 1.600 kg de carga e em modelos para até 5.400 mm de elevação e carros pantográficos manuais para 1.000 kg de carga e elétricos para 1.500 kg de carga.

Na linha de transpaletes manuais, além do tradicional modelo em aço carbono pintado, a Paletrans oferece também os modelos em aço carbono zinco e modelos em aço inoxidável. Tudo isso visando atender ao máximo as exigências do mercado de movimentação de materiais, pois são equipamentos amplamente utilizados em indústrias farmacêuticas e alimentícias.

Como novidade, a Paletrans lançou em agosto de 2006 uma empilhadeira retrátil para operador a bordo com elevação de até 11,50 m e capacidade de carga de 2.000 kg.

# TRANSPALETES E EMPILHADEIRAS PALETRANS

## Transpalete Manual TM2220

2.200kg de capacidade de carga  
roda simples em nylon

**R\$ 699,00**  
À vista

## Empilhadeira Tracionária PT1454

1.400kg de capacidade de carga  
e 5.400mm de elevação

**R\$ 24.499,00**  
À vista

sem bateria e sem carregador

**Paletrans**

Alto desempenho e melhor performance.  
Garantia total de produtividade.

Compare! Você vai perceber que Paletrans é a melhor opção.

**CONSULTE FINANCIAMENTO!**

CONSULTE NOSSA LINHA COMPLETA DE EQUIPAMENTOS PARA MOVIMENTAÇÃO

Rua Ralph Lette de Barros, 55/65 - Jd. Trevo - Campinas - SP

Campinas - SP

Fone: (19) 3778.4000  
[www.anhangueraferramentas.com.br](http://www.anhangueraferramentas.com.br)

SOROCABA - SP

15 3229-6300

ITAPETININGA - SP

15 3272-4499

INDAIALUBA - SP

19 3801-6006

Grande SP/Guarulhos

**(11) 6475-8777**

\* Equipamentos  
\* Assistência Técnica  
\* Peças de Reposição

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

Av. Duque de Caxias, 3647 - Centro - Londrina - PR

Londrina - PR

dismafe@idnet.com.br

**(43) 3321.3300**

São Paulo - SP

11 6095.8800

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

vendas@ dutramoquinas.com.br

R. Amazônia da Silva, 27 (Esq. Rangel Tietê/Praça. Centro Norte) V. Guilherme - SP

RS GRANDE DO SUL  
51 3398-1212  
SANTA CATARINA  
47 3231-8200  
SÃO PAULO  
11 4813-6744  
MINAS GERAIS  
31 3399-3210

CAIAS DO SUL / RS  
54 3209-6363

PARANÁ

41 3218-6500

SP. JOSÉ DO RIO PRETO / SP  
17 2139-5757

BAHIA  
71 3293-8613

Máquinas e Ferramentas  
[www.lutex.com.br](http://www.lutex.com.br)

AMERICANA - SP

19 3475-9490

STA. BÁRBARA DO OESTE - SP

19 3464-9090

SUMARÉ - SP

19 3883-8300

Rua João Barreto, 287 - CEP 81070-001 - Curitiba - PR  
Av. República Argentina, 2153 - CEP 80510-003 - Curitiba - PR  
Fone: (41) 2181-2000 | 3316-2588 | Fax: (41) 3016-2800  
[www.osten.com.br](http://www.osten.com.br)

FERRAMENTAS GERAIS

Guarulhos - SP

**TRANS-RODAS**

Com. de Equipamentos Industriais Ltda.

**(11) 6451-0698**

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

VIP Transpaletes

## SETOR EMPRESARIAL

# CIT: Criação de ministérios específicos para o transporte está entre as tendências para 2007

**U**nificação das associações dentro de cada país e criação de ministérios específicos para o transporte". Estas são algumas das tendências da CIT - Câmara Interamericana de Transportes (Fone: 61 3315.7120) para 2007, citadas pelo seu secretário-geral, Paulo Vicente Caleffi.

Segundo ele, isto é necessário porque os governos e a iniciativa privada estão reclamando da falta de interlocutores. "Por parte da iniciativa privada, as inúmeras associações dentro de um mesmo país, que se intitulam representativas, dificultam um consenso de idéias. Por parte do governo, há países que não têm um ministério para cuidar especificamente de transportes", revela.

Ainda para o próximo ano, há outras tendências em estudo, como a transferência de mercado entre modais, a unificação dos currículos profissionalizantes, etc.

Aliás - lembra Caleffi - em 2007, a CIT completará 5 anos em sua 7ª Assembléia, de 3 a 5 de maio na Guatemala, por ocasião da EXPOTRANS ATI, onde serão apresentadas pesquisas e tendências. "No mesmo ano, a CIT deverá ainda concluir a formalização de seu registro na Organização dos Estados Americanos – OEA", revela.

Também no ano que vem, a Câmara lançará um novo programa de capacitação semipresencial em nível de pós-graduação, em parceria com a Universidade de Miami e o CABEM - Certificate in Business and Administration for the Executive Manager, que segue o modelo do CELTEM - Certificate in Logistics and Transportation for the Executive Manager. "Este programa entrará, em 2007, em seu 5º ano de sucesso e já formou profissionais de transporte e logística de diversos países", conta o secretário-geral.

Já em termos de logística, os transportadores de carga dos países latinos das três Américas têm restrições quanto à forma de tomada do mercado pelas multinacionais de logística: a negociação de tarifas passa a ter um "intermediário". "Muitas empresas transportadoras estão se transformando em empresas de logística, agregando novos serviços especializados. A perspectiva é que o mercado se ajuste, pois a questão é de competência", afirma Caleffi.

mento de frota, etc.), há uma tendência de nacionalização dos transportes: "transporte para los nacionales", ou seja, transbordo nas fronteiras", informa. Segundo Caleffi, alguns países adotaram condições diferenciadas para os transportadores rodoviários de cargas que utilizam suas estradas (pedágio e combustível diferenciado) e outros foram mais radicais, fechando o tráfego para os estrangeiros.

## COMO FUNCIONA

A CIT foi criada em 2002 por iniciativa da Confederação Nacional do Transporte do Brasil, inicialmente com adesão dos transportadores de todos os modais de 16 países (Brasil, Bolívia, Colômbia, Costa Rica, Cuba, El Salvador, Equador, Guatemala, Honduras, México, Nicarágua, Panamá, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela). Posteriormente, aderiram Argentina, Aruba e Chile, totalizando 19 países-membros.

"O espírito que une os transportadores desde então é a certeza de que há muitos problemas em comum que, conjuntamente, podem ser tratados e solucionados, e que a integração dos países passa pelos caminhos e rotas onde são transportados pessoas e bens, sendo os transportadores agentes desse processo de integração", explica Caleffi. Para ele, já se foi o tempo em que os países das Américas viveram "de costas" uns para os outros: faz-se necessário conhecer o que há em cada país, interagir e buscar soluções para harmonizar questões que ainda se interpõem como óbices à integração dos países. "A CIT tem atuado neste sentido, sempre tendo em vista o desenvolvimento dos transportes e a multimodalidade", ressalta.

A Câmara tem sede permanente em Brasília, onde funciona a Secretaria-Geral, e em cada país-membro há uma estrutura própria, com uma diretoria de mandato bianual, nomeada pelo setor de transportes organizado ou pelo órgão governamental que representa a CIT, composta por um presidente, um vice-presidente e diretores para cada modal de transporte existente no país. Conforme descreve Caleffi, são realizadas até duas assembléias anuais nos países-membros, nas quais se reúne o Conselho de Representantes (diretoria e entidades filiadas). ●

**SOLUÇÕES  
EM  
MOVIMENTAÇÃO**



*Traselevador  
Mini-Load  
Elevadores de Carga  
Transportadores  
Mesas Elevatória Hidráulica  
Elevadores Contínuos  
Projetos Especiais*



**SCHEFFER**  
Logística e Automação

[www.schefferlogistica.com.br](http://www.schefferlogistica.com.br)  
[scheffer@schefferlogistica.com.br](mailto:scheffer@schefferlogistica.com.br)

Fone: (42)3236 5722 - Fax: (42)3227 9917



**Caleffi: "há países que não têm um ministério para cuidar especificamente de transportes"**

## TRABALHOS DA CIT

Iniciando uma retrospectiva pelos anos de 2004 e 2005, a CIT firmou, nestes anos, acordos de cooperação com a Associação Latino-americana de Integração - ALADI e a Associação a Latino-americana de Logística - ALL, com o objetivo de intercambiar informações relevantes para os trabalhos de cada entidade. Além disso, vem mantendo contatos com todos os organismos internacionais envolvidos direta ou indiretamente na atividade de transporte, buscando indicar uma priorização dos projetos de maior relevância para o setor, bem como com governos nacionais, manifestando-se em questões que afetem diretamente o transporte internacional e propondo iniciativas de harmonização de normas.

Na Secretaria-Geral da Câmara são conduzidas pesquisas comparativas sobre tendências e temas de grande importância para os transportes, e oferecidos cursos de capacitação gerencial de alto nível em transportes e logística, à distância e presenciais, em convênio com instituições nacionais e internacionais, como o Exército Brasileiro e a Universidade de Miami.

Já em 2006, conta Caleffi, a Assembléia Ordinária da CIT (realizada nos dias 14 e 15 de setembro último em Medellín, Colômbia) foi marcada pela cordialidade internacional, exceção entre México e Estados Unidos - por divergências relativas ao Tratado de Livre Comércio e pela falta de unidade dos modais de transporte dentro de muitos países. "Embora haja este espírito cordato nas questões comuns (pedágios, profissionalização, sucatea-

S e t o r  
EMPRESARIAL  
2 0 0 7  
GKO

A GKO Informática é líder no mercado de soluções para gestão de fretes terceirizados, tendo desenvolvido o sistema GKO Frete, implantado em mais de 200 empresas em todo o país.

Este sistema de gestão é reconhecido pelo mercado como marca líder e atende às demandas de embarcadores que contratam operadores logísticos, transportadoras ou autônomos, apoiando o processo de embarque, permitindo a auditoria de 100% dos conhecimentos de frete e a adoção de pré-fatura, viabilizando negociações mais eficazes por meio de simulações, dando transparência ao acompanhamento de ocorrências de entrega e tracking, apoiando a criação de indicadores de qualidade e medição de performance.

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

*“O GKO Frete é um sistema flexível, ágil, inteligente e confiável que nos permite monitorar com tranquilidade todo o nosso processo de Negociação e Pagamento de Fretes.”* - Márcio Souza Jr., da Johnson & Johnson

A GKO estendeu as aplicações do GKO Frete a segmentos como serviços, varejo e portais da internet que precisam apresentar cotação de fretes, intensificando, ainda, sua atuação junto aos operadores logísticos. A empresa também oferece um modo de operação com infra-estrutura terceirizada, além de ter acrescentado um leque de novos serviços este ano, a começar pelo CIFRETE, Clube de Indicadores de Frete.

# Vida boa no trabalho não é para qualquer um.



## •• GKOfrete

Gerando tranquilidade e lucro para quem contrata fretes

Facilidade no cálculo do frete para conferências e simulações

Acompanhamento de entregas e ocorrências

Avaliação da qualidade nos serviços de transporte de terceiros

Compatível com a maioria dos gerenciadores de banco de dados

Integração com sistemas corporativos e com transportadoras

Geração de dados contábeis e fiscais dos fretes

Relatórios e gráficos para as áreas operacionais e gerenciais

Uso de recursos de correio eletrônico e WEB

*“Com essa ferramenta passamos para uma atitude proativa, na qual estamos informando o que vamos pagar às transportadoras.”*

Marco Antonio Salgueiro - Gerente de Logística da Pfizer

Mais de 200 usuários

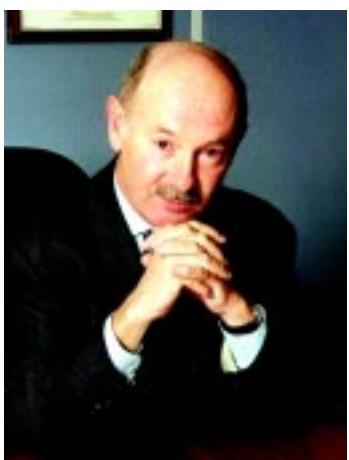


GKO INFORMÁTICA LTDA.  
(21) 25333503 [info@gko.com.br](mailto:info@gko.com.br)  
[www.gko.com.br](http://www.gko.com.br)



## SETOR EMPRESARIAL

# ABRAEC: Atividades das empresas de remessa expressa ampliam-se



**Brandi: "todos os produtos importados são taxados à alíquota de 60% de seu valor, independentemente de sua classificação tarifária"**

**S**e, nos primórdios da atividade das empresas de remessas expressas no Brasil, as remessas internacionais se limitavam, tanto na importação quanto na exportação, ao envio de documentos e de pequenos volumes basicamente de amostras, hoje os usuários desses serviços as utilizam para o envio de todos os tipos de produtos, sem limitação de peso, sempre que o prazo e a confiabilidade forem fatores determinantes para o remetente e/ou para o destinatário.”

Ricardo Brandi, diretor executivo da ABRAEC – Associação Brasileira das Empresas de Transporte Internacional Expresso de Cargas (Fone: 11 3841.9007), fundada em 1983, vai mais além em sua análise, salientando que, paralelamente, a

## Peso transportado em 2006 (até setembro)

**Importação: 4.138 toneladas**  
— Média mensal: 460 toneladas

**Exportação: 4.107 toneladas**  
— Média mensal: 456 toneladas

## Carga tributária

(Exemplo)

US\$ 100.00 (valor do produto) x 0,60% = ..... US\$ 60.00 (I. Importação)  
US\$ 160.00 (valor do produto + I.I.) x 0,18% =. US\$ 28.80 (ICMS)  
US\$ 60.00 + US\$ 28.80 = ..... US\$ 88.80

regulamentação da atividade dessas empresas vem sendo, ao longo dos anos, aperfeiçoada, de forma a permitir um rápido fluxo aduaneiro e, ao mesmo tempo, coibir qualquer forma de práticas ilícitas.

“Nesse sentido, a ABRAEC vem cooperando com a Secreta-

ria da Receita Federal para a contínua modernização da regulamentação das atividades do setor, compatibilizando-a com a evolução do comércio internacional e aos novos e sofisticados meios tecnológicos.”

Para Brandi, o ano de 2006 se pautou, assim, por essa cola-

boração com a S.R.F. e demais órgãos anuentes na importação e na exportação, como a ANVISA – Agência Nacional de Vigilância Sanitária e Ministério da Agricultura.

“As perspectivas para 2007 são bastante promissoras, tanto no que diz respeito à continuidade dessa cooperação, como na implementação de novas tecnologias que virão acelerar, ainda mais, os procedimentos aduaneiros e os necessários controles que lhes são inerentes. E é importante destacar que as empresas do setor desempenham papel fundamental para o incremento de nossas exportações e para o aumento da competitividade do Brasil no cenário internacional.”

Entretanto, o presidente informa que também merecerá a atenção da ABRAEC uma possível redução da carga tributária que onera as importações realizadas pela via expressa. “Com efeito, todos os produtos importados são taxados à alíquota de 60% de seu valor, independentemente de sua classificação tarifária, além da incidência do ICMS, atingindo o percentual de 88,80%, o que torna o custo do produto bastante elevado, anulando, em parte, os inegáveis benefícios proporcionados pela utilização dos serviços expressos”, completa. ●



## 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 a otimização de espaços comerciais e industriais. Oferecemos produtos que atendem às necessidades específicas de cada cliente, sempre buscando garantir a qualidade em primeiro lugar.



[www.agraastro.com.br](http://www.agraastro.com.br) - Fone/Fax: (11) 4748-6222

S e t o r  
EMPRESARIAL  
2 0 0 7  
AGRA

Desde o início das atividades, em abril de 1980, a Agra sempre prezou pela qualidade de seus produtos. “Os produtos Agra/Astro caracterizam-se pela preocupação em atingir todos os segmentos do mercado, atendendo de forma altamente profissional às necessidades de seus clientes”, afirma Eduardo Strefezza, diretor comercial da empresa.

Ainda segundo ele, a Agra conta com a experiência, o know-how e a garantia de uma empresa com mais de quarenta anos otimizando espaços comerciais e industriais no território brasileiro.

Os principais produtos da Agra incluem: porta-paletes, porta-paletes conjugados com gôndolas, cantilever, drive-in, gôndolas e acessórios, mezaninos, divisórias, estanterias, rack's empilháveis e check-out.

SETOR EMPRESARIAL

# ABRAPAL: Aumenta o comércio ilegal de paletes PBR usados

O mercado ilegal de paletes PBR - os “usados”. Este é o maior problema no setor, segundo a ABRAPAL - Associação Brasileira dos Fabricantes de Paletes PBR (Fone: 11 3255.8566), relatado por Marcelo Canozo, presidente da Associação e diretor comercial da Fort Paletes.

Conforme Canozo, em 2006 foi notada uma leve queda no consumo de paletes PBR novos no mercado brasileiro. O responsável por isto, dentre outros aspectos, seria a queda da produção industrial brasileira no ano e o aumento do comércio ilegal de paletes usados no Brasil. “Apesar do trabalho mútuo entre ABRAPAL e ABRAS - Associação Brasileira de Supermercados, notou-se que o mercado informal (compra e



Canozo: “mercado informal (compra e venda de paletes PBR roubados) cresce de maneira demasiada”

venda de paletes PBR roubados) cresce de maneira demasiada em nosso país”, revela.

Visando combater este problema, para o ano de 2007 a Associação pretende realizar uma

campanha institucional em conjunto com a ABRAS e a ABIA - Associação Brasileira da Indústria Alimentícia para instruir as grandes redes varejistas e a indústria de como funciona o mercado de paletes PBR usados no Brasil.

Esta instituída, de acordo com Canozo, mais uma indústria do crime organizado no país que várias empresas estão ajudando a fomentar, sem que se tenha idéia do tamanho do malefício que causam.

Entretanto, para o presidente, as perspectivas gerais são animadoras, pois acredita que após um ano de pouco crescimento, a Associação terá em 2007 um pequeno aumento na produção nacional e nas exportações. Isso porque o mercado conseguiu se adaptar com a valorização do

real. “Sem contar que grandes investimentos na área de logística estão sendo anunciados para o próximo ano, e o nosso produto é essencial para toda a cadeia logística”, assinala.

## ASSOCIAÇÃO NOVA

A ABRAPAL é uma associação nova, formada somente por fabricantes de paletes PBR credenciados pela ABRAS e pelo IPT - Instituto de Pesquisas Tecnológicas do Estado de São Paulo. Foi criada para fomentar conhecimentos entre seus associados; controlar a qualidade do paletes PBR; desenvolver novas tecnologias de processamento produtivo; promover estudos de mercado; e manter os sócios informados sobre suas tendências. ●

## Vendas de Paletes PBR

Ano	nº de paletes
2004	558.000
2005	525.000
2006	500.000 - Estimativa
2007	550.000 - Estimativa

Obs : “a) Tratam-se somente de paletes PBR - dados informados pelas empresas credenciadas a fabricar paletes PBR pela ABRAS. b) Podemos afirmar, com toda a certeza, que existe um comércio informal de paletes ‘usados/paletes piratas’ que fornece anualmente uma quantidade de paletes igual ou superior aos dados acima. c) Vale ressaltar que estamos falando somente do modelo de paletes PBR, dados de empresas credenciadas.” Comentários de Marcelo Canozo.

S e t o r  
EMPRESARIAL  
2 0 0 7  
CLARK

A Clark, através da Dabo Material Handling Equipment Brasil, reforça sua presença de mais de 45 anos no Brasil e mais de 90 no mundo.

Possui a mais completa rede de distribuidores no país, com 23 pontos de atendimento e mais de 1.200.000 de equipamentos comercializados em sua história.

A sua linha de produtos e serviços inclui: venda de equipamentos novos; locação de equipamentos novos e usados; venda de peças de reposição; assistência técnica com mecânicos treinados; venda de carrinhos hidráulicos manuais; lubrificantes com marca própria; contratos de manutenção total e parcial; componentes remanufaturados pela própria fábrica, como motor, transmissão e eixo; e treinamento para operadores de empilhadeiras.

**Onde tem CLARK tem produtividade máxima.**

**90 ANOS**

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@eisaempredimentos.com.br fone: (11) 3488.1466	DINÂMICA - RO - AC rlm@einquienes.com.br fone: (65) 3535.5304	LVM - AM - RR lvm@lvmraim.com.br fone: (92) 3236.1455	RECOMAP - GO - DF - TO wender@recomap.com.br fone: (62) 3265.2200 / (61) 3361.0968	TRATOMAQ - PA - MA - AP tratomaq@uol.com.br fone: (91) 3270.0001
ALPHAQUP - Grande SP andreaas@terra.com.br fone: (11) 4198.3553	FORMAQUINAS - CE - PI formaquinas@liveinternet.com.br fone: (85) 3474.3819	MAPEL - Interior de SP hamilton@mapelnet.com.br fone: (19) 3278.1822	TECNOESTE - MS - MT alfridonews@eucroestel.com.br fone: (67) 3841.2688 / (65) 3618.1330	TRATORMASTER - BA - SE ioncaelene@uol.com.br fone: (71) 3291.7200
DAFONTE - RE - RN - PB - AL guilherme@dafonte.com.br fone: (81) 3087.0266	LINDK S.A. - RS - PR - SC mat@lindkmaquinas.com.br fone: (51) 3358.3333 (41) 3332.1300 / (47) 3463.6990	MAPEL - Grande SP hamilton@mapelnet.com.br fone: (11) 3642.1100	TRACBEL - MG - RJ - ES marioel.ribeiro@tracbel.com.br fone: (31) 3388.1800 (21) 2401.7576 / (27) 2123.9800	CLARK PRODUTIVIDADE MÁXIMA <a href="http://www.clarkmhc.com">www.clarkmhc.com</a>

**ISO 14001**

## NOSSA EXPERIÊNCIA PARA SUA TRANQÜILIDADE

Produtos termoformados em plásticos com tecnologia "Twin Sheet", com alta resistência mecânica, leves e duráveis.

Atendemos os requisitos básicos  
ISO 9000

**PLM**  
SOLUÇÕES EM PLÁSTICO

Tel 11 3846.5572 - SP  
Tel. 41 3676.1701 - PR  
E-mail: plmsp@plm.com.br  
website: www.plm.com.br

## Sistemas de Armazenagem

Estamos conquistando um mercado que exige qualidade, precisão e preço justo.



No seu próximo projeto,  
consulte nossos profissionais.

Telefax: (11) 2272-9377

Av. Henry Ford, 2430 - Ipiranga  
CEP 03109-001 - São Paulo - SP

acolog@metalurgicacentral.com.br

<http://www.metalurgicacentral.com.br>

**central**  
DIVISÃO **Aco**  
**Log**

### SETOR EMPRESARIAL

# ANFIR: Setor manteve o crescimento de 2005

**N**ovamente, o agronegócio ligado a grãos – soja, principalmente – não alavancou vendas do setor. Paralelamente a isto, a cana-de-açúcar/álcool teve um aumento maior do que no ano passado. Juros altos e dólar em baixa também prejudicaram a performance do setor, que deverá fechar seus números muito próximos aos do ano passado.

Esta é a análise de Rafael Wolf Campos, presidente da ANFIR – Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (Fone: 11 6972.5577), sobre o desempenho do setor em 2006.

Com relação a 2007 – diz Campos – é esperada uma recuperação, “mas o crescimento contínuo só ocorrerá quando mudanças estruturais acontecerem em nossa economia. Com a alta carga tributária incidente em nosso segmento, taxa de juros elevada e taxa de câmbio desfavorável à exportação, entre outros, fica difícil pensarmos em um crescimento digno de um segmento importante como o nosso”, desabafa.



**Campos:**  
“setor deverá fechar seus números muito próximos aos do ano passado”

Com 75 associados e mais de 700 afiliados, a ANFIR foi fundada em 1980 pelo empresário Raul Anselmo Randon, na cidade de Caxias do Sul, RS. Atualmente, a entidade participa em todas as comissões de estudos dentro do ABNT-CB-39 e da Câmara Temática de Assuntos Veiculares, do Contran. “Os trabalhos realizados têm como objetivo melhorar ainda mais a segurança passiva de todos os implementos rodoviários fabricados no País”, completa o presidente. ●

### Vendas Mercado Interno Brasil e Exportação

REBOQUES/ SEMI REBOQUES			CARROÇARIAS SOBRE CHASSIS	
	2004	2005	2004	2005
Basculante	2897	2226	Aberta	23998
Base	140	172	Fechada	19182
Base contêiner	733	1256	Outras	2473
Bobineiro		193		
Carga seca/graneleiro	22696	13617	<b>Total geral</b>	<b>45653</b>
Canavieiro	1276	1848		
Carga geral	2111	3257		
Carrega tudo	328	324	Terceiro eixo	9366
Dolly	407	465		
Especiais	751	679	Reboques leves	5834
Florestal	755	436		
Frigorífico	1155	1316		
Sider	1575	1542		
Silo	220	188		
Tanque alumínio		4		
Tanque aço carbono	2568	1977		
Tanque inox	551	535		
	38163	30035		
Exportações total	3108	3832		
<b>Total geral</b>	<b>441271</b>	<b>333867</b>		



S e t o r  
EMPRESARIAL  
2 0 0 7  
TRANSALL

A linha de produtos da Transall é bastante ampla. Inclui carros pantográficos manuais e elétricos para 1.000 kg, paleteiras elétricas tracionárias para 2.000 kg e paleteiras hidráulicas manuais para 2.000, 2.500 e 3.000 kg, em diversas versões e com diferentes tipos de rodagem.

A empresa também fornece empilhadeiras manuais para 500 e 1.000 kg, empilhadeiras manuais elétricas de corrente contínua ou alternada para 1.000 kg e empilhadeiras elétricas tracionárias para 1.200, 1.400 e 1.600 kg.

Já a linha tubular abrange carros tubulares e plataforma em versões para 250 a 1.300 kg, e também para 100 litros, bem como carros plataforma com assoalho em chapa ou madeira, em tipos para 500, 600 ou 800 kg e em várias dimensões.

Também são oferecidas mesas hidráulicas pantográficas manuais para 150 a 1.000 kg e mesas hidráulicas pantográficas elétricas para 500 e 1.000 kg e elevação de 1.585 mm, além de rodas de ferro, borracha, poliuretano, celeron, nylon, de borracha com núcleo desmontável, pneumáticas, com canal em V e tipo decauville.

Por sua vez, os rodízios fornecidos pela empresa podem ser encontrados nas seguintes séries: leve, média estampada, média construída, média pesada construída, pesada construída, dupla pesada construída e pesada construída com molas.

Por último, a Transall fornece equipamentos aeroportuários. São dollys giratórios e transversais, racks fixos/giratórios, racks fixos, carretas de bagagem com e sem cobertura, escadas rebocáveis e carretas para três paletes.

# Empilhadeira Elétrica Tracionária Transall

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

**Transall, há 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**

## SETOR EMPRESARIAL

# ABML: 2006 foi um ano melhor para o profissional de logística

**R**ecente pesquisa feita pelo Portal ABML junto ao público do segmento de logística em todo o País deu conta de que 74% dos entrevistados consideravam o segundo semestre de 2006 melhor que igual período de 2005.

“Essa constatação reflete-se, também, no mercado de trabalho, no qual os profissionais dessa área estão sendo muito valorizados e disputados como nunca ocorreu no Brasil. Essa tendência foi pressentida pela ABML – Associação Brasileira de Movimentação e Logística (Fone: 11 3884.5930), que nos últimos anos elevou a prioridade de uma de suas metas: a interiorização da logística no País, exatamente por acreditar que a logística iria ter sua importância catapultada entre os setores decisórios das organizações”, avalia

Pedro Francisco Moreira, presidente do Conselho de Administração da ABML.

Para 2007, a Associação acredita que o segmento logístico continuará crescendo e “pretende comemorar essa arrancada com a elaboração de um plano de ações que terá a finalidade de consolidar a logística em todo o Brasil. Em abril de 2007, aliás, a ABML completará sua primeira década”, afirma Moreira.

A Associação surgiu em abril de 1997 e foi resultado de um movimento entre empresas fabricantes e fornecedoras de equipamentos e serviços para logística e movimentação, que se ressentiam de representatividade nesse seg-



**Moreira: os profissionais estão sendo muito valorizados**

mento da economia.

”O trabalho transcendeu as fronteiras iniciais e, hoje, a ABML é uma referência não só nacional, mas também internacional, pelos estreitos laços de relacionamento que mantém com entidades de logística de todo o mundo. Essa visibilidade foi sendo con-

quistada pelas inúmeras atividades que a ABML começou a oferecer ao mercado. A associação realiza anualmente o Congresso de Logística, que em 2006 chega a sua sétima edição, e de dois em dois meses eventos que buscam a interiorização da logística no País”, completa o presidente do Conselho de Administração. ●

**Para acompanhar o ritmo de crescimento da sua indústria, escolha o pneu número 1 da Europa.**

Durabilidade, confiança e desempenho.

A marca de pneus industriais

número 1 da Europa quer ser a número 1 das indústrias brasileiras.

**IC 80 Extra Deep**  
Um pneu resistente para aplicações severas e superfícies irregulares.



**ConRad HT**  
A solução para quem necessita de um pneu que resista a desgaste diferenciado, com tendência para um lado só.



Conheça os revendedores credenciados Continental pelo [www.conti.com.br](http://www.conti.com.br) ou 0800 170 061.

**Continental**  
Pneus de tecnologia alemã.

## SETOR EMPRESARIAL

# ABPO: Venda de papelão ondulado deve crescer



Fonte: ABPO

mil toneladas, com crescimento de 1,3% em relação a igual período de 2005 (1.791,4 mil toneladas).

“Nossas vendas até outubro indicam crescimento do setor entre 1,5% e 2,0% para este ano”, avalia Paulo Sérgio Peres, presidente da Associação Brasileira do Papelão Ondulado - ABPO (Fone: 11 3831.9844). ●

## S e t o r

## EMPRESARIAL

2 0 0 7

## PNEUS CONTINENTAL

A Continental é a única fabricante mundial de pneus industriais a disponibilizar uma linha completa de produtos para o segmento. Em 2007, a empresa comemora dez anos de presença no Brasil, onde inaugurou, no último mês de abril, uma de suas mais modernas fábricas, a primeira do Grupo no país, localizada em Camaçari, na Bahia. Inovação e pioneirismo são adjetivos sempre associados a esta gigante alemã que, em 1871, na Alemanha, iniciou a produção dos primeiros artefatos de borracha flexível e pneus maciços para carruagens e bicicletas.

Empregando mais de 80 mil pessoas, o Grupo Continental é hoje um dos líderes mundiais no fornecimento de pneus, freios, componentes de chassi, produtos eletrônicos para veículos e elastômeros.

SETOR EMPRESARIAL

# CTLI: Reunião de empresas em um centro de excelência

**O** Centro Tecnológico de Logística Integrada – CTLI (Fone: 11 3621.6534) fecha 2006 com excelentes resultados e a certeza que muito já foi feito, mas que ainda há muito por fazer.

De acordo com Rogério Scheffer, conselheiro do CTLI e diretor-presidente da Águia Sistemas, o Centro Tecnológico contou com a visita de mais de mil pessoas, que também trocaram experiências e conhecimentos. "Foram visitas monitoradas, palestras, demonstrações dinâmicas, treinamentos e happy-hours com logística que permitiram a integração entre parceiros e a comunidade logística. Novos produtos foram desenvolvidos e podem ser vistos no CTLI. O Happy-hour com Logística, evento bimestral que reúne as melhores cabeças pensantes do setor para debater, em um ambiente descontraído, os rumos da logística no país, já é um evento consagrado. O intercâmbio entre o CTLI, os profissionais do setor e as instituições de ensino já é uma realidade. Exemplo disso é a parceria com a Escola Politécnica da USP na formação de novos profissionais, que permite a integração entre a teoria e a prática", avalia Scheffer.

Ainda em 2006, o CTLI recebeu mais dois parceiros, a Saur Equipamentos e o Bradesco. As duas empresas se juntam ao grupo formado por empresas representativas em seus segmentos: Águia Sistemas, Datasul, Scheffer Logística, Knapp Sudamérica, Linde e Unipac.

"Pensando sempre em atuar junto à comunidade logística, o CTLI lançou um jornal que pretende apresentar o que há de novo e discutir temas relevantes do segmento, o CTLI NEWS. O novo jornal é uma publicação bimestral que irá aproximar ainda mais o centro da sua missão, que é trazer para o mercado nacional as tecnologias mais avançadas para elevar a qualidade e a competitividade das empresas do setor logístico. Além de mostrar que a iniciativa privada pode inovar e



Espaço é utilizado para a demonstração prática de equipamentos

auxiliar no desenvolvimento de tecnologias e competências", diz o conselheiro.

Ele informa, ainda, que para o próximo ano, o CTLI quer estreitar ainda mais as parcerias e oferecer ao mercado soluções integradas, projetos conjuntos que garantam qualidade, tecnologia e a melhor solução logística para o setor. "Além disso, o CTLI vai continuar promovendo o debate, trazendo informações e fomentando a inovação no setor logístico acadêmico."

## CENTRO DE EXCELÊNCIA

Inaugurado em outubro de 2005, e ocupando uma área de 1.300 m<sup>2</sup> em São Paulo, SP, o CTLI é um centro de excelência para demonstrações práticas, divulgação de conceitos e metodologias, testes, desenvolvimento de equipamentos de movimentação e armazenagem de materiais, softwares, hardwares e embalagens relacionados à infra-estrutura de logística em funcionamento real e integrado.

"Com a criação do CTLI nasceu nova forma de abordagem do mercado, gerando novos negócios e aprimorando competências. As empresas cooperadas agregam valor às suas expertises específicas, compartilhando instalações, equipamentos e o banco de dados de CRM. Com isso, geram maior sinergia e capacidade de desenvolvimento tecnológico e de serviços entre as

parceiras do projeto para atendimento das necessidades do mercado logístico. Além disso, a ideia é tornar o Centro uma referência nacional em tecnologia de ponta em soluções logísticas e de Tecnologia de Informação e trabalhar de forma integrada com os principais recursos de infra-estrutura de Logística Integrada. Outro objetivo é aproximar o meio acadêmico do dia-a-dia das operações logísticas, unindo a teoria com a prática do mercado através de eventos como 'O Dia de Campo', onde alunos de diversas áreas poderão conferir, na prática, como funciona um processo de gestão de materiais, tempo de movimentação, cadeia de suprimentos, WMS, CRM, etc.", completa Scheffer. ●

S e t o r  
EMPRESARIAL  
2 0 0 7  
BERTOLINI

Fundada em 1969, a **Bertolini** atua com quatro unidades de negócios: Cozinhas de Aço, Móveis Planejados em MDF - Evviva! Bertolini, Sistemas de Armazenagem e Móveis de design exclusivo para redes especializadas.

Na área de Logística e Distribuição, a unidade Sistemas de Armazenagem, com 9 mil m<sup>2</sup>, oferece soluções para estocagem e movimentação de materiais, contando com uma equipe técnica especializada e uma rede de representantes em todo o território nacional.

Com uma participação cada vez maior do mercado nordestino, a Bertolini instalou, recentemente, uma filial em Pernambuco, mais precisamente na cidade de Recife – é a terceira filial da empresa, primeira fora do Estado do Rio Grande do Sul, e ocupa uma área física de 2500 m<sup>2</sup>.



**soluções INTELIGENTES para armazenagem**



**Bertolini**  
SISTEMAS DE ARMAZENAGEM



Rua Carlos Dreher Neto, 890 - Fone (54) 2102.4999 - Fax (54) 3452.5313  
Caixa Postal 604 - Cep 95700-000 - Bento Gonçalves/RS  
www.bertolini.com.br - armazenagem@bertolini.com.br

## SETOR EMPRESARIAL

# BNDES: Investimentos em logística, até 2010, devem chegar a R\$ 13 bi

**O** Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES [Fone: 21 2172.7447] prevê que no período de 2007 a 2010 serão realizados investimentos de R\$ 11 bilhões em ferrovias e de R\$ 1,9 bilhão em portos.

Os autores do estudo “Os Rumos dos Investimentos em Infra-Estrutura”, Ermanni Teixeira Torres Filho e Fernando Pimentel Puga, respectivamente superintendente da Secretaria de Assuntos Econômicos da instituição financeira e assessor da Presidência do banco, também enfocam no trabalho os setores de energia elétrica, comunicações e saneamento.

Veja a seguir as observações feitas pelos economistas.

## FERROVIAS

Segundo o estudo, os investimentos em ferrovias representam um crescimento de 7,4% ao ano frente a 2002-2005. Trata-se de um setor que nos últimos anos deu início a um importante ciclo de expansão depois de vários anos de baixos níveis de investimento.

“As inversões dos concessionários quadruplicaram, em termos de reais, entre 1998 e 2005 (de R\$ 852 milhões para R\$ 3,4 bilhões, no período). Entre 2002 e 2005, a produção de vagões aumentou 25 vezes (de 294 para 7,5 mil unidades). Nestes três anos, a frota de locomotivas passou de 1,9 mil para 2,4 mil unidades”, diz o estudo.

Em termos empresariais, em-

## Expansão nos investimentos em infra-estrutura (2007-2010 / 2002-2005)

Setores	Investimento (R\$ bilhões)		Previsão de Crescimento (% ao ano)
	Realizado 2002-2005	Previsão 2007-2010	
+ Energia Elétrica	40,8	88,2	16,6
+ Comunicações	58,7	58,8	0,0
+ Portos	n.d.	1,9	n.d.
+ Ferrovias	7,7	11,0	7,4
+ Saneamento	16,3	38,1	18,5
<b>Infra-estrutura</b>	<b>123,5</b>	<b>197,9</b>	<b>9,9</b>

Foto: BNDES, elaboração SAE

presas como MRS (maior operadora em volume) e ALL (se destaca por operar de forma integrada com o modal rodoviário) passaram a ser geradoras de caixa e tornaram-se lucrativas.

A expectativa para o setor é

de continuidade do atual ciclo de investimentos. Os projetos mapeados estão voltados à implantação de ramais, duplicações de via permanente existente ou construção de novos trechos. Destacam-se a expansão da ma-

lha Norte-Sul e a nova ferrovia de integração na Região Nordeste (Nova Transnordestina).

## PORTOS

No caso dos portos, os economistas do banco não chegam a detalhar onde serão feitos os investimentos previstos, e também alegam que não foi possível estimar os dados referentes ao período 2002-2005. Ainda assim, vale destacar que o volume e a produtividade dos portos e terminais brasileiros vêm aumentando significativamente desde o início da segunda metade dos anos 1990. “Em decorrência do aumento das exportações, o volume movimentado praticamente dobrou, passando de 341 milhões toneladas/ano, em 1992, para 621 milhões, em 2004, com destaque para os granéis sólidos (minério de ferro, complexo soja e açúcar)”, afirmam os economistas.

Em que pese terem sido permitidos investimentos privados no setor, a União continua com a responsabilidade das inversões em obras de infra-estrutura, tais como: dragagem; melhoria nos acessos terrestres e marítimos; e o aumento do calado do cais de atração dos terminais arrendados nos portos públicos. ●

**MOURA LOG**  
A bateria sob medida  
para veículos elétricos.

• Plataformas elevatórias  
• Rebocadores e veículos industriais  
• Carros de golfe  
• Paletes e empilhadeiras  
• Lavadoras e varredoras de piso

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

S e t o r  
EMPRESARIAL  
2 0 0 7  
BATERIAS MOURA

Às vésperas de completar 50 anos, a Baterias Moura abre caminho para novos desafios. Fundada em 1957 por Edson Mororó Moura, seu atual presidente, a Baterias Moura tomou corpo assumindo a liderança de vendas na soma dos mercados de montadoras de veículos e reposição de autopeças. Além das automotivas, produz baterias estacionárias, tracionárias e náuticas. Hoje, o Grupo Moura possui 5 fábricas e mais de 50 empresas de distribuição comercial. São aproximadamente 2.000 funcionários. É fornecedora de peça original das principais montadoras no Mercosul. No mercado externo, possui expressiva participação na Argentina, no Uruguai e em Porto Rico. E mantém parcerias tecnológicas e comerciais com os maiores fabricantes da Europa e dos Estados Unidos.

Setor  
EMPRESARIAL  
2007  
ÁGUA

Em 1973, a Águia Sistemas de Armazenagem iniciou suas atividades em Ponta Grossa, PR. Hoje é considerada a principal indústria do setor de movimentação e armazenagem no Brasil, desenvolvendo uma linha especial de produtos de acordo com as necessidades de cada cliente.

A empresa atende no Brasil e no exterior indústrias de diversos segmentos, como têxteis, alimentícias, eletroeletrônicas, automobilísticas, de construção civil e atacadistas, entre outras.

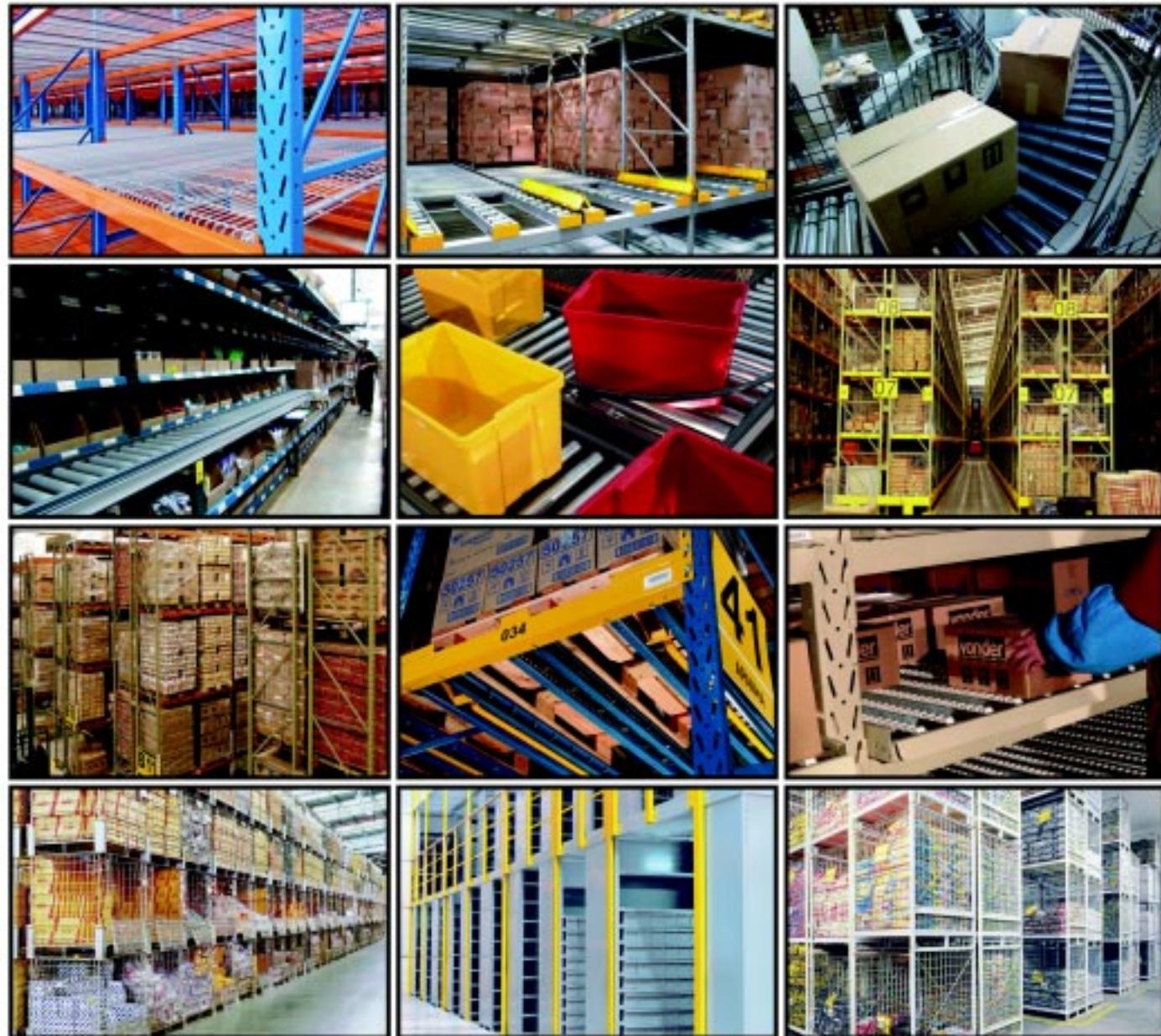
Atualmente, projeta, fabrica e instala cerca de 2.400 toneladas por mês de produtos inteligentes e práticos, entre: flow racks, sistema dinâmico, transportadores, contêineres, estruturas portapaletes, elevadores de carga e mezaninos, entre outros.

Hoje, a Águia Sistemas está posicionada como integradora de soluções customizadas de movimentação e armazenagem, com alianças estratégicas estabelecidas oficialmente com as empresas nacionais e internacionais.

Buscando constantemente a inovação e melhoria contínua de sua linha de produtos e a total satisfação dos clientes, com vistas a atender com eficiência as exigências do mercado, a empresa, que já tem certificação ISO 9001 em todos os processos, mantém-se atualizada com as novidades do setor, participando de feiras e congressos no Brasil e no exterior.

Também conta, em sua matriz, com um departamento de desenvolvimento de produtos com engenheiros e técnicos dedicados à busca das melhores soluções em movimentação e armazenagem de materiais.

## ARMAZENAGEM NA MEDIDA CERTA



**ÁGUA**  
*Sistemas*

[www.aguiasistemas.com.br](http://www.aguiasistemas.com.br)  
42-3220-2666



## SETOR EMPRESARIAL

# Governo Federal: PNLT deverá apontar investimentos nos próximos 15 anos

**I**niciamos, em fevereiro de 2006, a elaboração do Plano Nacional de Logística e Transportes - PNLT, que demonstrará, agora em dezembro, quais investimentos devem ser feitos nos próximos quinze anos e que ações e medidas devem ser desenvolvidas para melhorar as condições da infra-estrutura existente, visando melhores soluções logísticas."

Com esta afirmativa, o Secretário de Política Nacional de



Transportes, do Ministério dos Transportes (Fone: 61 3311-7038), José Augusto Valente, comeca a retrospectiva 2006 sobre as ações do Ministério dos Transportes em prol do desenvolvimento da área de logística como um todo no Brasil.

Além disso, ainda segundo Valente, as rodovias federais estão recebendo, só para manutenção, R\$ 2,5 bilhões/ano.

"Estamos duplicando rodovias estratégicas para o país e construindo novas vias. O Departamento Nacional de Infra-estrutura de Transportes - DNIT, no período 2003-2008, gerou e está executando R\$ 18 bilhões em contratos. A maioria para obras e serviços rodoviários. Em 2002, 35% da Contribuição de Intervenção no Domínio Econômico (CIDE) foram aplicados em



Valente: em 2007, novos contratos do Programa de Concessões Rodoviárias

transportes. Em 2005, chegamos a 87% e, em 2006 e 2007, manteremos esse percentual", avalia o secretário.

Ele também lembra, ainda com relação às ações do Ministério dos Transportes, que foram recuperadas quarenta balanças, para controlar o excesso de peso nos caminhões, e elaborado o Plano Diretor de Pesagem, com início de implantação previsto para o primeiro trimestre de 2007.

"A recente pesquisa rodoviária da CNT mostrou que, em relação ao pavimento de 84.000 km pesquisados (rodovias federais e estaduais), 90,4% dos pavimentos têm avaliação positiva, quanto ao seu estado. Ainda conforme a pesquisa, 51,0% estão em 'perfeitas condições', 20,4% estão 'desgastados, mas sem buraco', e, em 19,0%, 'constata-se a presença de trincas em malha ou presença de remendos no pavimento, mas não há presença de buracos'. Todos esses dados de-

monstram o esforço do Governo Federal para melhorar a trafegabilidade das rodovias sob sua responsabilidade."

O Programa de Sinalização nas Rodovias Federais (Pro-sinal), lançado em julho de 2006, já realizou mais de 15 mil quilômetros de sinalização horizontal e cerca de 10 mil de sinalização vertical. "Até o final deste ano, serão totalmente sinalizados 24 mil quilômetros de rodovias federais", ressalta Valente.

Na área ferroviária – continua o Secretário de Política Nacional de Transportes -, o Ministério destinou recursos para a construção de contornos em diversas cidades, que são gargalos importantes na malha, além da continuação acelerada das obras de expansão da Ferrovia Norte-Sul e início das obras da Ferrovia Nova Transnordestina (construção de 900 km novos e modernização de 960 km). Essa ferrovia liga Eliseu Martins, PI, aos portos de Suape, PE, e Pecém, CE.



## Carregadores para Baterias Tracionárias para Empilhadeiras, Paleteiras, Rebocadores e Máquinas Elétricas em Geral

*A Carga Ideal para Impulsionar sua Empresa*

Modelo DTM  
Microprocessado

Modelo DIB-T  
Automático

**Dieletro Eletro Eletrônica Ltda.**

Rua Marcelo Muller, 910 - Jd. Independência - Cep: 03223-060 - SP - Tel. (11) 6911 2048 - Fax: (11) 6916 4784  
E-mail: vendas@dieletro.com.br - Site: www.dieletro.com.br

S e t o r

EMPRESARIAL

2 0 0 7

DIELETRÔ

A Dieletro está localizada em São Paulo - capital desde 1982 e é uma empresa totalmente nacional, voltada para o desenvolvimento, execução e comercialização de produtos destinados à área eletroeletrônica, em equipamentos de controles de potência.

A equipe Dieletro é composta de profissionais com larga experiência na área de projetos especiais, com laboratórios e modernos equipamentos de apoio.

A linha de produtos Dieletro avança nos setores para controles industriais, telecomunicações, informática e eletrônica médica, além de projetos especiais no segmento militar e naval.

A partir de um rigoroso controle de matéria-prima e pesquisa avançada, a Dieletro oferece resultados excelentes em durabilidade e baixo custo de manutenção.

## Investimentos do Governo Federal nas Rodovias

Obra	Extensão	Investimentos
Construção, adequação de capacidade e duplicação	8.063 km	R\$ 5,4 bilhões;
Conservação (permanente)	26.721 km	R\$ 883,8 milhões
Pro-Sinal (sinalização horizontal e vertical)	48.059 km	R\$ 275,3 milhões
PETSE Programa Emergencial de Trafegabilidade e Segurança nas Estradas	25.798 km	R\$ 395,4 milhões

Os governos estaduais receberam R\$ 1,7 bilhão/ano de repasse da CIDE

“É importante dizer que houve um aumento significativo do transporte de carga por ferrovia, transferindo quatro pontos percentuais relativos ao uso do modal rodoviário para o ferroviário. Houve uma produção de vagões que quintuplicou a quantidade produzida no governo anterior”, afirma Valente.

Na área portuária, o Ministério dos Transportes iniciou obras de dragagem nos principais portos brasileiros – incluindo Santos –, além da implantação do ISPS-Code, que consiste num conjunto de obras e sistemas visando a colocar todos os portos brasileiros no patamar de segurança requerido internacionalmente. “Além disso, estamos melhorando as condições de acesso – rodoviários e ferroviários –, bem como realizando

obras de melhorias operacionais, derrocamento e estacionamento para caminhões, entre outras intervenções”, afirma o Secretário.

### 2007

Já se referindo às metas e aos planos para o próximo ano, Valente afirma que a meta mais importante é consolidar o Plano Nacional de Logística de Transportes, fazendo com que ele seja a principal referência na elaboração do PPA 2008-2011 e subsequentes, no setor transportes. “É importante lembrar que a intensa participação dos atores sociais relevantes – envolvidos na logística e no transporte de cargas e passageiros – garantirá a efetividade das ações, que deverão ser levadas a cabo pela União, pelos Governos Estaduais, por al-



gumas Prefeituras e pela iniciativa privada”, diz Valente.

Além disso, o Governo pretende ampliar os recursos do PPI – Projeto Piloto de investimentos, do atual patamar de R\$ 2,3 bilhões para R\$ 4,1 bilhões. Com isso, de acordo com o Secretário, haverá recursos para a manutenção permanente da malha rodoviária e para completar as obras de aumento de capacidade e de duplicação. “Avançaremos nas



obras de dragagem de aprofundamento dos principais portos brasileiros e nas obras de eliminação dos gargalos ferroviários.”

Em 2007, deverão ser assinados os contratos para o início da segunda etapa do Programa de Concessões Rodoviárias, com cerca de 2,6 mil quilômetros, que contempla rodovias com elevado volume de tráfego, no Sudeste e Sul do país.

Valente também destaca que o Governo trabalha para deslanchar PPPs – Parcerias Público-Privadas, como a da BR-163 (Cuiabá – Santarém), do Arco Rodoviário do Rio de Janeiro, da BR-116/BA e do anel ferroviário de São Paulo.

“A implantação do novo sistema de controle de peso em caminhões e ônibus nas rodovias

vai coroar os esforços do atual governo na recuperação da malha rodoviária, na medida em que o excesso de peso é o grande vilão na deterioração dos pavimentos. Temos, também, como metas para 2007, implantar trens regionais de passageiros, priorizando quinze ligações, num total de sessenta e quatro já estudadas pelo BNDES, que financiará obras e equipamentos desse projeto, a ser operado pela iniciativa privada.”

Outra meta é criar o Programa de Renovação da Frota de Caminhões, visando à redução da poluição e dos acidentes e o aumento da eficiência do sistema, pela redução da idade média da frota, hoje em torno de 20 anos de idade. ●

### S e t o r

### EMPRESARIAL

### 2 0 0 7

### EQUILIFT

A Equilift Vendas e Locação de Máquinas vem atuando no mercado brasileiro desde janeiro de 2006, originária do grupo J. Fassina & Filho Ltda., empresa 100% nacional e voltada para vendas e locação de máquinas empilhadeiras a combustão da marca Heli.

“Nossos produtos consistem em máquinas de 1,0 a 45,0 toneladas. O diferencial da marca Heli está no período de garantia, que as demais marcas não possuem, e, também, na qualidade e simplicidade do equipamento, proporcionando, assim, alta produtividade e confiabilidade para os clientes”, diz Ricardo Mendes, gerente de importação da empresa.

Ele também informa que as novidades para o próximo ano são as máquinas para movimentação de contêineres vazios, máquinas elétricas e rebocadores.

## UMA EMPRESA QUE ATENDE O ESTADO INTEIRO, PODE ATENDER A SUA MUITO MELHOR.



**EQUI**LIFT  
VENDA E LOCAÇÃO DE MÁQUINAS

### MATRIZ

Rua Rio das Pedras nº 90 - tel.: (19) 3277-1482  
Campinas - SP - [equilift@equilift.com.br](mailto:equilift@equilift.com.br)

### • VENDA DE MÁQUINAS HELI

Distribuidores exclusivos da marca Heli para todo o Brasil

### • LOAÇÃO

Diária, mensal ou terceirização - e manutenção preventiva e corretiva dos equipamentos.

### • MANUTENÇÃO

Estrutura completa para atendimento, técnicos treinados e material. Atendimento rotineiro, programado ou de emergência.

### • REFORMA

Oficina para reparos, manutenções e reformas de equipamentos. Processo monitorado profissionalmente, capacitados, conferindo qualidade, tecnologia e garantindo sempre os melhores resultados.



## SETOR EMPRESARIAL

# FIESP: Várias ações para o incremento das indústrias



Paulo Skaf, atual presidente da FIESP

**A**FIESP – Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fone 11 3549.4499) vem promovendo e participando de várias ações em benefício das empresas, não somente do Estado, mas de todo o Brasil, buscando contribuir para a inserção competitiva da economia do País no cenário da globalização.

Na atual gestão, o diálogo institucional entre o setor produtivo e o Poder Legislativo foi significativamente ampliado, graças às articulações do IRS. Deputados e senadores, que estão à frente de comissões importantes no Congresso Nacional, têm participado, como convidados, das reuniões mensais dos Conselhos. Por meio do seu escritório em

Brasília, assessores da FIESP acompanham a tramitação de projetos de lei ou emendas constitucionais de interesse do setor produtivo.

## MEDIDAS PARA O CRESCIMENTO

Estudo propondo reforma do atual regime de câmbio brasileiro é um exemplo da atuação política da FIESP em Brasília. A proposta, transformada em projeto de lei do Executivo, já resultou em algumas ações positivas: as empresas exportadoras estão autorizadas a abrir contas em dólar, no Exterior, para que possam fazer pagamentos, nessa moeda, das despesas resultantes

das suas operações com os clientes internacionais.

Por outro lado, projeto de lei enviado ao Congresso Nacional, por meio da Frente Parlamentar das Agências Reguladoras, propõe a redefinição do papel dessas Agências, visando garantir serviços de qualidade à Indústria e ao mesmo tempo atrair investimentos, nacionais e internacionais. Nesse sentido, a FIESP vem colaborando com o Governo nos trabalhos de regulamentação da Lei de Parcerias Público-Privadas, sobretudo no que se refere ao modelo de financiamento e às garantias ao investidor privado.

O planejamento estratégico da FIESP para o setor de energia, com horizonte fixado no ano de 2030, está apoiado no tripé

modicidade de tarifas, garantia de abastecimento e segurança jurídica para o investidor privado. O estudo defende ainda uma matriz energética equilibrada, na qual estejam contempladas as diversas fontes de energia, com ênfase nas fontes limpas e renováveis.

A profissionalização dos portos marítimos, com transferência da área operacional e administrativa para responsabilidade da iniciativa privada, é um dos pontos principais no planejamento estratégico da FIESP para o setor de transportes, período 2006-2022. Nele estão previstos a modernização dos aeroportos, ampliação e recuperação da malha rodoviária e ferroviária e otimização do uso do modal hidroviário, além do desenvolvimento da navegação de cabotagem.

Para o setor de Telecomunicações, a FIESP defende a gestão independente da Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel) e, entre outras ações, propõe mudanças na Lei de Comunicações. A visão estratégica da entidade para o setor inclui a convergência dos meios de transmissão de dados, som e imagem num mesmo sistema, a exemplo do que já ocorre nos países mais desenvolvidos.

Um dos pleitos prioritários da

**Não desperdice energia,  
junte-se aos mais fortes.**

**Líder mundial em  
soluções de energia.**

BATERIAS TRACIONÁRIAS  
**FULMEN**  
Rua Ribeiro Gonçalves, nº 56,  
CEP 07250-080 • Bonsucesso • Guarulhos • SP  
Telefones: 55 (11) 6480.2520 • 1595 • 1290  
e-mail: fortimexide@uol.com.br  
www.exidetechnologies.com

S e t o r  
EMPRESARIAL  
2 0 0 7  
FORTIM EXIDE

O único fabricante de baterias tracionárias tubulares, com um estoque de elementos interligados através de cabos parafusados, capaz de fabricar até 3.000 baterias/mês, a Fortim Exide recebeu definitivamente para trabalhar nas suas instalações o diretor de vendas da Exide Technologies, Francisco Xavier Salvador. Além de contribuir para aumentar o market share no Brasil, ele irá desenvolver o mercado Sul Americano.



## Comércio internacional (2005) do Brasil

### Exportações

US\$ 118,5 bilhões

### Importações

US\$ 73,5 bilhões

### Atração de investimentos internacionais

US\$ 18 bilhões (2005)

## Brasil

185 milhões de habitantes

32 milhões de usuários na Internet

Área de 8,5 milhões de km<sup>2</sup> (53% do continente sul-americano), com 22% de áreas agricultáveis e 12% das reservas de água doce do Planeta. Costa litorânea com 9 mil km de extensão e 30 portos marítimos

1º produtor mundial de aviões de porte intermediário

1º produtor mundial e maior exportador de carne bovina

1º produtor mundial e exportador de carne de frango

2º maior produtor mundial de minério de ferro

3º produtor mundial de calçados

5º maior pólo químico mundial

9º maior produtor mundial de aço

Auto-suficiente na produção de petróleo: 1.800 barris/dia

FIESP, a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, em tramitação no Congresso Nacional, representa uma reforma tributária para o segmento, com impactos significativos na arrecadação e no fortalecimento das MPEs. A legislação unifica tributos municipais, estaduais e federais num único imposto e simplifica o processo de abertura e encerramento de empresa.

A FIESP desenvolve, ainda, uma agenda de Política Industrial com diagnóstico e propostas para governo e sociedade em temas como: Modernização da Gestão Industrial, Investimento e Crédito, Inovação e Desenvolvimento Tecnológico, Atração de Investimento Direto Estrangeiro, Desenvolvimento Setorial, Desenvolvimento Regional e Ambiente Institucional. Dentre as medidas propostas, foram aprovados incentivos fiscais para inovação, com redução da burocracia e a progressiva redução da Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP), entre outras.

sindicatos patronais, os quais representam aproximadamente 150 mil indústrias, de todos os portes e das mais diferentes cadeias produtivas. É a maior entidade de classe da indústria brasileira.

A Federação conta com nove Conselhos Superiores Temáticos, coordenados pelo Instituto Roberto Simonsen (IRS), que traçam diretrizes para os trabalhos dos departamentos de Pesquisas e Estudos Econômicos; Relações Internacionais e Comércio Exterior; Infra-Estrutura; Meio Ambiente; Competitividade e Tecnologia; e o Departamento da Micro, Pequena e Média Indústria. Em todo o Estado de São Paulo, a FIESP é representada por 51 diretorias regionais.

A FIESP trabalha, ainda, na ampliação das fronteiras do comércio internacional, abrindo nichos de mercado e oportunidades de negócios para a indústria brasileira. Mantém estreito relacionamento com representações diplomáticas e comitivas oficiais, contribuindo diretamente para o incremento do comércio bilateral. Comitivas de países dos cinco continentes têm visitado a FIESP para assinatura de protocolos de intenções nas áreas comercial, de intercâmbio tecnológico e cooperação técnica. ●

## VÁRIAS INDÚSTRIAS

Intérprete do setor produtivo, a FIESP é a voz que fala por 132

## S e t o r

### EMPRESARIAL

2 0 0 7

### RETRAK

A Retrak foi fundada em 1993 e tem como principal atividade a locação de equipamentos. Sua frota inclui mais de 1.000 empilhadeiras, sendo 85% elétricas e 15% a combustão.

É representante e serviço autorizado da Still do Brasil para venda de empilhadeiras novas e peças de reposição originais. Também é especializada na nacionalização e no desenvolvimento de componentes para empilhadeiras.

Oferece programas de manutenção preventiva e corretiva mediante contrato de manutenção e desenvolve equipamentos para áreas classificadas, além de modificações elétricas para equipamentos importados. E faz adaptações em equipamentos, como largura de patolas especiais, e também desenvolve projetos especiais para equipamentos de movimentação.

## Nossa empilhadeira é sua!

É com esse conceito que a Retrak oferece aos seus clientes um atendimento personalizado, apresentando soluções completas para a movimentação de seus materiais.

- Locação de empilhadeiras (mais de 1000 máquinas);
- Venda de equipamentos novos e semi-novos com garantia;
- Reformas de empilhadeiras e transpaleteiras elétricas;
- Assistência técnica - manutenção preventiva e corretiva com mecânicos treinados no fabricante;
- Terceirização de frota;
- Estoque de peças originais e multimarcas com mais de 8 mil itens.



Retrak®

Retrak Com. e Rep. de Máquinas Ltda.

Av. Papa João Paulo I, 2101 - 07170-350 - Guarulhos - SP

\*Tel.: (11) 6431-6464 \*Fax: (11) 6431-6466

\*www.retrak.com.br \*retrak@retrak.com.br



## SETOR EMPRESARIAL

# ANTF: Ferrovias acumulam resultados positivos

O transporte ferroviário de carga no Brasil continua mantendo, em 2006, o ritmo de crescimento experimentado pelo setor desde a desestatização das ferrovias. "No terceiro trimestre deste ano, o acumulado da produção ferroviária nacional foi de 178,3 bilhões de TKU (tonelada quilômetro útil transportada). Mantendo-se a média de 59,4 bilhões por trimestre, estima-se que a produção ferroviária atingirá 237,7 bilhões de TKU em 2006. Isso representa um crescimento de 7,1% em relação ao ano anterior e de 73% comparado a 1997, ano base de início do atual modelo de concessão da malha ferroviária que passou a ser operada pela iniciativa privada."

A avaliação é de Rodrigo Vilaça, diretor-executivo da ANTF - Associação Nacional dos



Vilaça: a entrada do capital privado nas ferrovias promoveu aumento significativo de investimentos

Transportadores Ferroviários (Fone: 61 3226.5434).

Ainda segundo ele, o volume de carga geral transportada até setembro foi de 46,3 bilhões de TKU. Com base na média por trimestre, pode-se estimar um total de 61,7 bilhões até o final do ano, ou seja, um crescimento de 9,6% comparativamente a

2005 e de 103% frente a 1997.

O transporte de minérios e carvão mineral também continua crescendo, com um acumulado de 132 bilhões de TKU no terceiro trimestre de 2006, o que permite estimar um total anual em torno de 176 bilhões de TKU. "Esse total corresponderia a um aumento de 6,3% em relação a 2005 e de 65,1% comparativamente ao ano base das concessões (1997)", explica Vilaça.



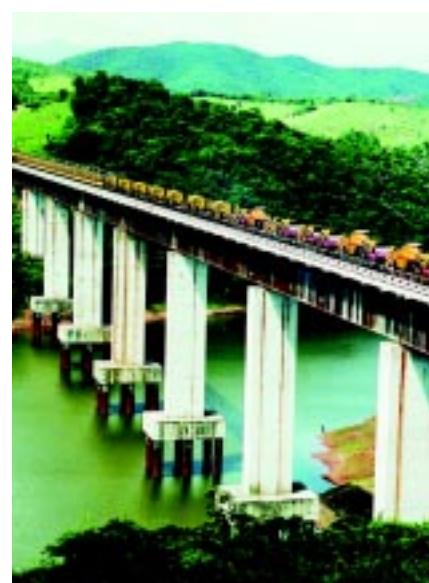
## MAIS INVESTIMENTOS

A entrada do capital privado nas ferrovias brasileiras promoveu aumento significativo nos investimentos. De 1997 a setembro de 2006, o investimento feito pelas concessionárias totaliza R\$ 11,4 bilhões, enquanto a União investiu R\$ 0,5 bilhão no mesmo período. Nos primeiros nove meses de 2006, R\$ 1.799 milhões já foram investidos pela iniciativa privada na malha concedida e para o fechamento do ano está prevista uma aplicação de recursos na ordem de R\$ 2.351 milhões.

## As 11 ferrovias

## associadas a ANTF

- ALL – América Latina Logística
- CFN – Cia. Ferroviária do Nordeste
- EFC – Estrada de Ferro Carajás
- EFVM – Estrada de Ferro Vitória a Minas
- FCA – Ferrovia Centro-Atlântica
- Ferroban – Ferrovia Bandeirantes
- Ferronorte – Ferrovias Norte Brasil
- Ferropar – Ferrovia do Paraná
- FTC – Ferrovia Tereza Cristina
- MRS Logística
- Ferrovia Novoeste



## INTERMODALIDADE

O diretor-executivo da ANTF também considera que o transporte intermodal nas ferrovias brasileiras cresceu mais de 20 vezes desde o início do processo de desestatização. De janeiro a setembro deste ano, a movimentação de contêineres foi de 153.938 TEUs ("twenty-feet equivalent unity", unidade equivalente a um contêiner de vinte pés, ou seja, seis metros de comprimento). "Mantendo-se a média atual de 51.312 TEUs por trimestre, estima-se o total de 205.250 TEUs em 2006. Esse total representará um crescimento de 8,2% frente a 2005", diz.

Segundo Vilaça, o uso integrado da infra-estrutura de transportes reduzirá o "custo Brasil"

**LANÇAMENTO**

Nova linha de carregadores de baterias tracionárias

**NEW CHARGER S.8**

**Linha Completa de Carrinhos e Suportes**

**INFORMAÇÕES**

Soft-Start  
- Tempo de descarga da bateria programada  
- Controle e gerenciamento microcontrolado  
- Desligamento Automático  
- Maior economia de energia elétrica  
- Histórico de operações e falhas  
- Status da alimentação da rede  
- Placa de circuito impressa em SMD  
- Quatro estágios de carga  
- Alarmes de Falhas  
- Sistema de rede (RS-485)

**Suporão Águia**  
Med.: SBR-1  
Med.: SBR-2

**Suporão**  
Med.: SBR-2  
Med.: SBR-1

**Carrinho**  
Med.: SBR-1  
Med.: SBR-2

**Manutenção**

Preventiva e Corretiva  
Equipe treinada para realização de manutenção de carregadores de baterias de qualquer marca ou modelo.

**RETROVISÃO**

Modernização e Nacionalização em qualquer tipo de carregador nacional ou importado, implantando toda tecnologia JLW em seu equipamento, aumentando assim o rendimento e durabilidade de seus carregadores prolongando a vida útil de sua bateria.

**MANUTENÇÃO**

Preventiva e Corretiva  
Equipe treinada para realização de manutenção de carregadores de baterias de qualquer marca ou modelo.

**ACESORES**

Bomba de Temperatura  
Termômetro, Densímetro  
Conectores Nacionais e Importados  
Placa de circuito  
Cabo de rede

**TERCEIRIZAÇÃO**

Projetos de salas de baterias  
Terceirização de mão de obra especializada para sala de baterias  
Treinamento especializado

**Carrinhos e Suportes**

Linha Completa para movimentação e organização de carregadores e Baterias

Centro Administrativo e Industrial JLW Eletromax  
Av. Pio XII, 1976 - Bº. Maradá do Sol - Capivari/SP - CEP 13360-000  
Fone +55 (16) 3491-6163 / Fax +55 (16) 3491-6118  
Email: [jweletromax@jweletromax.com.br](mailto:jweletromax@jweletromax.com.br) / Site: [www.jweletromax.com.br](http://www.jweletromax.com.br)

Setor

EMPRESARIAL

2 0 0 7

JLW ELETROMAX

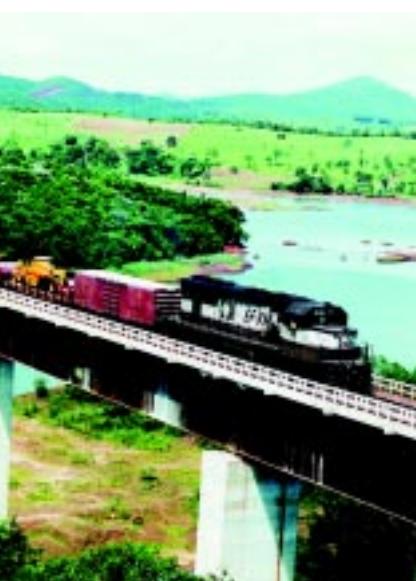
A JLW Eletromax é uma empresa que há 16 anos está presente no mercado de industrialização de carregadores, suportes e carrinhos para troca de bateria, atendendo às linhas automotiva e tracionária em todo o território nacional e países do Mercosul.

Também no segmento de serviços, a JLW Eletromax está presente, atuando nas áreas de reforma e manutenção de equipamentos, locação e terceirização e desenvolvimento de projetos completos para salas de baterias.

A utilização de tecnologia de ponta e métodos modernos de produção, aliados a melhorias da qualidade dos produtos, garantem a plena satisfação e o atendimento das necessidades dos clientes, solidificando a posição de destaque dos produtos no mercado.

em transporte, além de diminuir o consumo de energia e os impactos ambientais.

“A malha ferroviária precisa expandir-se de forma integrada e com os diversos modos de transporte, por meio de um sistema de corredores logísticos de exportação que considere todas as cinco regiões do país. Para possibilitar um escoamento mais eficiente de produtos minerais, industriais e agropecuários, é indispensável a implantação do programa de expansão, com recursos públicos no Orçamento da União (LOA, PPA e PPI) e mediante a concretização



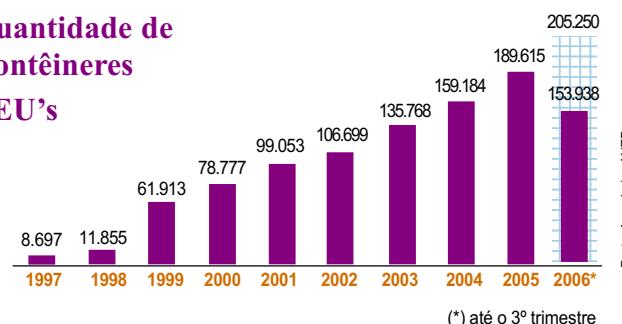
GARGALOS

Mesmo com todos os ganhos de desempenho operacional que resultaram do processo de desestatização, ainda é preciso superar uma série de gargalos físicos e operacionais para que sejam atingidas as metas do setor, ainda de acordo com o diretor-executivo da ANTF. O Governo Federal, que estabeleceu essas metas, é em parte responsável pela infra-estrutura da malha ferroviária, operada pelas empresas transportadoras.

Vilaça enfatiza que há pontos crônicos de estrangulamento onde a falta de investimentos em infra-estrutura, por parte do Governo Federal, reflete-se em problemas que precisam ser equacionados:

▲ Gargalos na infra-estrutura, principalmente em áreas urbanas, ocorrendo conflitos do tráfego ferroviário com veículos e pedestres, em termos de: transposição de grandes metrópoles, onde existe compartilhamento de linhas de trens de carga com trens de passageiros; crescimento desordenado das cidades, delimitando manobras dos trens de carga e paralisando o tráfego de veículos e pessoas entre cidades; comprometimento do acesso aos portos pela inexistência de retro-áreas capazes de atender à demanda atual e futura.

## Quantidade de Contêineres TEU's



▲ 434 invasões na faixa de domínio das ferrovias; a maioria ocorreu na época da RFFSA e está localizada nos grandes centros urbanos.

▲ 2.503 passagens em nível críticas, de um total de 12.400 registros de PNs ao longo das ferrovias no país. Em média, uma a cada 2,3 quilômetros de ferrovia. Desse total, 134 passagens em nível são consideradas altamente prioritárias pelas concessionárias, e sua solução teria um custo de R\$ 383 milhões.

Estes e outros gargalos físicos e operacionais reduzem a velocidade média de 40 km/h para 5 km/h, principalmente nas áreas urbanas, comprometendo o desempenho das ferrovias.

“A ANTF sugere ao Governo Federal que sejam aplicados recursos públicos nesses tipos de entraves pontuais existentes na infra-estrutura ferroviária, em conjunto com os investimentos que vêm sendo aplicados pela iniciativa privada, promovendo, assim, o aumento da produtividade e da capacidade das ferrovias”, destaca.

## ONZE FERROVIAS

A ANTF é uma entidade que congrega onze ferrovias dedicadas ao transporte de carga, cuja malha compreende mais de 28.000 km, por onde circulam milhões de toneladas anualmente. Estas ferrovias nasceram do processo de desestatização. ●

# Notícias

---

## **Novo sistema de fiscalização vai agilizar despachos aduaneiros**

O novo sistema eletrônico de fiscalização de mercadorias nos portos brasileiros, o Siscomex Carga, começa a funcionar em 1º de janeiro para dar mais agilidade aos despachos aduaneiros.

Ele fará a identificação on-line das mercadorias ainda a bordo das embarcações, antes mesmo que cheguem ao porto de destino. Em fase de testes em alguns portos, como o de Santos, o Siscarga foi desenvolvido pelo Serpro - Serviço Federal de Processamento de Dados, a pedido da Receita, para padronizar os procedimentos aduaneiros do órgão no sistema portuário nacional e integrar os diversos módulos do Siscomex, como o Mercante, utilizado pelo Departamento do Fundo de Marinha Mercante - DFMM, para a liberação de cargas importadas e o recolhimento do Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante - AFRMM.

Setor  
EMPRESARIAL  
2007  
INTRUPA

**A Intrupa** do Brasil Ltda. é parte de uma das maiores empresas mundiais especializada em peças originais para o mercado de empilhadeiras, a TVH e SMH.

No seu portfólio de produtos estão inseridas peças para máquinas elétricas e a combustão, atendendo a todas as marcas disponíveis, tanto no mercado americano, europeu e asiático como no brasileiro.

assim como no brasileiro. Com sede na Bélgica, a Intrupa tem, atualmente, várias filiais posicionadas nos maiores centros ao redor do globo. Já no mercado brasileiro, está ampliando as possibilidades de negócios com a experiência do "One Stop Shop", devido à recente fusão.

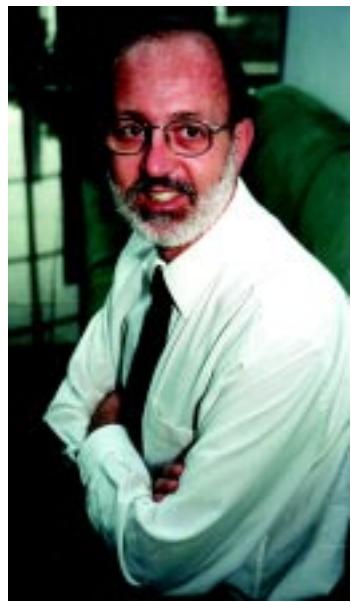
devido a recente fusão.

Segundo Newton Santos, gerente geral da empresa, todos os meses são incluídos novos itens na lista de opções de produtos da empresa.

The image is a green-themed advertisement for Intrupa. On the left, there's a large soccer ball. To its left is a diagram showing a stack of various mechanical parts, with a vertical scale labeled '1000' next to it. The background features a world map with small national flags placed on the continents. The top left corner has the text 'PIÇAS PARA EMPILHADORES' and the top right corner has a circular seal that reads 'Qualidade original das Melhores Peças' and 'INTRUPA'. The bottom left contains the slogan 'INTRUPA, CAMPEÃ MUNDIAL EM PEÇAS DE QUALIDADE'. The bottom right features the year '2005', the word 'CATÁLOGO', and a call to action 'Solicite já o seu'. There's also a contact table with phone numbers and an email address, and a large 'INTRUPA' logo with the tagline 'Seu parceiro de confiança'.

## SETOR EMPRESARIAL

# ECR Brasil: 2006 foi um ano bastante bom para a entidade



Czapski: "vamos trabalhar na capacitação de sistema de gerenciamento de categoria"

**S**egundo Claudio Czapski, superintendente da Associação ECR Brasil – Efficient Consumer Response, ou Resposta Eficiente ao Consumidor (Fone: 11 3034.4012), 2006 foi um ano bastante bom para a entidade.

Foram três os principais eixos de atuação da Associação, explica Czapski. "O primeiro envolveu o gerenciamento de categoria voltado para o varejo, com produção de manual com metodologia para o ensino. Realizamos várias apresentações a respeito, tornando mais acessível a aplicação ao pequeno varejo", conta.

Já o segundo envolveu o combate a rupturas, o principal combate de 2006. "Pensamos em um modelo perfeito, mas a ruptura continuaria até a conclusão do projeto, portanto, não seria muito viável. Desenvolvemos, então, uma solução em curto prazo, com

**"Também pretendemos reforçar nossas parcerias com faculdades, realizando palestras e cursos explicativos e educativos"**

impacto significativo: o cadastro mínimo, com todas as empresas alinhadas. O próximo passo é o alinhamento de previsão de vendas, que está em curso. É uma contribuição importante para a cadeia de abastecimento", considera.

O terceiro seria em relação à etiqueta eletrônica, RF. "Estruturamos um curso novo, com tecnologia emergente, desenvolvida em outros países também. É uma contribuição importante,

pois torna o conhecimento do funcionamento mais acessível às empresas", relata Czapski.

Para o ano de 2007, as perspectivas são de concluir os quatro capítulos de combate à ruptura e implantar os já citados. "Além disso, vamos trabalhar na capacitação de sistema de gerenciamento de categoria, produzindo metodologia para auxiliar o varejista na definição do layout da loja, a fim de facilitar o consumidor a encontrar os produtos na loja, gerando compra e proporcionando melhores resultados", descreve.

Outra realização em 2007 é a participação no Congresso ECR Europa 2007. Foi conseguida uma condição diferenciada ao Brasil para levar uma delegação maior por um preço mais acessível. O evento proporciona visitas técnicas a empresas estrangeiras e promoção do conhecimento.

"Também pretendemos reforçar nossas parcerias com faculdades, realizando palestras e cursos explicativos e educativos", destaca o superintendente da ECR.

## MOVIMENTO GLOBAL

ECR é um movimento global no qual empresas industriais e comerciais e os demais integrantes da cadeia de abastecimento (operadores logísticos, bancos, fabricantes de equipamentos e veículos, empresas de informática,

etc.) trabalham em conjunto para identificar padrões comuns e processos eficientes que permitam minimizar os custos e otimizar a produtividade em suas relações. As ferramentas de ECR são hoje aplicadas na Europa, Ásia, América do Norte e América Latina por quase todos os países com alguma expressão econômica.

A Associação reúne quase cem empresas, entre elas, Unilever, Nestlé, Ambev, Coca-Cola, Johnson&Johnson, Colgate, Danone, Basf, Kraft Foods, Procter&Gamble e Sadia (da indústria); Grupo Pão de Açúcar, Makro, Sonae, A.Angeloni, Coop – Cooperativa de Consumo, Ponto Frio e Supermercado Zona Sul (varejo); Banco Itaú e Bradesco (serviços).

O papel da ECR Brasil, fundada em 1997, é o de atuar como um fórum técnico de discussões e facilitadora de processos, reunir as empresas interessadas, formar comitês de trabalho para discutir cada um dos temas de desenvolvimento prioritários, divulgar informações e resultados, promover cursos e palestras para difundir o conceito de Resposta Eficiente ao Consumidor e qualificar profissionais, entre outras atividades afins. Atualmente, há três comitês em atividade: Gerenciamento por Categorias, Etiqueta Inteligente (EPC - Electronic Product Code) e Cadeia de Abastecimento (Supply Chain). ●

S e t o r  
EMPRESARIAL  
2 0 0 7  
SAUR

Desde sua fundação, em 1926, a Saur destaca-se com seus produtos. Sempre atenta às mudanças e necessidades do mercado, a Saur é hoje referência nacional e internacional na fabricação de equipamentos para movimentação de cargas. Com matriz em Panambi, RS, e com filiais em São Paulo, SP, e Cuiabá, MT, consolidou sua marca nos processos de logística das grandes empresas. Atendendo um mercado cada vez mais exigente, amparada no desenvolvimento de novas tecnologias e com um ágil serviço de pós-vendas, a Saur atua em 4 frentes: **Industrial**: Completa linha de equipamentos para empilhadeiras. **Agrícola**: Plataformas para descarga de caminhões. **Automotiva**: Elevador para manutenção de veículos. **Florestal**: Gruas florestais para manuseio de toras.

## EQUIPAMENTOS PARA UMA LOGÍSTICA DE RESULTADOS

**SAUR**  SOLUÇÕES ESPECÍFICAS PARA CADA APLICAÇÃO



SAUR EQUIPAMENTOS S.A.

Matriz: Panambi - RS - Fone: (55) 3376-9300 - Fax: (55) 3376-9344 - saur@saur.com.br - www.saur.com.br  
Filial São Paulo: São Paulo - SP - Fone: (11) 2148-1012 - Fax: (11) 2148-1013 - Filial Cuiabá: Cuiabá - MT - Fone/Fax: (65) 3637-1020

S e t o r  
EMPRESARIAL  
2 0 0 7  
EMBAFORT

Fundada em 1988 pelo seu atual diretor comercial, Humberto Cabral, a Embafort objetiva desenvolver e produzir embalagens industriais de madeira, tendo como um dos três pilares a preservação do meio ambiente, além de desenvolvimento do colaborador e a preservação da empresa, promovendo a satisfação dos colaboradores, clientes e fornecedores.

A Embafort produz embalagens e peças especiais com matérias-primas ambientalmente corretas e não prejudiciais ao meio ambiente. Como também busca alternativas para reciclar embalagens e trabalhar com a logística reversa, sendo pioneira no Brasil no segmento de reciclagem da madeira. São utilizados, mensalmente, 40% de madeira reciclada na linha de produção. Essa logística reversa ajuda a evitar o corte anual de 78.400 árvores.

Sua linha de produção desenvolve e produz, atualmente, cerca de 30.000 m<sup>3</sup>/ano, o que representa mais de 2.500 itens diversificados em portfólio, entre eles, embalagens automotivas, paletes, caixas para exportação e peças especiais de madeira. Os produtos têm chegado a mais de 100 países por meio da exportação dos clientes.

Para os próximos anos, as prioridades são o crescimento da planta industrial, investindo em reciclagem de resíduos, e a implementação de uma unidade fabril de brinquedos pedagógicos, utilizando resíduos de madeira provenientes da produção, integrando-a à comunidade.

Também faz parte da estratégia de futuro consolidar a marca da organização como a principal empresa fornecedora de embalagem de madeira no mercado.

**Embafort**  
Embalagem Industrial



## passivos ambientais ativos econômicos

Dentro da concepção estratégica e inovadora da Embafort, são considerados cinco grandes responsabilidades de trabalho: Ecobusiness, Logística, Inovação, Aprendizado e Qualidade de Vida. Sendo assim, na concepção da organização, o aspecto mais relevante considerado para o estabelecimento do modelo de negócio foi inovar criando uma sinergia com o meio ambiente. Nossa maior preocupação sempre foi desenvolver processos que transformassem passivos ambientais em ativos econômicos. Desenvolvemos soluções de logísticas baseadas em agregação de valor através da criação e produção de embalagens com resíduos de madeira, sem agredir o meio ambiente.



ISO9000 ISO14001 OHSAS18001 NBR16001

## produtos e serviços

Caixas Automotivas

Caixas para Exportação

Paletes e Estrados

Peças Especiais

Desenvolvimento de projetos e peças especiais, por designers

Equipe técnica para fechamento de embalagens na linha do cliente

Tratamento Fitossanitário atendendo às normas NIMF15

Gestão Integrada ISO9000, ISO14001 e OHSAS18001

Equipe de PD&I para desenvolvimento de produtos

Preservação ambiental através da reciclagem

Linha exclusiva para reciclagem de madeira

Consultor de vendas externas

87 mil árvores preservadas ano, com a linha de reciclagem

18 anos

www.embafort.com.br  
41 3016 3020

# Você vende, a gente entrega.

Atendimento personalizado



Sede com área de 5.000m<sup>2</sup>

Estocagem e manuseio dos produtos



## Nossos serviços

- Armazenagens
- Manuseios
- Transportes Terrestre e Aéreo para todo o Brasil
- Entregas Expressas (Domiciliar, empresariais com ou sem agendamento)
- Cash Delivery
- Logística Reversa
- Sistema interligando o Brasil, possibilitando o envio e recebimento dos produtos entre seus destinos sem necessariamente passar pela nossa sede

# Nossa atuação

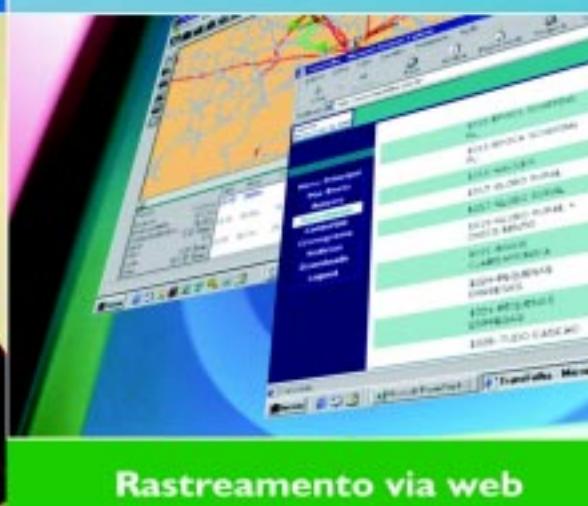
- 65 Master Franquias no Brasil
- 1.126 Municípios com Atendimento Próprio

## ENTREGAS MÊS:

- 5.200.000 Jornais
- 810.000 Revistas
- 140.000 Encomendas rastreadas e protocoladas



50.000 Km rodados diariamente



Rastreamento via web

Alameda Xingú, 1230 - Alphaville Barueri/SP  
Telefone: 11 4133.8221 - [www.transfolha.com.br](http://www.transfolha.com.br)



**TRANSFOLHA**  
Você vende, a gente entrega

## Cintas de poliéster para elevação e amarração de cargas

Produtos para unitização e redes para contenção de cargas.



Visite nosso site  
[www.fixoflex.com.br](http://www.fixoflex.com.br)

**Fixoflex**

Fixoflex Manufaturados Têxteis Ltda.  
R. Capitão Faustino de Lima, 105  
Brás - São Paulo/SP - CEP 03040 030  
fone/fax: 11 3208-5511  
e-mail: [comercial@fixoflex.com.br](mailto:comercial@fixoflex.com.br)

### SETOR EMPRESARIAL

# CBC: Objetivo básico é facilitar acesso a peças e acessórios para contêineres

**D**urante o ano de 2006, a Câmara Brasileira de Contêineres, Transporte Ferroviário e Multimodal - CBC (Fone: 21 2263.1645) intensificou gestão junto ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio - MDIC, através da Câmara de Comércio Exterior - CAMEX e da Coordenação-Geral de Administração Aduaneira - COANA, na expectativa de solucionar os entraves burocráticos e fiscais quanto à internação e armazenagem, através de depósitos especiais (DE), de peças sobressalentes e acessórios para contêineres reefer e tank, bem como a redução da alíquota do imposto de importação das mesmas, que em alguns casos supera 50% do valor. E obteve a renovação da alíquota do imposto de importação dos contêineres de 2% até o ano 2008 – antes, era de 14%,

“A CBC continua trabalhando junto à COANA no sentido de solucionar, o mais breve possível, a questão da liberação dos contêineres que se encontram retidos com carga em perdimento – são mais de 3.000 contêineres -, o que gera prejuízos aos arrendatários e proprietários dos contêineres”, acrescenta Silvio Vasco Campos Jorge, presidente da entidade.

Ele também destaca que a CBC, através da Câmara de Logística Integrada - CLI da AEB - Associação de Comércio Exterior do Brasil, vêm investindo junto ao CONFAZ e aos Estados na tentativa de isentar o contêiner da cobrança de ICMS no seu transporte vazio, nos modais rodoviário e ferroviário. “Afinal, o contêiner não é uma mercadoria e, sim, um equipamento do veículo transportador”, avalia o presidente.

Uma das principais perspectivas da CBC é que, em breve, a COANA agilize a liberação dos contêineres retidos com carga em perdimento; baixe dispositivo que permita a internação, para estoque nos terminais reparadores de contêineres, de peças sobressalentes, acessórios e equipamentos dos contêineres reefer e tank; e que a operação de transporte multimodal seja implantada definitivamente no Brasil.

“Após a promulgação da Lei do OTM há quase 10 anos, ainda temos vários entraves burocráticos nas áreas Federal, Estadual e Municipal que impedem o funcionamento dos Ope-

radores de Transporte Multimodal – OTMs, tanto para o mercado nacional como para o internacional. Seria de grande importância para a implantação desse sistema de transporte se o Presidente Lula, no seu segundo mandato, tomasse para si a solução desses problemas, demonstrando uma vontade política na implantação de uma Lei que realmente funcionasse no Brasil”, afirma Jorge.

Sobre os maiores problemas enfrentados pelas empresas do setor em termos de logística, ele diz que continuam sendo a falta de investimento em infra-estrutura no país.

### Movimentação de Contêineres no Brasil - Cheios e Vazios

Em Teus

Porto	2004	2005
Santos	1.910.532	2.267.921
Rio Grande	617.808	675.516
Itajaí	564.012	647.796
Paranaguá	377.125	420.318
Rio de Janeiro	344.487	325.380
S. Francisco	273.787	290.440
Salvador	191.626	241.109
Vitória	187.385	238.645
Sepetiba	133.885	187.402
Suape	139.221	179.108
Pecém	79.114	107.954
Macapá	2.444	84.534
Manaus	107.445	77.806
Fortaleza	80.253	64.845
Belém	34.553	47.300
Vila do Conde	14.330	34.136
Porto Alegre	20.157	18.790
Santana	0	17.331
Imbituba	0	6.591
Natal	3.684	5.018
Santa Clara	20.043	0
Recife	10.657	0
Tubarão	444	0
Ilhéus	206	0
<b>Total</b>	<b>5.113.198</b>	<b>5.937.940</b>

Câmara Brasileira de Contêineres e Transporte Multimodal - CBC.  
Elaboração: Alex Rotmeister/CBC



Jorge: “o contêiner não é uma mercadoria e, sim, um equipamento do veículo transportador”

“Os acessos portuários tornaram-se pontos críticos, gerando, além de dificuldades operacionais, custos extras e perda de eficiência. A título de exemplo, obras como o anel viário de Santos são fundamentais para tornar o problema. Como também é fundamental proceder às dragagens necessárias em todo o sistema portuário nacional. Principalmente nos portos brasileiros que estão assoreados e com calados reduzidos, impedindo, ou dificultando, o acesso de navios de maior porte, trazendo como consequências a oneração dos processos logísticos e prejudicando a competitividade dos produtos de exportação”, destaca.

### ASSOCIAÇÃO MULTISSETORIAL

A CBC, fundada em 1977, é uma associação multisectorial, sem fins lucrativos, que congrega todos os setores ligados à conteinerização e ao multimodalismo.

“A CBC, durante sua existência, sempre lutou em prol de seus associados e obteve vários benefícios, desonerando as empresas de pagamento de impostos e taxas na utilização e operação de contêineres no Brasil”, completa o presidente. ●

S e t o r  
EMPRESARIAL  
2 0 0 7  
HYSTER

No final da década de 80, a fusão de duas das maiores indústrias fabricantes de empilhadeiras, a Hyster Company e a Yale Materials Handling Corporation, deu origem a uma nova empresa: a Nacco Materials Handling Group.

Hoje, a empresa é a força gestora de engenharia e manufatura por trás de cada empilhadeira vendida com as conhecidas marcas Hyster ou Yale. Porém, é bom destacar que as organizações de vendas, marketing e concessórias são exclusivamente Hyster ou Yale.

Afinal, segundo a empresa, uma estratégia importante nesta fusão foi proteger cuidadosamente a identidade mercadológica individual e a lealdade à marca de ambas as linhas de produtos.

Por sua vez, a Hyster foi fundada no Brasil em 1957, iniciando sua primeira produção com o guindaste KD "Karry Krane".

Em 1959, iniciou a fabricação de empilhadeiras em capacidades de 1.500 a 2.500 kg e, em seguida, de 3.000 a 7.000 kg. Foi a primeira empresa a fabricar empilhadeiras no Brasil.

Em 2000 foi adquirida pelo Grupo Nacco e adotou o nome Nacco Materials Handling Group Brasil Ltda. (NMHG Brasil Ltda.).

A novidade da marca Hyster é a linha Fortis. "O mercado conheceu um novo conceito de empilhadeira no que se refere ao desempenho, custo operacional mais baixo e maior conforto e eficiência. A linha Fortis, com capacidades de carga de 1 a 9 toneladas, é considerada um marco em empilhadeira a combustão, e já são fabricados no Brasil equipamentos de 2,0 a 3,5 toneladas", informa Álvaro Sousa, diretor-gerente da NMHG Brasil.

# FORTIS™

## MAIOR RETORNO DO INVESTIMENTO



Uma nova linha de empilhadeiras que vai reformular a história da movimentação de materiais.

ÚLTIMA GERAÇÃO TECNOLÓGICA: GARANTE SUPERIOR VIDA ÚTIL E RETORNO MAIS RÁPIDO DO CAPITAL INVESTIDO.

**É UMA HYSTER!**

# HYSTER

*sinônimo de empilhadeira em qualquer lugar do mundo*

**BRASIL** (DF/ES/GO/MG/RJ/SC/TO) - [www.brasilmaquinaria.com.br](http://www.brasilmaquinaria.com.br) • Belo Horizonte - (31) 2129-3800 • Rio de Janeiro - (21) 2123-3000 • Macaé - (22) 2105-4242 • Brasília - (61) 2102-1400 • Goiânia - (62) 4005-5858  
• Serra - (27) 2121-3310 • **CE/PI/PE/AL/BA/SE** - [www.sudeste.com.br](http://www.sudeste.com.br) • Recife - (81) 3476-4190 • Fortaleza - (85) 4011-6400 • **ES/SC/RS/PR** - [www.suloculto.com.br](http://www.suloculto.com.br) • Curitiba - (41) 3028-5322 • Catanduva - (11) 3028-5322 • Araraquara - (11) 3424-2400 • São Paulo - (08) 2106-4100 • **INTENDES (RS/SC)** - [www.intendes.com.br](http://www.intendes.com.br)  
• Porto Alegre - (51) 3373-4400 • Joinville - (47) 3481-8102 • **SOMOV (AC/AM/RS/MT/SP/GO/TO)** - [www.somov.com.br](http://www.somov.com.br) • São Paulo - (11) 3718-3000 • Campinas - (19) 3864-6322 • Campo Grande - (67) 3398-1818  
• Cuiabá - (65) 2121-1400 • Manaus - (92) 3852-7900 • **TECHNICO (BA/SE)** - [www.technico.com.br](http://www.technico.com.br) • Salvador - (71) 3246-2400

## ARTIGO

# Rastreabilidade, eficiência e obrigação



**N**o mundo globalizado, o que há algum tempo era apenas diferencial de eficiência está se tornando, hoje, obrigação nos negócios. Um caso típico é o da adoção de mecanismos de rastreabilidade, que permitem às empresas adequaram-se às regulamentações cada vez mais complexas, tanto no mercado interno como no externo.

O segmento de produtos de saúde é um exemplo de adoção de procedimentos que garantem a qualidade e segurança dos produtos oferecidos. Este segmento se antecipou a regulamentações do governo brasileiro, que publicou portarias e resoluções cuja finalidade é a identificação da origem de possíveis problemas em qualquer etapa da cadeia de suprimentos.

Com isso, a rastreabilidade passou a ser um requisito legal, além de um fator de competitividade. E a rastreabilidade depende de tecnologias que garantem a qualidade das informações que são registradas e armazenadas ao longo de toda a cadeia de suprimentos, desde o recebimento de insumos e matéria-prima pela indústria farmacêutica até os processos de distribuição e dispensação dos medicamentos nos hospitais.

A adoção desses procedimentos assegura controle e segurança no combate às falsificações, contrabando e roubos de produ-

tos para a saúde; rastreabilidade de produtos pelos sistemas de registros automatizados e armazenagem de dados da movimentação de produtos; maior clareza das vulnerabilidades e fraquezas inerentes aos processos de dispensação e uso dos medicamentos; aumento da capacidade de identificação e avaliação das potenciais causas de erros e o desenvolvimento de sistemas e processos para a segurança dos pacientes.

Outros setores também estão adotando essas medidas. Na agricultura, o setor brasileiro de algodão busca na safra atual retomar desempenhos anteriores. Além de preços favoráveis, a atividade está em processo intenso para aumentar sua competitividade, tanto interna como externamente.

E isso está ocorrendo com os esforços na modernização e automatização de processos operacionais e logísticos da atividade. Sistemas como o GS1, padrão internacional que permite a identificação de itens e unidades logísticas (caixas, paletes ou fardos), são utilizados e compreendidos em qualquer parte do mundo. Além disso, o GS1 pode ser aplicado em qualquer ponto da cadeia de suprimentos, desde o fornecimento de matérias-primas, passando pela indústria e chegando ao varejista. Esse sistema padronizado de identificação possibilita maior integração entre os componentes da cadeia, permitindo controle total sobre a circulação de itens.

O produto pode ter sua origem identificada no momento em que é recebido pelo cliente, em geral pela indústria têxtil. Vantagens como essa podem ser fundamentais para que os produtores brasileiros atendam às exigências e regulamentações de clientes internacionais, principalmente os da Europa e Ásia. ●

**Felipe Camargo**  
Assessor de Soluções de Negócios  
da GS1 Brasil  
automacao@gs1brasil.org.br

## MOVIMENTAÇÃO

# A logística da Super Casas Bahia

**C**omo a logística está presente em todos os lugares, envolvendo, entre outras coisas, o transporte e a organização dos produtos, é interessante conhecer o processo logístico da Super Casas Bahia (Fone: 0800 888.8008), que a rede varejista organiza todo final de ano no Parque de Exposições do Anhembi, em São Paulo, SP, para venda de eletrodomésticos, eletrônicos e móveis.

Segundo o departamento de comunicação das Casas Bahia, a infra-estrutura foi montada pela própria empresa junto com os departamentos de telecomunicações, projetos, engenharia, etc., a partir de uma planta baixa do evento feita por um arquiteto. Dentro disso, delimitou-se pisos, contrapisos, áreas para estoque e vendas, cabeamento de fios, instalação de telefonia, internet e outros. Conforme informado, os produtos foram sendo entregues aos poucos pela logística da própria rede a partir de uma grade de programação.

Quanto à comercialização, os produtos partem do CD de Jundiaí e são transportados pela empresa. “A super loja funciona como uma loja normal das Casas Bahia, numa escala muito maior. O controle de entrada/saída de produtos e o abastecimento são de responsabilidade da Casas Bahia, como nas demais lojas da rede. A entrega de produtos que não são retirados na própria Super é feita em até 48 horas na casa do cliente com a frota da empresa”, explicou o departamento de comunicação.

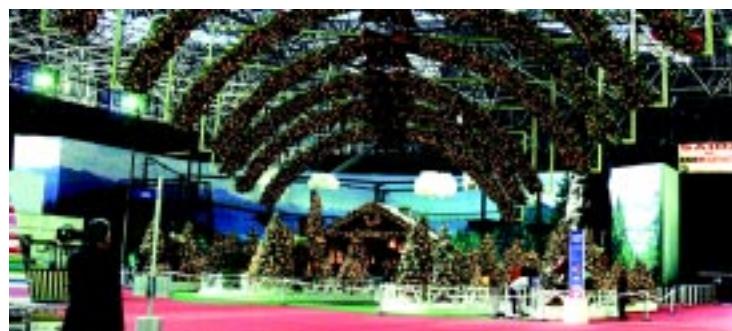
Sobre a possibilidade de haver problemas logísticos, foi



Dois milhões de visitantes são esperados

informado que como já é a 4ª edição do evento, o processo de montagem de estoque, a entrega e o reabastecimento de produtos na Super Casas Bahia já estão bem definidos, não enfrentando maiores problemas.

Com esta mega-loja, o volume de entregas da empresa aumenta cerca de 30% em relação aos outros meses. Segundo o diretor executivo da rede, Micheal Klein, o faturamento da Super Casas Bahia em 2006 deve ser cerca de R\$ 80 milhões. “Esta é uma estimativa realista, mas acho que vamos superá-la. No ano passado, a expectativa era faturar R\$ 70 milhões e acabamos vendendo R\$ 100 milhões”, disse. Aberta até o dia 30 de dezembro, a loja deve receber mais de dois milhões de visitantes em seus 151.600 m<sup>2</sup> de área de vendas que envolveu, na sua fase de montagem, mais de 2,5 mil pessoas. ●



Setor  
EMPRESARIAL  
2007  
YALE

No final da década de 80, a fusão de duas das maiores indústrias fabricantes de empilhadeiras, a Hyster Company e a Yale Materials Handling Corporation, deu origem a uma nova empresa: a Nacco Materials Handling Group.

Hoje, a empresa é a força gestora de engenharia e manufatura por trás de cada empilhadeira vendida sobre as conhecidas marcas Hyster ou Yale. Porém, é bom destacar que as organizações de vendas, marketing e concessionárias são exclusivamente Hyster ou Yale.

Afinal, segundo a empresa, uma estratégia importante nesta fusão foi proteger cuidadosamente a identidade mercadológica individual e a lealdade à marca de ambas as linhas de produtos Hyster e Yale.

A Yale iniciou suas atividades em 1860, como fábrica de fechaduras, e em 1920 ingressou no mercado de movimentação de materiais, com a compra da C.W. Hunt, que acabava de lançar uma plataforma de baixa elevação movida a bateria – era o início da atuação da empresa no setor de empilhadeiras.

Na década de 50, acrescentou empilhadeiras a GLP e a diesel a sua linha de produtos, e também apresentou a primeira transmissão automática e o primeiro eixo de tração hipoidal.

Atualmente estão disponíveis mais de 75 modelos entre empilhadeiras elétricas e a combustão, e o mais recente lançamento é a linha Yale Veracitor de empilhadeiras, em capacidades para 2 a 3,5 toneladas.



# Dê um giro e movimente...



## ...com a versátil Linha de Empilhadeiras Elétricas Yale

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

As **EMPILHADEIRAS e TRANSPALETEIRAS ELETRICAS YALE** marcam presença nos **ARMAZENS e CENTROS DE DISTRIBUIÇÃO** de todo o país. As Empilhadeiras Elétricas Yale oferecem soluções diferenciadas para **MOVIMENTAÇÃO e ARMAZENAGEM** com a mesma versatilidade, produtividade, economia e segurança de sua já consagrada linha de empilhadeiras a combustão. Você conta ainda com a garantia e a qualidade de atendimento pós-venda Yale.

As EMPILHADEIRAS e TRANSPALETEIRAS ELETRICAS YALE marcam presença nos ARMAZENS e CENTROS DE DISTRIBUIÇÃO de todo o país.

As Empilhadeiras Elétricas Yale oferecem soluções diferenciadas para MOVIMENTAÇÃO e ARMAZENAGEM com a mesma versatilidade, produtividade, economia e segurança de sua já consagrada linha de empilhadeiras a combustão. Você conta ainda com a garantia e a qualidade de atendimento pós-venda Yale.

<b>BAIKO - SP</b> Tel.: (11) 3693.9339 <a href="http://www.baiako.com.br">www.baiako.com.br</a>	<b>ENTEC - AM</b> Tel.: (22) 3647.2000 <a href="mailto:entecc@enteccmanaus.com.br">entecc@enteccmanaus.com.br</a>	<b>MACROMAQ - SC</b> Tel.: (48) 3257.1555 <a href="http://www.macromaq.com.br">www.macromaq.com.br</a>	<b>MOTIVA - PE/AL/RN/PB</b> Tel.: (81) 3252.8200 <a href="http://www.motiva-net.com.br">www.motiva-net.com.br</a>	<b>PROTEC - PA</b> Tel.: (91) 4008.9700 <a href="http://www.protecconline.com.br">www.protecconline.com.br</a>
<b>CEQUIP - CE</b> Tel.: (85) 3444.4444 <a href="http://www.cequip.com.br">www.cequip.com.br</a>	<b>MACROMAQ - SC</b> Tel.: (49) 3324.5200 <a href="http://www.macromaq.com.br">www.macromaq.com.br</a>	<b>MACROMAQ - PR</b> Tel.: (41) 3373.0011 <a href="http://www.macromaq.com.br">www.macromaq.com.br</a>	<b>MOTIVA - BA / SE</b> Tel.: (71) 3218.9224 <a href="http://www.motiva-net.com.br">www.motiva-net.com.br</a>	<b>TRADIMAQ - MG</b> Tel.: (31) 2104.8000 <a href="http://www.tradimak.com.br">www.tradimak.com.br</a>
<b>TRIMAK - RJ</b> Tel.: (21) 2598.7000 <a href="http://www.trimak.com.br">www.trimak.com.br</a>	<b>TRIMAK - ES</b> Tel.: (27) 3341.7000 <a href="http://www.trimak.com.br">www.trimak.com.br</a>			

# Yale®

Pessoas. Produtos. Produtividade.

## QUALIDADE

# Gristec regulamenta empresas de gerenciamento de riscos

**A** Gristec - Associação de Empresas de Gerenciamento de Riscos e de Tecnologia de Rastreamento e Monitoramento (Fone: 11 5072.6902) acaba de anunciar a criação de um Programa de Auto-Regulamentação para suas associadas.

O programa, que tem aplicação imediata, foi desenvolvido em parceria com o Instituto Totum, consultoria independente que vai auditar a infra-estrutura e os sistemas utilizados por essas empresas com garantia de sigilo, veracidade e imparcialidade das informações. Itens como estrutura de telecomunicações, recursos de tecnologia da informação, qualificação de funcionários e equipe técnica, entre outros, serão analisados a partir de laudos que identifiquem os requi-



**Buonavoglia:** "já existem 15 empresas cadastradas para serem auditadas"

sitos mínimos e as principais necessidades exigidas pelo selo.

Esta auditoria será realizada mensalmente e as empresas que passarem por ela receberão o Selo de Qualidade Gristec. "Já existem 15 empresas cadastradas

para serem auditadas, e mesmo que ao término do processo elas não estejam aptas a receber o selo, seus dados serão arquivados em total sigilo", declara Cyro Buonavoglia, presidente da empresa. Ele acredita que as certificadas ganharão diferencial competitivo, maior visibilidade, reconhecimento e credibilidade do mercado, que deve crescer cerca de 15% no próximo ano.

A diretoria da Gristec calcula que existam cerca de cem empresas no segmento de gerenciamento de risco e de tecnologia de rastreamento e monitoramento de carga. Desse total, trinta já são associadas. Essas organizações respondem pelo acompanhamento de 136 mil caminhões, equivalentes a 8% da frota nacional de 1,7 milhão de veículos de carga em 2006.

Como parte do programa de regulamentação, a Associação também criou uma ouvidoria para receber denúncias relacionadas ao não-cumprimento das regras e processos exigidos por certificadas pelo novo selo. Caso uma empresa seja denunciada, os especialistas do Instituto Totum refazem a auditoria imediatamente e a instituição estará sujeita a perder seu Selo de Qualidade.

A tendência, de acordo com Buonavoglia, é usar os serviços e produtos de rastreamento, monitoramento e gerenciamento de risco não só para segurança, mas também para atender a necessidades de logística. Ele lembra, por exemplo, que os sistemas já são utilizados também para enviar dados de telemetria, como temperatura do baú e taxas de velocidade. "As empresas brasileiras estão entre as que mais dominam as tecnologias de gerenciamento de risco, monitoramento e rastreamento em todo o mundo. E já começam a exportar seus serviços para outros países da América Latina", finaliza. ●

**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**

111 4789 3690  
www.marksell.com.br  
ANIS Equipamentos Hidráulicos LTDA.

## EMPILHADEIRAS

# Somov comemora 65 anos de distribuição Hyster



**Germano:** meta da empresa é crescer 27% em 2007

total no Brasil de 8.000", afirmou o presidente.

Quanto ao faturamento alcançado pela empresa em 2006, Germano ressaltou que foi de US\$ 55 milhões, contra US\$ 47 milhões em 2005, e que a novidade neste ano que termina foi a inauguração de uma nova filial em Manaus, AM.

## METAS

**E**mpresa do Grupo Sotreq, que detém no Brasil a representação das marcas Hyster e Caterpillar, a Somov (Fone: 11 3718.5090) — considerada o maior distribuidor latino-americano de empilhadeiras — promoveu, no dia 29 de novembro último, em São Paulo, SP, um evento para comemorar os 65 anos de representação da marca de empilhadeiras Hyster.

Segundo contou José Germano Silveira, presidente da Somov — a mais antiga distribuidora da Hyster no mundo —, os produtos Hyster começaram a ser importados em 1941, pela Lion. Em 2001 houve uma fusão da Lion com a Sotreq. E o Grupo Sotreq deu continuidade à distribuição da Hyster, criando a Somov para otimizar o mercado de movimentação de materiais. "O Grupo Sotreq constituiu a Somov em 2002, na capital paulista", explicou.

Germano também destacou no evento — que contou com a participação da diretoria da NMHG Brasil, fabricante das marcas Hyster e Yale — que a Somov atua em vários segmentos: venda de máquinas novas e usadas e de peças de reposição, locação e operação de empilhadeiras (terceirização de mão-de-obra), contratos personalizados de manutenção e assistência técnica. "A Somov é distribuidor Hyster nos estados de São Paulo, Amazonas, Roraima, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Roraima e Acre, e oferece serviços de locação em todo o Brasil. Entre vendas e novas máquinas de locação para a sua frota, este ano a empresa somará 1.000 empilhadeiras, de um mercado

"Esperamos atingir um crescimento de 27% em 2007, impulsionado por este crescimento de 42% em locação e operação, na nova linha de stackers da Hyster (respondendo por 5%) e na produção, a partir de janeiro, das empilhadeiras elétricas Hyster no Brasil", disse.

Sobre os novos equipamentos a serem oferecidos pela Hyster — e que impulsionam as metas de crescimento da Somov —, Germano informou que outra meta é crescer 30% na venda de empilhadeiras elétricas, contando com a produção nacional da Hyster. "A propósito, a grande vantagem desta produção nacional é o fato de, no caso das empilhadeiras importadas, o tempo entre a colocação do pedido e a entrega era de 90 dias e agora, com a produção nacional, este tempo cai para 30 dias", destacou.

Os novos equipamentos para movimentação de contêineres em portos e armazéns alfandegados que estão sendo lançados pela Hyster e que serão distribuídos pela Somov são outro fator para o esperado crescimento desta última. "São stackers e containers handlers de 35 a 56 toneladas que serão oferecidos para venda e locação, bem como assistência técnica, e que atenderão ao crescimento esperado do país naqueles setores", finalizou. ●

CASE

# 3M lucra 75% terceirizando paletes com a Chep

Desde que a 3M do Brasil resolveu dar início à terceirização da distribuição paletizada, houve significativa melhora, tanto na operação quanto na redução dos custos relacionados à movimentação e armazenagem. Na verdade, os gastos desabaram com a decisão de confiar a tarefa a uma empresa especializada, no caso a Chep, multinacional considerada líder mundial em locação de paletes e contentores.

“A economia registrada em 2005, primeiro ano da contratação, significou 75,63% de redução de gastos com paletes em relação à situação anterior, quanto tínhamos de comprar os equipamentos e mantê-los”, informa o gerente de logística da 3M, Jacintho Carlos Manara.

Segundo ele, naquele momento, o projeto previa uma demanda mensal de 1.000 paletes,

utilizados apenas no despacho para clientes atacadistas e hipermercados. A eficiência demonstrada abriu oportunidade para utilização da Chep dentro da 3M, no primeiro semestre de 2006. Hoje, o palete azul também é usado nos processos de armazenamento e movimentação de produtos acabados e matéria-prima dentro da matriz, em Sumaré, SP, o que gerou crescimento de 870% da quantia inicialmente projetada. “Atualmente estamos com cerca de 12.000 paletes Chep sendo utilizados em nossos processos internos”, explica Manara.

A 3M prepara-se agora para terceirizar os serviços de distribuição paletizada de outras duas fábricas (Ribeirão Preto e Itapetininga) e também para a ampliação para seus 20 maiores fornecedores, o que anima o gerente de logística da 3M, outro fator importante



Da esquerda para a direita - Time da Chep envolvido com o projeto: Alessandra Nobrega, executiva de vendas, Clayton Bastos, gerente comercial, e Pedro Francisco Moreira, diretor-geral. E os responsáveis na 3M pela implantação: Manara, Pereira e José Vicente Sacco, gerente de CD e administração de materiais

cam ganhos devem melhorar, pois até agora os resultados referem-se apenas ao mercado local e uso interno dos paletes nas unidades 3M. Está prevista a entrada da Chep nas operações de exportação, com a estimativa de reduzir em 50% o que é gasto hoje para enviar produtos da 3M Brasil para outros países”, adianta Manara.

Segundo o gerente de Logística da 3M, outro fator importante

que está colaborando para que a parceria Chep e 3M funcione perfeitamente “é a alta rotatividade de paletes em nossa manufatura, devido ao aumento de giro do inventário. O palete Chep entra e sai do processo tão rápido quanto o giro do inventário, evitando, ainda, as perdas provocadas pelo processo anterior, que significava aquisição de novo palete com alto custo de reposição”.

## OUTROS GANHOS

Em função do treinamento oferecido pela Chep aos funcionários da 3M, o índice de avaria nos paletes foi baixo. “Dados de uma medição feita após 8 meses da operação indicaram que apenas 50 paletes foram deslocados para reparo, de um total de 13.526 unidades utilizadas no período, o que dá um índice de 0,37% de avaria, contra uma média mensal de 200 ocorrências”, diz Sílvio Pereira, o condutor 6 Sigma na 3M.

Segundo ele, dois funcionários que trabalhavam antes no reparo de paletes próprios foram aproveitados em outras áreas. “Houve também ganho de satisfação entre os empregados, pois o palete azul é mais leve, o que agradou principalmente às funcionários.”

A 3M começou a pensar em contratar a Chep após identificar no processo de despacho para atacadistas e hipermercados oportunidade de reduzir a perda de paletes, diminuir a quantidade de equipamentos reformados decorrentes da devolução dos clientes, bem como melhorar o aproveitamento do parque interno, pois emprestava seus paletes aos clientes e na média eles demoravam em torno de 2 meses para retornar à 3M.

“Essa situação exigia a compra mensal de paletes para suprir a movimentação interna, devido a perda por avarias e pela não-devolução do palete emprestado”, lembra Pereira. ●

acesse: [www.easytec.ind.br](http://www.easytec.ind.br)

**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

DESENVOLVEMOS PROJETOS, CONSULTE-NOS. ATENDIMENTO DIFERENCIADO.

**Easy**  
**Tec**

**Easytec Industria e Comércio**  
Rua Ely do Amparo, lote 05 - Guarajuba  
CEP 26600-000 - Paracambi - RJ  
Tels.: (21) 2683.2483 - (21) 2683.1862  
e-mail: [easytec@easytec.ind.br](mailto:easytec@easytec.ind.br)

**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:**

<b>CLARK</b>	<b>CHAVE FRENTE RÉ</b>	<b>CURTIS</b>
<b>AMEISE</b>	<b>TOYOTA</b>	<b>SKAN CARER</b>

**L.A COMÉRCIO E SERVIÇOS LTDA -ME**  
TEL: (XX011)4655-4470 FAX:(XX011)4655-2808  
RUA RIO DE JANEIRO N°118 CEP07400-000 ARUJÁ SÃO PAULO SP  
L.A A INOVAÇÃO A SERVIÇO DA QUALIDADE  
[LACOMERCIOESERVICOS@SUPERIG.COM.BR](mailto:LACOMERCIOESERVICOS@SUPERIG.COM.BR)  
[WWW.LACONECTORES.COM.BR](http://WWW.LACONECTORES.COM.BR)

**Você busca solução em Automação?**

**ED-3**

**RF Simplicity**

**Entre em contato com a EA3**

Fone: +55 11 6967.3000 Fax: +55 11 6967.0003  
e-mail: ea3@ea3.com.br [www.ea3.com.br](http://www.ea3.com.br)  
Rua Newton Braga, 524 02120-020 Vila Maria  
São Paulo — SP Brasil

**ARMAZENAGEM AUTOMATIZADA**

# Ulma fornece soluções também para a indústria alimentícia

**R**ealizar com sucesso a conservação ideal do produto perecível é o desafio que enfrentam as empresas que comercializam produtos alimentícios que requerem um controle rigoroso da temperatura e das datas de validade.

A obrigatoriedade de manter a temperatura controlada em todas as operações logísticas tem levado empresas como Cárnica Tello, Discefa (moluscos marinhos, principalmente o polvo), Artadi (pão), Oblanca (alimentação congelada), Cossure, Danone (lácteos) ou a Eroski (carnes), entre outras, a apostarem na solução de armazenamento automático que a Ulma Handling Systems (Fone: 11 5092.6060), empresa de origem espanhola, oferece.

A impossibilidade de os operários trabalharem a temperaturas extremas levou a companhia Discefa, especialista em polvo, a implantar um sistema de armazenagem entre  $-18^{\circ}\text{C}$  e  $-25^{\circ}\text{C}$ , desenvolvido integralmente pela Ulma.

Uma vez realizado o armazenamento, inicia-se o processo de picking para a preparação de pedidos para o processamento. Graças à informação transmitida ao sistema, este decide quais pedidos ou lotes vão ser preparados em determinado período de trabalho, e contabiliza o número de paletes necessários para não superar a capacidade do gradiente de aquecimento.

O armazém automático refrigerado do fabricante de pão artesanal Artadi é outro exemplo da experiência da Ulma no setor de frios. Todo o equipamento,



Sistemas sofisticados são oferecidos pela empresa

que inclui a instalação automática, foi elaborado para operar corretamente em temperaturas extremas. A Artadi conta com duas linhas de fabricação automatizadas de grande fluxo de produção. A fim de garantir este fluxo, a empresa automatizou toda a logística interna, o que inclui também o armazenamento. Este armazém foi projetado para manter uma temperatura constante de  $-24^{\circ}\text{C}$  e acondiciona cinco milhões de pães, sendo capaz de servir um palete a cada 30 segundos, o que permite carregar um caminhão completo em 20 minutos e expedir aproximadamente em 50 diárias nas três plataformas de carga disponíveis.

A Comercial Oblanca, empresa avícola, também instalou uma solução logística da Ulma. A empresa engloba todas as fases do produto, desde centros de exploração avícola até a distribuição do produto no ponto de venda. A instalação conta com um sistema Pick to Light destinado à preparação de pedidos de unidades e com unidades de armazenamento de produto acabado e sistemas de preparação de pedidos para produtos a  $-24^{\circ}\text{C}$  de temperatura.

A divisão de produtos de carnes da Eroski dispõe de um moderno sistema de armazenamento compacto de contêineres de plástico à temperatura controlada, que foi desenvolvido pela Ulma. O projeto tinha grande complexidade, dado que teria que garantir o funcionamento e a durabilidade do sistema a baixas temperaturas e com alto grau de umidade.

A Ulma é considerada empresa líder de mercado na Espanha no desenvolvimento de soluções automáticas de armazenagem, movimentação e preparação de pedidos. Desde o seu início, mantém permanente colaboração com o líder mundial no setor, a Daifuku, dispondo de tecnologia avançada para atender aos mais diversos projetos. Atualmente, a Ulma encontra-se em processo de expansão e conta com uma rede técnico-comercial presente no Brasil, na Espanha, França, Itália e Holanda. ●



Outro exemplo de sistema próprio para operação em temperatura controlada

S e t o r  
EMPRESARIAL  
2 0 0 7  
STILL

A Still é uma empresa multinacional alemã, fundada em 1920, que possui quatro fábricas no mundo: duas na Alemanha, uma na França e uma no Rio de Janeiro. Possui, ainda, uma filial em Diadema, São Paulo, responsável por vendas de equipamentos novos e usados, peças e serviços e, também, pela área de locação de máquinas.

**Máquinas produzidas no Brasil:** FMe: Empilhadeira retrátil para 1.700 ou 2.000 kg; EGV: Empilhadeira patolada de operador a pé, com capacidades de 1.400 ou 1.600 kg; ER: Paleteira elétrica de operador a bordo para 2.000 kg; KMS: Paleteira elétrica selecionadora de pedidos para 2.000 kg; EGU: Paleteira elétrica de operador a pé, com capacidades de 1.800 ou 2.000 kg; BR20: Empilhadeira a combustão para 2.000 kg.

Máquinas importadas, produzidas nas outras fábricas da Still e comercializadas no Brasil: XL25: Empilhadeira a combustão com capacidade de 2.500 kg; RX50-16: Empilhadeira elétrica de contrapeso para 1.600 kg; RX20-20P: Empilhadeira elétrica de contrapeso com capacidade para 2.000 kg; TX: paleteira manual em capacidades de 2.000 até 3.000 kg.

Em 2006, a Still passou a comercializar a sua nova máquina a combustão de 2.500 kg, modelo XL25, disponível nas versões Duplex, com elevação de 4.450 e 4.325 mm, na versão Triplex.

"Nosso planejamento é começar a fabricar este equipamento já na unidade brasileira a partir de 2008 e com isto esperamos atingir 20% de participação de mercado nos próximos dois anos", completa Adriana Firmao, gerente comercial da Still.

**STILL**  
Qualidade em movimento

## Ser líder no mercado brasileiro há muitos anos, não é por acaso.

- Fabricação nacional com tecnologia alemã.
- Máquinas desenvolvidas para as necessidades do Brasil.
- Melhor disponibilidade de peças.
- Melhor pós-venda.
- Engenharia no Brasil.
- Melhor relação custo benefício.
- Maior valor de revenda do mercado.
- Rede de serviços autorizados em todo o país.
- Menor preço e prazo de entrega.
- Compromisso com o Brasil há mais de 40 anos.



**JUNTE-SE A NÓS**



Tel.: (11) 4066-8100 Fax: (11) 4066-8141

[www.stillbrasil.com.br](http://www.stillbrasil.com.br)  
comercial@stillbrasil.com.br

**AM- TRACIONÁRIA** (REP/SA): (92) 3625-3645. **BA- MOVITECH** (REP/SA): (71) 3394-1363 / **TOLENTINO** (SA): (71) 3351-7611. **CE/PI/MA- EUROTEC** (REP/SA): (85) 3275-6464. **MT- MOVIMINAS** (REP/SA): (65) 3682-8570. **GO/TO- MOVIMINAS** (REP/SA): (62) 3597-2575 / (62) 3313-7476 (ANÁPOLIS). **MG- MOVIMENTA MG** (REP/SA): (31) 3495-1486. **MG-UBERLÂNDIA/MS/RO/AC- MOVIMINAS** (REP/SA): (34) 3232-1410. **PR- TRIPLEX** (REP/SA): (41) 3278-4968. **PA- DELTA MÁQUINAS** (REP/SA): (91) 3245-8845. **PE/AL/PB/RN- TOLENTINO** (REP/SA): (81) 3441-5629. **RJ/CAPITAL- F&F** (REP): (21) 3882-3943 / **EVEMAM** (SA): (21) 3882-3943. **RJ/VALE DO PARAÍBA- IRMÃOS MARTINI** (SA): (24) 3323-2885. **DF- MOVIMINAS** (REP/SA): (61) 3356-3733. **RS- REQUIPEL** (REP): (51) 3337-8577 / **EMPILHA SUL** (SA): (51) 3337-8577. **SC/LESTE- EMPITEC** (REP/SA): (47) 3337-6340. **SC/OESTE- REQUIMAQ** (REP/SA): (49) 3323-8797. **ES- NOVAMAQ**: (27) 3326-0060. **SP/CAPITAL- STILL SERVICE** (SA): (11) 4066-8146 / **RETRAK** (REP): (11) 6431-6464 / **COLD WORK** (SA): (11) 6954-4260. / **MOVELEV** (SA): (11) 6421-4545 / **LOGITÉCNICA** (REP): (11) 6647-7707. / **LOGIX** (REP): (11) 6407-6505 / **MOVISEL** (REP): (11) 4177-3345. **SP/INTERIOR- STILL SERVICE** (SA): (11) 4066-8146 / **MOVELEV VALE** (REP/SA): (12) 3655-1513 / **MARCAMP** (REP/SA): (19) 3772-3333. **ARGENTINA- AG ZIMSA** S.A.: +54 (11) 4745-8400. **URUGUAY- ESSEN LTDA.**: +59 (82) 901-0305. **CHILE- KREIS** S.A.: +56 (2) 854-2165



CASTELL COML EQUIP. PÇS E SERV.LTDA.

**Rebocador para homem a bordo em pé capacidade 3.000Kg, versátil para operações em espaços restritos.**



**Rebocador com suspensão proporcionando operações mais suaves e confortáveis para o operador. Capacidade de 3.000 até 6.000Kg**

**Carretas produzidas de acordo com as especificações de cada cliente.**



**Otimização do equipamento com diminuição dos custos.**

**Motores elétricos de tração, direção e elevação para empilhadeiras, rebocadores e veículos elétricos especiais. Laboratório próprio para testes.**



**Projetos, soluções e alternativas para o aperfeiçoamento tecnológico com ganhos para suas operações industriais e logísticas.**

Rua Eugênio Roncon, 2.200 – CEP 09411-000 - Ribeirão Pires/SP  
Tel.: (11) 4828-2044 - Fax: (11) 4828-5030  
Site: [www.castell.com.br](http://www.castell.com.br) - E-mail: [castell@castell.com.br](mailto:castell@castell.com.br)

S e t o r

EMPRESARIAL

2 0 0 7

CASTELL

A Castell é uma empresa brasileira especializada na prestação de serviços de manutenção de componentes elétricos para veículos industriais, bem como no fornecimento de partes e peças. É distribuidor exclusivo dos produtos CEN. Vende equipamentos como rebocadores, paleteiras e empilhadeiras elétricas da marca CEN e outros produtos, como motores elétricos de tração, elevação e direção para empilhadeiras, motores de arranque e alternadores para empilhadeiras e veículos diesel pesados.

## EVENTO

# NMHG promove encontro de fornecedores

**A** NMHG – Brasil, fabricante das empilhadeiras Hyster e Yale, promoveu, no dia 24 de novembro último, em São Paulo, SP, o 2º Encontro de Fornecedores 2006.

Com o slogan “Grandes parcerias: razão dos melhores resultados”, o evento reuniu mais de 70 fornecedores de todo o Brasil, além de toda a alta direção da NMHG, e teve como objetivo principal criar parceria junto aos fornecedores, sempre visando à melhoria da qualidade e redução dos custos.

A programação do Encontro compreendeu cinco palestras. A primeira sobre os resultados atuais da NMHG, com apresentação de Francisco Fontelles, gerente de materiais da NMHG; a segunda, com o presidente da ABIMAQ – Associação Brasileira da Indústria de Máquinas, Newton de Melo, que abordou as perspectivas do mercado de máquinas para 2007; a terceira, sobre perspectivas econômico-financeiras do país, apresentada pelo CEO do Banco Fator, Manoel Horácio da Silva; a quarta, sobre parceria e motivação, com André Zanetti, diretor da Ato Consultoria; e a quinta sobre as perspectivas do mercado de empilhadeiras, com João Campos, diretor comercial da NMHG.

Também foi feita uma apresentação, por Fontelles, das metas de fornecimento para 2007. Nesta ocasião, foi mostrado o novo sistema de trabalho dos fornecedores da NMHG, que contempla um site onde os fornecedores terão acesso a um pedido eletrônico e às metas de qualidade que deverão seguir.



## PREMIAÇÃO

O evento foi encerrado com a premiação dos melhores fornecedores da NMHG em qualidade. Foram dezenove os premiados. Três na área de serviços para importação: Central Brasileira de Despachos Aduaneiros, Reno Transportes e Tecondi; quatro empresas fornecedoras de serviços de recursos humanos: Graber, Porto Seguro Saúde, Odonto A e Admix; e os demais, fornecedores considerados “produtivos”: Sandvik, White Martins, Parker Divisão Cilindro e Divisão Mangueiras, Esfer Estamparia, 3R Rubber, Schaeffler do Brasil, Fundição Sideral, Tyrex, Newpower e Souza Pinto Artefatos de Borracha. ●



**Álvaro Sousa, diretor-gerente da NMHG - Brasil, também marcou presença no evento, que reuniu mais de 700 pessoas**



S e t o r  
EMPRESARIAL  
2 0 0 7  
ULMA

A Ulma Handling Systems desenvolve suas atividades como engenharia integrada em projetos de Material Handling de Armazenagem Automática e Sistemas de Movimentação.

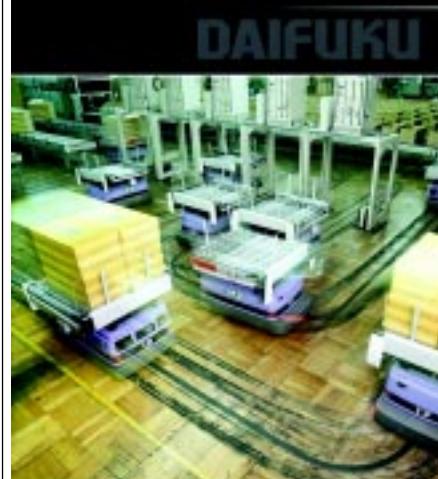
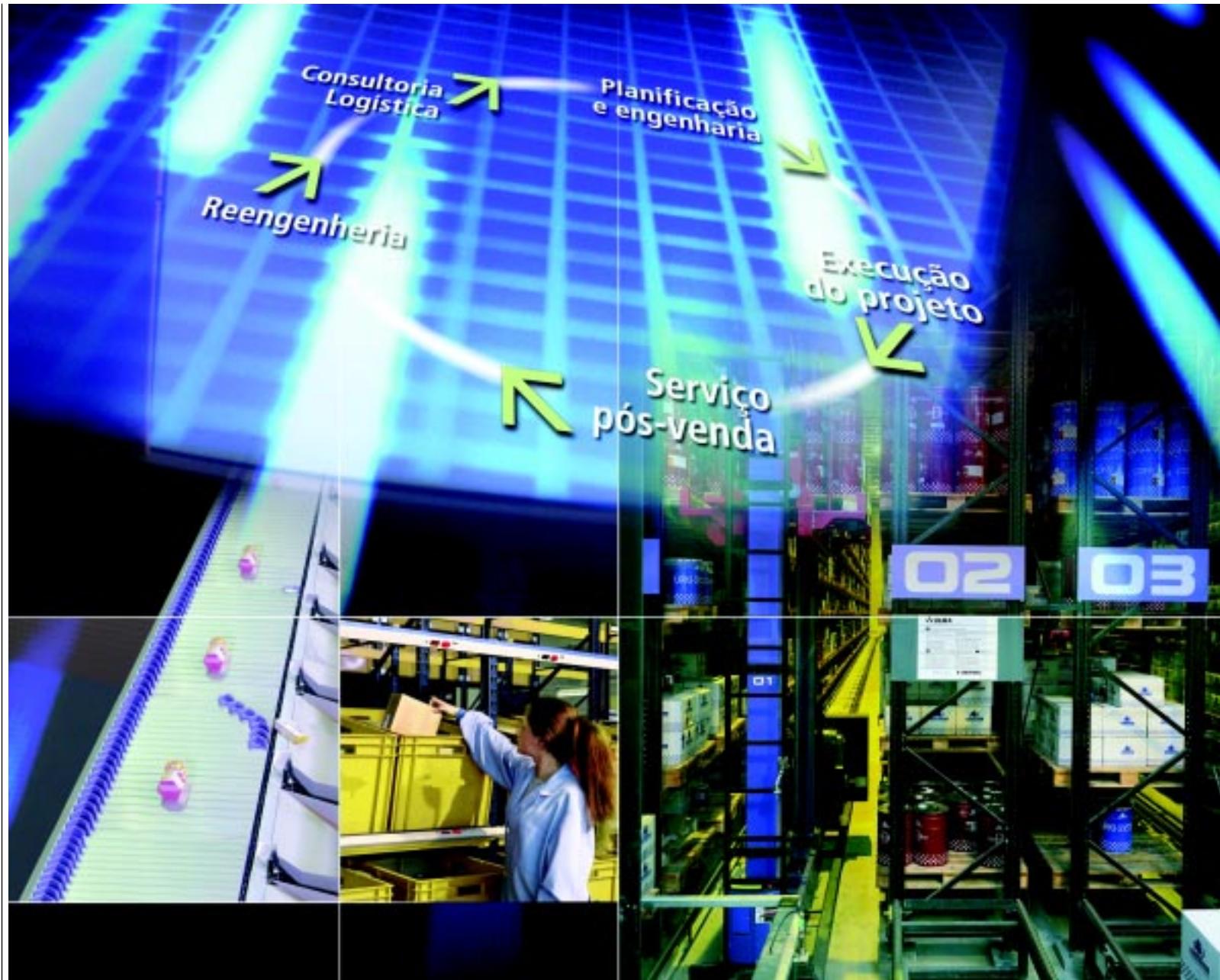
Desde o princípio, mantém uma permanente colaboração profissional e tecnológica com a empresa Daifuku, líder no setor, que permite dispor os meios técnicos mais avançados e adaptáveis a cada projeto. A Ulma oferece um completo serviço altamente especializado em engenharia logística do tipo "chave na mão", desde o serviço de consultoria até o projeto e desenho com a implantação e serviço de pós-venda.

A inovação tecnológica no desenvolvimento de Sistemas de Armazenagem Automática e de Preparação de Pedidos garante ao cliente a eliminação dos custos das ações que não aportam valor ao produto manipulado, mediante uma análise logística que possa culminar em uma automação parcial ou total de suas atividades logísticas.

Conta com mais de 200 referências no desenvolvimento de sistemas automáticos de logística implantados em empresas como Roge, EBF-Vaz, TRW, Hitachi, Monroe, SMC, Onron, Danone e Matsushita.

A Ulma tem estabelecido um importante ponto de referência ao converter-se em uma empresa líder de mercado na Espanha e em Portugal e no desenvolvimento de soluções automáticas em sistemas de Armazenamento Automático.

Na atualidade, encontra-se em processo inverso de internacionalização e conta com uma rede técnico-comercial que congrega delegações na Espanha, França, Brasil, Itália e Holanda.



### Soluções logísticas INTEGRAIS para DISTRIBUIÇÃO e FABRICAÇÃO AUTOMÁTICA.

Sistemas de Transporte e classificação Automática (Transportadores, sorters...)  
Sistemas de Preparação de pedidos. (Tecnologia Pick to Light, Radiofrequênci...)  
Veículos automatizados (STV, AGV...)  
Sistemas AS/RS (Unit Load, Mini Load, Carrosséis...)  
...

Os nossos os clientes, a nossa melhor referência:  
ROGE, TRW, EBF-VAZ, FUJIFILM,  
COLUMBIA, STIHL, SMC, HITACHI, GKN, ...

**ULMA**

**HANDLING SYSTEMS**

## INFRA-ESTRUTURA

# Columbia inaugura Centro de Distribuição em Cajamar, SP

Foi inaugurado, no último dia 22 de novembro, o Centro de Distribuição da Columbia (Fone: 11 3305.9999) em Cajamar, SP. Instalado num terreno de 102 mil m<sup>2</sup>, o CD é totalmente verticalizado, apresentando área de 36 mil m<sup>2</sup>, pé direito de 12 m e 80 docas de acesso duplo, além de capacidade para 34 mil posições/paletes.

Segundo Nivaldo Tuba, diretor operacional da empresa, "o principal objetivo da nova estrutura é expandir as operações de armazenagem e distribuição na região de São Paulo, visando atender à crescente demanda por serviços de logística integrada, seja junto aos nossos clientes ou a clientes novos".

O novo CD, que contou com investimentos de cerca de R\$ 7 milhões, realizará operações do-



Solenidade de inauguração do CD da Columbia

mésticas e é mais focado nos atuais clientes da Columbia do segmento de bens de consumo. "Cajamar faz parte da nossa estratégia de diversificar o serviço door-to-door", disse o presidente da empresa, Antônio Esteve.

De acordo com o prefeito do

município, Messias Cândido da Silva, a ida da Columbia para Cajamar é esperança de novos investimentos e empregos para a região, além de gerar impostos importantes. "Cinquenta por cento do recolhimento do IPVA arrecadado com os carros da Co-

lumbia vão para a prefeitura, sendo 15% destinados à saúde e 25%, à educação", declarou.

Neste ponto, Paulo Guedes, superintendente de suporte e controle da Columbia, ressaltou: "já contamos com 50 funcionários de Cajamar e prevemos chegar a 250".

Sobre segurança, Tuba disse que há parceria com a assessoria em gerenciamento de risco GV,



"além de contarmos com uma céluia de segurança em conjunto com órgãos locais", assinalou.

Completando este assunto, falando sobre o rastreamento de mercadorias, Guedes salientou que o sistema não é simplesmente para evitar roubo. "A tecnologia de gerenciamento de risco envolve problemas com buracos nas estradas, manutenção predial, vigilância, conferência de extintores, etc, ou seja, deve envolver qualquer risco e visar mais aspectos", afirmou.

Para a Columbia, além da segurança, TI também merece atenção especial, tanto que o CD Cajamar já tem instalado o WMS Corporativo que, como nos demais CD's, proporciona maior controle das operações.

Já sobre movimentação interna, a nova estrutura conta com 10 empilhadeiras elétricas, carrinhos e rebocadores, também elétricos, além de selecionadores de pedidos.

O faturamento total do ano de 2006 da Columbia é de R\$ 107 milhões e é esperado um crescimento de 17% para o próximo ano, em virtude do novo CD.

Em 2007 serão investidos entre R\$ 10 e 11 milhões em softwares de gerenciamento de risco, modernização de equipamentos e verticalização dos armazéns, finalizou Guedes. ●

## EMPILHADEIRAS



- Assistência técnica
- Reformas
- Locações
- Vendas de peças
- Vendas de equipamentos novos e usados
- Vendas de paleteiras manuais
- Serviço Autorizado Still do Brasil

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



**MOVELEV**

Assessoria, Serviços e Com. de  
Equipamentos Ltda.

**(11) 6421-4545 / (12) 3655-1513**

## Niveladores de Docas



100% NACIONAL

FINAME

COM TOTAL SUPORTE PÓS VENDA DIRETO DA FÁBRICA  
COM GARANTIA DE 2 ANOS

PARA DOCAS

EM SISTEMAS

UM NÍVEL ACIMA

Consulte nossa Engº de Aplicação e apresentaremos a melhor solução logística de movimentação

Rua Eustáquio de Azevedo, 436 - Chácara Rio Petrópolis  
CEP 25251-600 - Duque de Caxias - RJ / Telefax: (21) 2676-2560

Site: [www.cargomax.com.br](http://www.cargomax.com.br)

E-mail: [vendas@cargomax.com.br](mailto:vendas@cargomax.com.br)

## Notícias

r a p i d a s

### Exata Logística anuncia contrato com a NUK

A Exata Logística (Fone: 11 2133.8700) fechou contrato com a Mucambo, responsável pela marca de artigos para bebês NUK, responsável por gerenciamento, picking e distribuição dos produtos da empresa no Brasil.

A escolha foi feita após uma concorrência entre as principais empresas do mercado. "Selecionamos a Exata devido à excelente localização física e à experiência na operação, incluindo um armazém geral para clientes fora do Estado de São Paulo", explica Manuel Landeiro, gerente de Supply Chain da Mucambo.

Ele também informa que a sua empresa investiu cerca de R\$ 2 milhões para facilitar o acesso de seus clientes aos seus produtos, que são confeccionados na fábrica localizada em Ilhéus, BA.

**SOLUÇÃO LOGÍSTICA**

# Modus atualiza sistema de parceria com transportadoras da Norske

**C**om o objetivo de revisar e atualizar o modelo de contratação das empresas de transporte da fabricante de papel-imprensa Norske Skog Pisa, a Modus (Fone: 5506.2730), consultoria nacional de Supply Chain e processos logísticos, desenvolveu um projeto que utiliza uma ferramenta de simulação de fretes técnicos. Segundo Antonio Bolzani Neto, diretor da Modus, a solução é responsável por lançar os valores adequados e compatíveis com a realidade de mercado.

“Este projeto teve início em novembro do ano passado e seu escopo está relacionado a uma avaliação, ou reavaliação, estruturada de nosso modelo de contratação de transporte”, afirma Rodrigo Ribeiro de Souza, gerente regional de logística da Norske

Skog South America. Conforme explica, a primeira fase, de um total de três, já foi finalizada. Nesta fase foi realizado um levantamento preliminar das condições existentes e também indicadas algumas possíveis soluções e modelos alternativos. A conclusão do projeto está prevista para o ano de 2007.

O benefício proporcionado pelo novo sistema é uma melhor capacidade de tomada de decisão obtida por meio da apresentação de informações de mercado e de uma abordagem técnica do comportamento de preços de frete.

Na elaboração, consultores trabalharam integrados na Norske por aproximadamente 40 dias. Foram realizadas análises internas dos processos logísticos da empresa e, também, avaliação das condições externas, por meio de en-

trevistas com os transportadores e, também, com outras indústrias da região.

E, falando nas transportadoras, Souza, da Norske, conta que houve um grande nível de transparência durante toda a execução do projeto. As transportadoras foram formalmente convidadas a participar e sua tarefa inicial foi responder a um questionário que visava obter informações objetivas de aspectos que impactam seus negócios e suas atividades. Na sequência, elas participaram de entrevistas conduzidas pelos consultores da Modus, informa o gerente.

O maior benefício para as transportadoras está no custo do frete, segundo Bolzani Neto, da Modus. Ele explica que os fretes técnicos são construídos dentro de um conceito de utilização da frota e buscando que a operação reduza

ao máximo os tempos mortos, como os de fila e de esperas para carregamento e entrega. “Quanto maior a utilização, maior a distância percorrida pela frota e menor será o tempo de parada do caminhão e, assim, o custo fixo fica remunerado pela alta utilização da frota, o que reduz o custo do frete”, relata.

Atualmente, um caminhão a serviço da Norske leva duas horas para ser carregado, um tempo que possibilitou aumentar a produtividade da frota, fazendo os veículos realizarem mais viagens no mesmo período de tempo, trazendo vantagens para o transportador e para o embarcador.

## A NECESSIDADE

Estas revisão e atualização do modelo de parceria com transportadoras foram necessárias pois, há cerca de 9 anos, a Norske apostou em um pool formal composto por cinco empresas, que se apoava no cálculo de remuneração por fretes – ao contrário do que era praticado até então, quando os valores eram calculados com base nos critérios de mercado.

O seu principal objetivo foi garantir disponibilidade de transportes às operações e aperfeiçoar o modelo de contratação de transporte, além de restringir o número de transportadoras envolvidas

e atrelar o trabalho a um contrato de remuneração por resultados. Neste modelo, as transportadoras com boa atuação eram premiadas com mais cargas, enquanto aquelas com resultados menos expressivos sofriam redução e até mesmo a eliminação de cargas; e em último caso poderiam ser substituídas.

Apesar desta idéia de utilizar o pool garantir bons resultados em termos de confiabilidade dos serviços, a empresa vinha enfrentando sérias dificuldades no que diz respeito à remuneração. “Por tratar-se de um modelo fechado, um pool de empresas de transporte pode criar um efeito de isolamento de mercado. Fato que pode gerar distorções nas referências de tarifas e reajustes a serem aplicados”, diz Souza, da Norske.

De acordo com Bolzani Neto, da Modus, um dos principais transtornos enfrentados pela fabricante de papéis estava na falta de referência dos preços do mercado.

Foi aí que surgiu o novo sistema, já em aplicação, propiciando à empresa o acesso a novas referências de mercado, abrandando possíveis aumentos de custos. “Embora a conclusão do projeto leve ainda alguns meses, o clima na organização é de tranquilidade e clareza com relação às mudanças programadas”, acreditam os representantes da Modus e da Norske.●

S e t o r  
EMPRESARIAL  
2 0 0 7  
FORTTES

A Forttes atua há mais de dez anos na fabricação de pneus superflexíveis, desenvolvidos com know-how alemão e indicados para equipamentos como empilhadeiras, rebocadores, carretas e veículos de baixa velocidade.

Os pneus Forttes Superflexíveis são construídos com 3 camadas de borracha, sendo que a camada intermediária possibilita uma flexibilidade de aproximadamente 80% se comparado a um pneumático, e nesta condição permitem uma operação mais confortável, mesmo em pisos mais irregulares, não oferecendo desconforto ao operador. E ainda têm vida útil de 2 a 3 vezes maior que os pneus com câmara.

Os pneus superflexíveis utilizam os aros originais na sua montagem e a relação de custo/benefício é excelente, pois o equipamento não pára.

# FORTTES

Pneus superflexíveis



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

**Fone: (19) 3876-6665**  
Av. das Indústrias, 100 Dist. Ind. Vinhedo - SP  
[www.forttes.com.br](http://www.forttes.com.br)

REPRESENTANTE MINAS GERAIS:  
Tel/Fax.: (31) 3428-4077  
E-mail: [btr@btrminas.com.br](mailto:btr@btrminas.com.br)

**Agora em Minas Gerais, uaii!**



## EMPILHADEIRAS

# Linde vende divisão Kion Group para a KKR/Goldman Sachs

**A** Divisão de empilhadeiras Kion Group da Linde AG foi vendida para um consórcio que reúne os investidores financeiros Kohlberg Kravis Roberts & Co. (KKR) e Goldman Sachs Capital Partners, ao preço de 4 bilhões de Euros.

O valor do negócio consiste em 3,6 bilhões em patrimônio líquido, mais 400 milhões de Euros em dívidas assumidas, ou seja, o balanço dos planos de pensão, leasing e recursos líquidos.

O Grupo Kion, que o Grupo Linde estabeleceu como uma empresa nova e legalmente independente, reúne as marcas de empilhadeiras e de equipamentos industriais Linde, Still e OM e, atualmente, conta com mais de 20.000 funcionários. No ano financeiro de 2005, a Divisão alcançou vendas em torno de 3,6 bilhões de Euros, e é considerada líder de mercado na Europa.



Por sua vez, a KKR/Goldman Sachs honrará todos os acordos de proteção feitos pela diretoria executiva da Linde com os representantes dos funcionários.

Segundo o professor Wolfgang Reitzle, presidente mundial da diretoria executiva da Linde AG, "após um minucioso exame de todas as opções, nós escolhemos um parceiro forte e estrategicamente orientado que facilitará uma transição tranquila, e que capacita a Kion a continuar em sua estrada de próspero crescimento".

Johannes Huth, líder das operações europeias da KKR, e Alexandre Dibelius, líder da Goldman Sachs no Centro e no leste da Europa, declararam que a "Kion é uma companhia extremamente bem posicionada na indústria internacional de empilhadeiras, que tem excelentes prospectos. A médio prazo, nosso objetivo é abrir ações no mercado financeiro". ●

## Carregadores de Baterias Tracionárias

**Carregador de Baterias PSU (Power Supply Unit), série DIN, foi desenvolvido para fornecer uma perfeita carga para quaisquer Baterias Tracionárias, Chumbo-Ácidas, de diversos Fabricantes nacionais ou importadas, evitando Sobrecargas e Subcargas, que são altamente prejudiciais às Baterias.**

### POWERBRAS



Funcionamento é de modo totalmente automático e de acordo com as normas din 41773 e 41774



Powerbras Ind Eletrônica Ltda - Telefax: (21)2560-2320 / 2562-0652 / 3866-9293  
www.powerbras.com.br - www.powerbras.net - comercial@powerbras.com.br

## RECONHECIMENTO

# LogWeb recebe prêmio de jornalismo da ANTF

**A** cerimônia de entrega dos troféus aos vencedores do II Prêmio de Jornalismo e de Fotografia da ANTF – Associação Nacional dos Transportadores de Carga aconteceu no último dia 8 de novembro em São Paulo. Na ocasião, o jornal LogWeb recebeu o prêmio na categoria "mídia especializada em logística" com a matéria: "Transporte Ferroviário: setor cresce, mas precisa de atenção", publicada na edição 53, de julho deste ano.

O troféu, juntamente com um certificado e um cheque no valor de R\$ 3.000,00, foi entregue aos jornalistas Wanderley Gonelli Gonçalves e Carol Gonçalves no evento "Negócios nos Trilhos – Encontro 2006", no Pavilhão Verde do Expo Center Norte, no estande da ANTF.

"O prêmio simboliza o reconhecimento da Associação com respeito à importância do trabalho da imprensa", destacou o diretor executivo da ANTF, Rodrigo Vilaça, que, juntamente com o diretor executivo da Revista Ferroviária, Gerson Toller, apresentou a solenidade.

Concorreram à premiação 33 matérias, abrangendo as seguintes categorias: Jornal Impresso (Norte/Nordeste), vencida pelo Jornal *O Povo* (CE); Jornal Impresso (Sudeste), pelo *O Estado de S. Paulo* (SP); Jornal Impresso (Sul), pelo Jornal *A Notícia* (SC); Revista



Vilaça e Toller apresentam o prêmio no estande da ANTF

Impressa, pela *Você S/A* (SP); Telejornalismo, pelo *SBT Brasil* (SP); Rádionoticiário, pela *Band News FM* – Curitiba (PR); Website, pela Agência de Notícias Brasil-Árabe (SP); e Mídia Especializada em Logística.

O prêmio de Jornalismo teve o patrocínio da Amsted-Maxion, e o de Fotografia contou com o patrocínio da Ebate Construtora. ●



Equipe do jornal LogWeb na solenidade de entrega do prêmio

S e t o r  
E M P R E S A R I A L  
2 0 0 7  
E S M E N A / M E C A L U X

A Esmena/Mecalux é uma empresa com 50 anos de atuação em um mercado altamente competitivo. Iniciou seus trabalhos em Gijón, na Espanha, em 1956, e logo se tornou referência em sistemas de armazenagem. "A alta qualidade de nossos produtos permitiu, ainda, que chegássemos à liderança de mercado na Europa", diz Ricardo Viana, gerente comercial, e Marcelo S. Prado, analista de marketing da empresa.

Ainda segundo eles, a complexidade do mundo empresarial propiciou que a Esmena/Mecalux se transformasse em uma potente corporação, composta por diversas empresas e delegações que o grupo possui em diversos países.

"Nosso objetivo principal é superar as expectativas e necessidades de nossos clientes. Desde o projeto, desenvolvimento e fabricação, até a instalação de estruturas para o armazenamento de mercadorias paletizadas e/ou manuais, buscando a otimização máxima da capacidade de armazenagem sobre uma determinada superfície e altura", ressaltam.

Assim, o Grupo Esmena fabrica uma ampla e moderna gama de produtos: armazéns autoportantes, estruturas porta-paletes, drive-in, sistemas automáticos, mezaninos modulares, miniload, estruturas manuais M56, estruturas dinâmicas e metal point (estantes leves).

"Adicionalmente, também destacamos que somos mais uma empresa que acredita no Brasil e por essa razão estamos com uma fábrica em pleno funcionamento desde 2002, sendo a única no país a possuir um processo contínuo de fabricação com equipamentos de última geração", completam Viana e Prado.



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



SETOR DE COSMÉTICOS

# LOGÍSTICA PERFUMADA E BEM CUIDADA

Amarração da carga, parceiros de transporte especializados e embalagens adequadas são alguns pontos importantes no transporte acertado de cosméticos. E atenção às más condições das estradas e aos roubos de carga.



**O**s cosméticos requerem cuidados logísticos especiais? Concordando que sim, os profissionais entrevistados pelo jornal LogWeb nesta matéria especial declaram que, como produtos delicados, é preciso que sejam realizados certos procedimentos diferenciados. Além disso, são expostos os problemas mais comuns e as soluções, como também particularidades logísticas das empresas do segmento de cosméticos.

## LOGÍSTICA ESPECIAL

Para Alexandre Campos, diretor de serviços ao consumidor da Avon (Fone: 0800



7082866), já que os cosméticos são produtos que exigem cuidados especiais, existem algumas principais precauções adotadas pela logística.

Campos conta que a Avon possui três Centros de Distribuição no Brasil – em Osasco, SP, Maracanaú, CE, e Simões Filho, BA – onde são tomados cuidados específicos com o carregamento e a arrumação de carga colunar, além de amarração da carga completa. “Durante o transporte, também é preciso atenção ao descarregamento – feito com esteiras -, manuseio, empilhamento das caixas colunares, não exceder o limite de caixas empilhadas e preparação de carga para entrega sem exceder o limite dos veículos de entrega”, adiciona.

S e t o r

EMPRESARIAL

2 0 0 7

MOVICARGA

A Movicarga, empresa brasileira líder na locação e manutenção de equipamentos para movimentação de materiais, com previsão de crescimento da ordem de 30% nos próximos 18 meses, apresentou, em 2005, crescimento de 23% em relação a 2004, com um faturamento de US\$ 35 milhões.

Este resultado expressivo deve-se, principalmente, ao investimento de R\$ 25 milhões, nos últimos dois anos, em tecnologia da informação, ampliação de frota, equipamentos e treinamento de equipes. Com esta evolução, a Movicarga pode atender com eficiência ainda maior aos desafios do mercado empresarial.

“Somente uma empresa que oferece um bom atendimento e serviços de qualidade comemora 33 anos de existência.

O treinamento de seus colaboradores é uma constante e centros técnicos de manutenção foram instalados nas unidades dos clientes para atender com mais agilidade e personalização as demandas das operações”, diz Edson Tegani, gerente de operações da empresa.

A Movicarga atua em diversos segmentos, personalizando o atendimento e com tecnologia de última geração. A empresa conta com 110 clientes ativos e há 15 anos é fornecedora oficial do Grande Prêmio Brasil de Fórmula 1.

Com atuação nacional, a Movicarga possui 1.460 equipamentos e um estoque de peças com mais de 25 mil itens disponíveis para reposição, o que garante eficiência e rapidez na rotina de trabalho diária.

A empresa é a primeira em seu segmento a obter as certificações ISO 9002/94, 1997, e ISO 9001/00, 2003, e foi recertificada em 2006.

**Os melhores equipamentos.  
O melhor atendimento.  
O melhor suporte técnico.  
Empilhamos todas essas vantagens para oferecer o melhor serviço para você.**



A Movicarga tem 33 anos de experiência em serviços para os mais variados segmentos como papéis, tecnologia, bebidas, aviação e embalagens. Sua agilidade e competitividade vêm construindo cada vez mais casos de sucesso em locação de equipamentos, com manutenção e mão-de-obra especializadas.

**Movicarga. A agilidade que você precisa.**

Saiba mais no site: [www.movicarga.com.br](http://www.movicarga.com.br) Fale conosco: (11) 5014-2477



**MOVICARGA**



Segundo Veridiano Cerqueira de Andrade, gerente de logística da O Boticário (Fone: 0800 413011), são necessários cuidados especiais, sim, principalmente na fabricação — que deve seguir todas as exigências de Boas Práticas de Manufatura — e também na produção dos insumos que compõem o produto. Outro cuidado importante, de acordo com ele, é no manuseio no momento da separação, visando preservar a fragilidade e a aparência.

“Além disso, os parceiros de transportes devem ser especializados, somente podendo transportar em caminhões baús e seguir as recomendações no momento da coleta até a entrega no ponto de vendas”, acrescenta Andrade.

Separar e conferir os itens constantes da Nota Fiscal e embalar os produtos ou itens fracionados adequadamente para não vazar ou avariar no transporte até o cliente são os cuidados descritos por Edson Roberto Fiorelli, gerente de logística da Perfumes Dana (Fone: 19 3878.4434).

Já o cuidado apontado por Alex Brunckhorst, gerente operacional da Mua Loa (Fone: 11 3071.4559), está em colocar entre cada camada uma placa de papelão para não danificar as caixas e ajudar na amarração.

## PROBLEMAS E SOLUÇÕES

Apesar dos cuidados, alguns problemas acontecem, como cita Campos, da Avon. De acordo com ele, nas regiões Sul e Sudeste, os roubos de carga são os principais problemas enfrentados pela operação logística, no entanto, a empresa fortalece a atuação da área e o Gerenciamento de Risco para combater estes obstáculos, com investimentos em tecnologia, rastreamento e comunicação. Já na Região Norte — continua — a falta de manutenção nas estradas e a lentidão no frete fluvial são as maiores dificuldades para o transporte dos produtos. “Nesta região, realizamos a substituição de frota leve por caminhões e, para o transporte fluvial, realizamos parceria com empresas locais com estrutura de portos e balsas. A falta de manutenção nas estradas também é observada na região Centro-Oeste, onde substituímos a frota leve por caminhões”, destaca.

Na opinião de Andrade, da O Boticário, a todo o momento aparecem desafios novos na logística, “porém, os maiores são aqueles sobre os quais não temos responsabilidade, como, por exemplo, as condições precárias das estradas, dos portos e greves da Receita Federal”.

Segundo ele, a empresa se deparou com algumas dificuldades de atendimento no passado, que foram solucionadas por meio de fortes investimentos em equipamentos automatizados de última geração para os processos de separação e estocagem.



**Todo cuidado é pouco na separação**

**“Os maiores problemas logísticos são os acúmulos de pedidos e faturamento nos últimos dias do mês, gerando uma demanda grande de empresas solicitando coletas para as transportadoras”**

de entregas até os nossos clientes”, salienta o gerente de logística. Sobre este assunto, acredita não poder fazer nada, infelizmente, apenas administrar os possíveis atrasos nas entregas.

Além disso, aponta que os maiores problemas logísticos enfrentados são os acúmulos de pedidos e faturamento nos últimos dias do mês, gerando uma demanda grande de empresas solicitando coletas para as transportadoras, que não mantêm uma frota grande de veículos para atender a todas as necessidades das empresas que trabalham nos finais do mês em geral.

Para solucionar este problema, a empresa adotou nos últimos dias do mês e nos primeiros dias do mês seguinte um procedimento diferenciado de trabalho com um aumento na carga horária para embarcar o maior número possível de mercadorias. Além disso, a Perfumes Dana otimiza e programa as Notas Fiscais com volumes maiores de produtos para separar e carregar um volume maior de caixas e pesos. E, também, concentrou as forças em algumas empresas de transporte devido à limitação de espaço e à capacidade horária da empresa.

Já para Brunckhorst, da Mua Loa, a empresa não enfrenta grandes problemas logísticos, pois procura nunca deixar que alguma operação dessa cadeia se sustente sozinha: elas precisam estar integradas entre si. “Se houver alguma atividade desprezada a empresa pode comprometer seu desenvolvimento”, acredita.

Segundo o gerente, os objetivos principais da logística são reduzir os custos e maximizar os lucros da organização, alcançados por meio da agilidade de informação e flexibilização no atendimento de entrega dos produtos aos consumidores. “Procuramos um prestador de serviço que nos ofereceu essas possibilidades e por enquanto estamos satisfeitos”, revela.

Flávia Rodrigues, encarregada de expedição e logística da Vidal Life (Fone: 41 3037.1177), por sua vez, expõe como problemas demora, entrega e avaria de produtos. “Geralmente, a solução — com exceção dos contratos em São Paulo, pois as empresas são descontadas — é cortar a parceria”, revela.



**Equipamentos modernos facilitam as operações**

S e t o r  
EMPRESARIAL  
2 0 0 7  
CAMPOS

A Transportadora Campos agora é a **Campos Operador Logístico**. Um moderno conceito, ainda mais abrangente, de uma empresa prestadora de serviços que tem sob sua nova logomarca uma gama de serviços, dando suporte às operações logística dos seus clientes.

A reestilização da logomarca, na figura da andorinha, símbolo de Campinas, cidade-sede da Campos, representa um marco na implantação do processo de profissionalização da empresa, através do modelo de gestão pautado nas normas do IBGC - Instituto Brasileiro de Governança Corporativa, ao qual a Campos é associada. Assim, a Campos antecipa a transição de gestão familiar para gestão profissionalizada, assumindo, novamente, o pioneirismo que caracteriza a sua história.

É uma das pioneiras na Região Metropolitana de Campinas a adotar o sistema de monitoramento de satélite e a utilizar carrocerias tipo "Sider". Desde 2000 participa do Troféu Fênix de Eficiência, entregue aos melhores prestadores de serviços em atividade junto ao Aeroporto Internacional de Viracopos/Campinas. Reconhecida nos últimos anos, a empresa conquistou o primeiro lugar nas últimas 5 edições, sendo a atual vencedora do Prêmio.

Na visão da empresa, a ISO 9001:2000 não é um simples Certificado. O selo, uma exigência do perfil de seus clientes no Brasil é, acima de tudo, uma ferramenta de trabalho e um meio para atingir a busca constante pela excelência em serviços. A Campos se encontra também em processo de certificação SASSMAQ, com conclusão prevista para o início de 2007.

**Nós queremos, em primeiro lugar, agradecer a Deus, pois sem Ele, não estariamos aqui.**

**Gostaríamos também de agradecer nossos clientes, fornecedores, parceiros e, principalmente, agradecer e dedicar esse troféu a todos os mais de 300 colaboradores da Campos, que trabalham diuturnamente por ele.**

**Agradecemos também às famílias de acionistas que, pioneiros mais uma vez, tiveram a maturidade de, neste ano, dar início ao difícil processo de governança corporativa dentro desta empresa.**

**Gostaríamos de salientar ainda que este prêmio é extremamente importante para toda a cadeia de fornecedores, pois tornou-se uma auto-regulação do setor.**

**Um brinde à eficiência!**

**Obrigado.**

**José Paulo Ferreira - Diretor Superintendente da Campos Operador Logístico**

**Campos**  
operador logístico



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



PLANET

Lacre inviolável

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

- **Design totalmente inovador**, com tampas acopladas ao próprio contentor;
- **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.



Acesse: [www.linpacpisani.com.br](http://www.linpacpisani.com.br)  
e conheça a linha completa de produtos

**LIN  
PAC** pisani

LINPAC Pisani Ltda.  
BR 116 - Km 146,3 - N° 15.602 - Caixas do Sul - RS  
Fone: (54) 2101.8700 - E-Mail: [linpac@linpac.com.br](mailto:linpac@linpac.com.br)  
[www.linpacpisani.com.br](http://www.linpacpisani.com.br)



## UMA POR UMA

A Avon conta com frota terceirizada, utilizando transportadores para o processo de distribuição. São 33 transportadores, com 600 veículos para entrega. Com relação ao frete para distribuição às revendedoras, a empresa conta com dois tipos: o primário, usado na transferência dos pedidos do Centro de Distribuição até o transportador, e o secundário, que é o frete do transportador até a entrega para as revendedoras.

Sobre a distribuição dos produtos, Campos lembra que a Avon utiliza um sistema de plano de datas Mail Plan, responsável por balancear toda a carga desde os Centros de coleta, distribuição e transportadores.

O Boticário movimenta por mês cerca de 1.100 itens diferentes de produtos acabados para todas as regiões do Brasil. Trabalha com seis parceiros de transportes, e o número de veículos varia muito, dependendo do momento do ano.

Com relação à distribuição, todo planejamento de atendimento é feito por meio de uma previsão das vendas e consequente produção. A distribuição inicia-se no momento em que o franqueado coloca seu pedido. A partir daí, é emitida a Nota Fiscal na indústria, o franqueado recebe um espelho desta Nota e sabe o que foi embarcado, podendo rastrear sua carga através da web no site da transportadora que o atende.

A Mua Loa distribui cerca de 5.000 itens em São Paulo e Rio de

Janeiro, capital e interior. Conta com uma empresa de armazenagem e distribuição terceirizada que possui 112 carretas, 78 cavalos e 15 caminhões toco e truck e 80 Kombis.

Para a distribuição dos produtos é feito um planejamento interno, discutido juntamente com o prestador de serviços. A distribuição é feita por rota, cada motorista efetua as entregas em determinadas regiões e, com isso, a carga é consolidada.

Na Perfumes Dana são movimentados mensalmente 110 SKUs ou itens, com um total de 3.265.874 unidades vendidas (base setembro/06), correspondendo a 38.790 volumes em caixas de papelão, sendo 389.322 toneladas de peso referentes às linhas de produtos Tabu, Herbíssimo e Tênis Séc.

Estas quantidades são embarcadas do Centro de Distribuição próprio, localizado em Louveira, SP, para todo o Brasil.

A empresa conta com os serviços de transportes de oito empresas que operam em todo o Brasil, utilizando veículos como Kombis, Vans, caminhões ¾, toco, trucks e carretas.

**“Os maiores desafios são aqueles sobre os quais não temos responsabilidade, como, por exemplo, as condições precárias das estradas, dos portos e greves da Receita Federal”**

## TRANSPORTE AÉREO

# ABSA CRIA SERVIÇO DE TRANSPORTE TERRESTRE DE CARGAS

**A** ABSA Cargo Airline (Fone: 19 3386.6370), empresa aérea cargueira regular de bandeira brasileira, está colocando à disposição de seus clientes, sem custos extras, um novo serviço de transporte rodoviário para quem necessita embarcar cargas a partir dos aeroportos Internacionais de São Paulo, em Guarulhos, ou Viracopos, em Campinas, no interior de São Paulo.



“Com este serviço, a empresa optimiza o volume transportado na malha de vôos para a América do Sul, EUA e demais países, agiliza as entregas dos clientes, sem custos adicionais, e ainda elimina a preocupação com o ponto de origem do embarque: basta ao usuário entregar a carga em um dos dois aeroportos”, avalia o diretor de vendas da ABSA Cargo Airline, Felipe Meyer.

O novo serviço oferecido pela ABSA Cargo Airline é realizado por empresa especializada terceirizada e tem saídas programadas entre os dois aeroportos em seis dias da semana. Nesta fase inicial, as saídas do Aeroporto Internacional de São Paulo para Viracopos acontecem de segunda-feira a sábado, enquanto de Viracopos para Guarulhos as saídas ocorrem às terças-feiras e sábados.

Ainda de acordo com o diretor de vendas, este serviço vai permitir à empresa atender, com mais qualidade, a crescente demanda nos dois aeroportos. “O cliente nos disponibiliza a carga onde for mais adequado para ele – no aeroporto de Guarulhos ou no aeroporto de Viracopos, em Campinas. A ABSA Cargo cuida do resto”, explica Meyer, acrescentando que a empresa já estuda implantar a mesma operação em outros pontos do país. ●

S e t o r  
EMPRESARIAL  
2 0 0 7  
LINDE

A Linde é uma empresa de origem alemã e uma das líderes mundiais na fabricação e comercialização de equipamentos de movimentação e armazenagem, além de ser a única do mundo a ter o sistema de 'freio sem freio'. Fundada em 1879, inicialmente com a fabricação de material gasoso (gases industriais), sua entrada no mercado de empilhadeiras aconteceu em 1958 e, num prazo de 5 anos, firmou-se como a empresa número 1 do planeta.

Acreditando no grande potencial do Brasil, em 1996 a Linde chegou ao país com a representação de equipamentos e, em seguida, instalou uma filial em Osasco, SP, para proporcionar o atendimento dentro dos padrões mundiais de qualidade na venda e pós-venda.

No final de 2003, a empresa passou a utilizar peças nacionais para reposições nos equipamentos importados, o que diminuiu consideravelmente os valores de manutenção das máquinas. No segundo semestre de 2004, a empresa iniciou a fabricação de alguns modelos de empilhadeiras no Brasil, como as retráteis e as transpaleteiras, que antes somente eram disponibilizadas pela Linde ao mercado através de importações da Alemanha.

A empresa tem mais de 120 modelos de equipamentos e é o único fabricante mundial que possui a gama inteira de empilhadeiras, além de ser a inventora do sistema hidrostático – sistema revolucionário em que a máquina freia sem freios. No Brasil, a Linde possui mais de 2 mil máquinas com representação em 23 Estados, atuando em 3 segmentos de mercado: venda, manutenção e locação.

Reunião de família é assim. Todo mundo quer sair bonito na foto.

A Linde possui a linha completa para aperfeiçoar a logística da sua empresa. Ela facilitará ainda mais seus setores de estocagem e armazenamento, de forma prática e econômica, e com muita qualidade. São empilhadeiras, transpaleteiras, carrinhos hidráulicos e muitos outros modelos nacionais e importados à sua disposição. Conheça a Linde e todos os benefícios que ela poderá trazer para o seu negócio. Linde. Essa família ainda vai fazer parte da sua.

Linde Material Handling

Linde

Linde Material Handling - Tecnologia com L de líder.



Rua Anhanguera, 897 CEP 06230-110 Osasco/SP Tel.: 11 3604-4755 Fax: 11 3603-4059  
[www.lindeempilhadeiras.com.br](http://www.lindeempilhadeiras.com.br) [comercial@linde-jm.com.br](mailto:comercial@linde-jm.com.br)

**CARREGADORES DE BATERIAS**

**KM**  
Equipamentos com alta tecnologia

**Linha TRACIONÁRIA**



**Linha COMPACTA**



**fabricação e assistência técnica**

**Possuindo total infra-estrutura e uma equipe técnica especializada, a KM fabrica e presta manutenção em qualquer tipo de carregador, nacional ou importado.**

**Programados para serem os melhores**

PABX: 55 19 3886 - 8044  
[www.kmcarregadores.com.br](http://www.kmcarregadores.com.br)

LOGÍSTICA

# KIELING RECEBE TOP DE MARKETING ADVB E CERTIFICAÇÃO SASSMAQ

**N**o ano de 2006, o Top de Marketing ADVB instituiu pela primeira vez a categoria de segmento de mercado “Logística”, onde a Kieling Multimodal (Fone: 51 2117.5500) foi a vencedora com o case “Com a Kieling a Logística Ganha Vida”, junto ao seu público interno e externo, mostrando a importância da logística no dia-a-dia.

Fundada em 2000, a Kieling é um operador logístico com seis unidades, abrangendo as de Porto Alegre (onde está a matriz), São Paulo (Guarulhos), Minas Gerais (Pouso Alegre), Goiás (Goiânia), Paraná (Curitiba) e Bahia (Lauro de Freitas).

## CASE

Com a finalidade de marcar a sua posição no concorrido universo dos operadores logísticos, e partindo da premissa de que quanto mais as pessoas conhecem mais capacitadas estão para fazer escolhas, a Kieling estabeleceu o objetivo de esclarecer a sociedade sobre o que é logística. Queria mostrar que é mais do que a simples condução de materiais de um ponto ao outro – é uma complexa rede interligada de ações. São os dirigentes da empresa, Alberto Kieling, Sandro Pessoa e Marcelo Filippetto, que contam os detalhes.

Usando o slogan “Com a Kieling a logística ganha vida”, foram desenvolvidas ações de marketing, internas e externas, esclarecendo sobre o universo logístico. A campanha interna teve o objetivo de preparar os colaboradores para se adequarem a essa visão de logística e, além disso, para a divulgarem. Houve um processo de treinamento de funcionários de todos os níveis da empresa, mostrando o que é logística e que a mesma estava presente no dia-a-dia de cada pessoa. O treinamento envolveu um trabalho integrado de acompanhamento de recursos humanos, psicólogos, consultores em



Alberto Kieling: o incremento de clientes foi de cerca de 20%

**“Os resultados se refletiram no aumento do número de clientes e volume de negócios. Atualmente, a Kieling tem uma carteira de aproximadamente 260 empresas clientes”**

logística, comunicação e marketing.

“A campanha de comunicação externa teve o intuito de esclarecer sobre o que é um operador logístico, mostrando, tanto para os totalmente leigos no assunto como para os que atuam em nichos que usam operadoras logísticas, a importância de se contratar um serviço especializado. Foram usados recursos como e-mail marketing junto aos clientes, divulgação em jornais e publicidade em revistas especializadas em negócios”, destaca Alberto Kieling.

Ainda segundo ele, os resultados se refletiram no aumento do número

de clientes e volume de negócios. Atualmente, a Kieling tem uma carteira de aproximadamente 260 empresas clientes, dos mais variados segmentos. O incremento de clientes foi de cerca de 20%. E está sendo projetado um desempenho positivo para este ano, da ordem de 30%.

Para a obtenção destes resultados, foram realizadas diversas parcerias, entre elas: com a Transhenrique, na parte de operação, por ter a frota adequada para o tipo de serviço que a Kieling oferece; a Apisul, no gerenciamento de riscos, com o multi-rotas; a Apisul LOG, no rastreamento e o gerenciamento de seguros.

## CERTIFICAÇÃO

A Kieling também acaba de receber a certificação SASSMAQ - Sistema de Avaliação de Segurança, Saúde, Meio Ambiente e Qualidade, realizada pelo SGS do Brasil, organismo certificador independente credenciado pela ABIQUIM - Associação Brasileira de Indústria Química, nos módulos central e específico. Com isto, é a 4ª empresa do Rio Grande do Sul a ser credenciada pela Abiquim, com base na nova norma. Foram avaliados “elementos Centrais”, composto pelos aspectos administrativos, financeiros e sociais da empresa e os “elementos específicos”, constituídos pelos serviços oferecidos e pela estrutura operacional.

O objetivo da SASSMAQ é reduzir, de forma contínua e progressiva os riscos de acidentes nas operações de transporte e distribuição de produtos químicos, possibilitando uma avaliação do desempenho nas áreas de segurança, saúde, meio ambiente e qualidade das empresas que prestam serviços à indústria química. ●

TRANSPORTE MARÍTIMO

# NYK LINE ADOTA SOLUÇÃO DA ACCESSSTAGE PARA TRÂMITES ALFANDEGÁRIOS

O grupo NYK Line - Nippon Yusen Kabushiki Kaisha (Fone: 11 3371.4300), multinacional japonesa especializada em transportes logísticos/marítimos que opera aproximadamente 700 embarcações, além de frotas de aviões, trens e caminhões, acaba de inaugurar uma filial no Porto de Santos, SP, e está adotando a plataforma de comunicação de dados via web da AccesStage (Fone: 11 3179. 6600), especializada em transações eletrônicas de documentos entre as autoridades e armadores nos portos brasileiros. A solução possibilita um ambiente eletrônico de gestão de informações para tráfego e registro dos manifestos da companhia.

Segundo Vinicius Victória da Silva, supervisor de TI da NYK, com a adoção da plataforma AccesStage, a empresa conseguirá agilizar os trâmites alfandegários com o Porto de Santos em no mínimo 60% se comparado aos procedimentos tradicionais. Baseado em uma linha de internet dedicada, com velocidade de banda larga, o sistema de troca eletrônica de documentos elimina a perda de documentos durante a transmissão dos arquivos. Os principais benefícios percebidos são a integridade e segurança na troca dos documentos, uma vez que a solução emprega sistema de criptografia, e garantia de que todos os arquivos são recebidos com sucesso.

Ainda de acordo com Silva, a AccesStage passa a ser responsável pela execução de todas as atividades de atendimento aos navios e clientes da companhia no Porto de Santos. "O grupo escolheu a AccesStage por estar habilitada junto ao SERPRO e à CODESP para atender aos sistemas Supervia e Mercante e também pelo fato de a empresa já prestar serviços para a NYK por meio de um dos seus agentes atuantes em outros portos. Antes da inauguração desta filial, que é a primeira em portos brasileiros, os



Frota marítima da empresa inclui os mais diversos tipos de navios

**“Os principais benefícios percebidos são a integridade e segurança na troca dos documentos”**

documentos de todas as operações eram transmitidos por meio de um agente”, explica Silva.

A nova filial objetiva aproximar a NYK Line da rotina operacional de seus clientes e embarcações e aumentar a qualidade dos serviços prestados. “Desta forma, a nossa cadeia de processos absorveu as atividades operacionais de atendimento neste porto, que é o maior do Brasil. A AccesStage participa de forma ativa na rotina de trabalho, pois sua solução recebe os

arquivos extraídos dos nossos sistemas internos e os protocola, eletronicamente, junto às autoridades do Porto de Santos, onde também está localizada a maior parte dos nossos clientes. O tráfego e o tracking destes arquivos acontece através de softwares da AccesStage”, diz o gerente de TI.

A expectativa da empresa, que inclui em sua frota marítima cerca de 130 navios contêiner, 210 navios graneleiros, 40 navios especializados no transporte de cavaco de madeira, 100 no de carros acabados, 25 navios refrigerados, 55 navios tanques, 20 especializados no transporte de gás natural líquido (LNG) e 3 navios de cruzeiro, é disponibilizar o serviço de registro e tráfego 24 x 7, com suporte operacional. Além disto, a NYK está estudando a viabilidade de um novo projeto para o Siscomex Carga junto com a AccesStage. ●

\* consulte que lhe informaremos o representante mais próximo

commat

DOOSAN  
DAEWOO



BR16JW



CROWN



ESR



WE

PE



RJ : (21) 3867 - 1723

SP : (11) 4208 - 3812

[www.commat.com.br](http://www.commat.com.br)  
[atendimento@commat.com.br](mailto:atendimento@commat.com.br)



**LOCACÃO  
E VENDA**

SOLUÇÃO PARA ARMAZÉM

**TOPICO**

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

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

TRANSPORTE FERROVIÁRIO

# ITAMBÉ DESPACHA LEITE EM PÓ NOS TRENS DA CVRD

**A**caba de ser criada uma nova operação de logística entre a Vale do Rio Doce (Fone: 21 3814.4477) e a Itambé. A CVRD iniciou o transporte, para exportação, de leite em pó da nova planta da Itambé, em Uberlândia, MG, pelo Trem Expresso - serviço rodo-ferroviário porta-a-porta da Vale.

Cerca de 80% de toda a mercadoria produzida ali serão levados aos porto de Santos pela estrutura da Vale. Por mês, serão transportadas em média 2 mil toneladas, dependendo das vendas ao exterior, usando contêineres de 40 pés.

Segundo o gerente do Trem Expresso, André Ravara, da unidade da Itambé até o Porto de Santos são 900 km de linha férrea, e no processo também está inserido o Porto Seco que a Vale mantém na cidade de Uberlândia. “O processo é simples: retiramos o produto da fábrica, colocamos no armazém, ‘ovamos’ o contêiner e fazemos todos os transmits legais. Com isso não é preciso fazer trâmite aduaneiro em Santos, ou seja, a carga já sai de Uberlândia pronta para ser entregue lá fora, não é preciso fazer nada em Santos. Esta é uma das vantagens do uso do Porto Seco e da ferrovia”, diz Ravara.

Sobre a escolha do Trem Expresso, ele explica que a CVRD já realiza o transporte ferroviário em outras unidades da Itambé, como a de Sete Lagoas, no Grande Belo Horizonte, MG, e de Goiânia, GO. “Há três anos, a Itambé resolveu criar uma fábrica de leite em pó para fazer exportação. A malha ferroviária da Vale, mais o Porto Seco e a região de grande captação de leite foram fatores que pesaram na de-



O transporte do leite em pó é realizado em contêineres

cisão de instalar esta fábrica em Uberlândia. Ou seja, foi fundamental a logística, e também o fato de já serem clientes da Vale”, diz o gerente.

Ele também considera que o transporte ferroviário acarreta mais vantagens, como menor custo do frete, menor possibilidade de roubo (nas ferrovias, o índice é pequeno) e poucas avarias – resumindo, integridade da carga. “Outra vantagem é a facilidade do Porto Seco. Com o fiscal da Receita Federal lá dentro, não é preciso entrar no caos que é o Porto de Santos.”



## TREM EXPRESSO

Segundo a CVRD, desde o início de suas operações, em julho de 2002, o Trem Expresso vem melhorando sua performance em volume e em variedade de cargas. Hoje, seus vagões plataformas transportam contêineres com alimentos, autopeças, pneus, resinas plásticas, artigos de higiene e limpeza e eletrônicos, entre outros produtos.

São seis trens por semana, operando em três rotas: São Paulo/Salvador, São Paulo/Centro-Oeste e Vitória/Belo Horizonte.

Entre 2003 e 2005, o total transportado pelo trem expresso representou crescimento de 49,5% em TKU (tonelada.quilômetro útil). O serviço registrou, em 2005, um crescimento de 25% em relação a 2004. Durante o ano passado, a média mensal transportada foi de 66,7 milhões de TKU, o que no ano somou 829 milhões. ●

S e t o r  
EMPRESARIAL  
2 0 0 7  
SOMOV

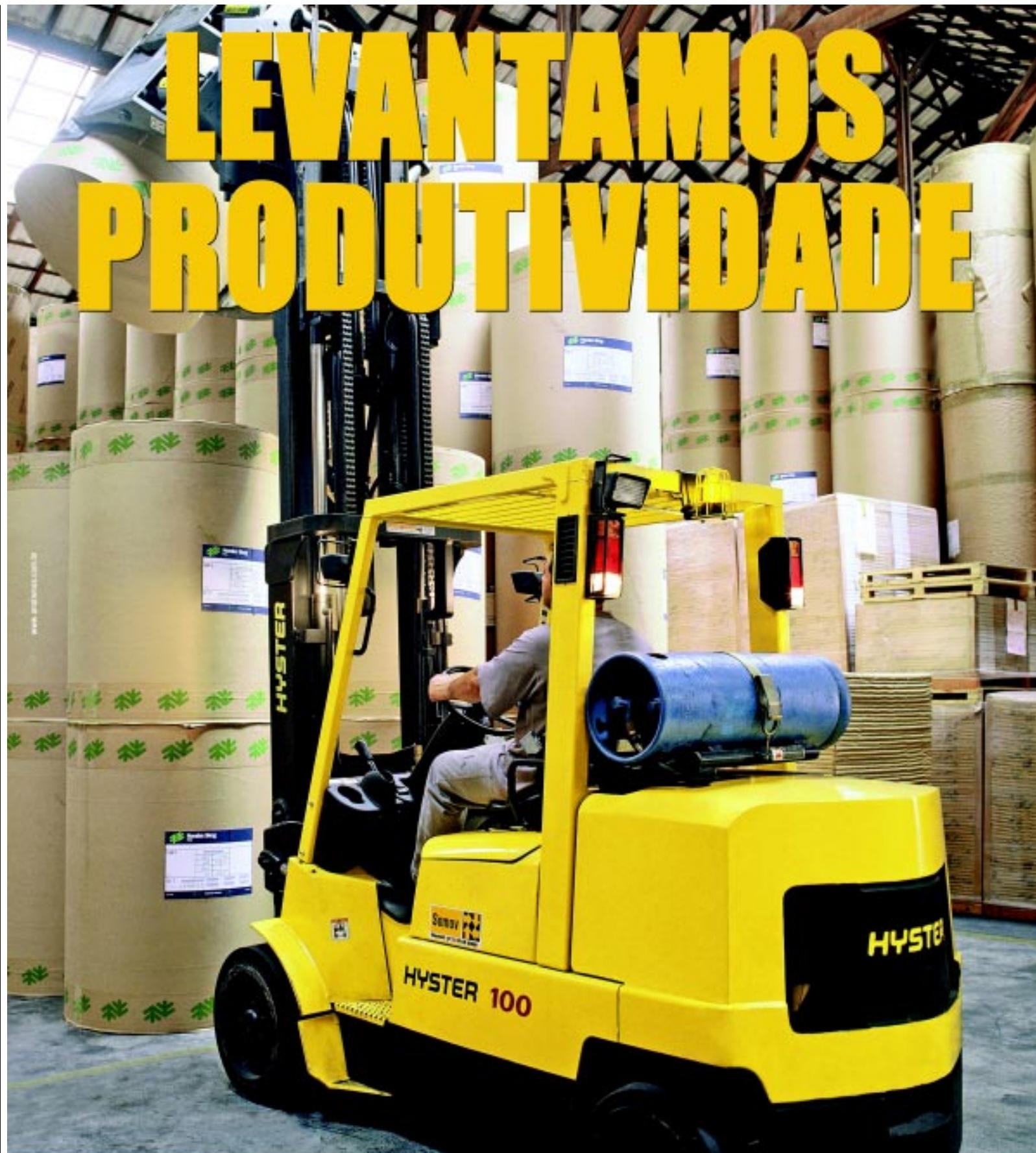
Criada em abril de 2002, a Somov nasceu da fusão da Lion, um dos distribuidores Hyster mais tradicionais do mundo, e a Sotreq, maior revendedor Caterpillar do Brasil. Com a união das duas empresas e o foco da Sotreq em equipamentos Caterpillar, entendeu-se ser necessário criar uma nova empresa para focar no mercado de movimentação de materiais. Dessa maneira nasceu a Somov S. A.

Em 2005, a Somov atingiu sua meta de 1.000 empilhadeiras próprias locadas em apenas quatro anos, prazo estipulado no início das suas atividades. Anualmente, vem superando suas metas de faturamento. A Somov atua basicamente com seis tipos de negócios, divididos em produtos e serviços.

No que se refere a produtos, inclui: venda de máquinas novas e usadas e de peças de reposição. São empilhadeiras Hyster nas classes I, II, III e V (elétricas e a combustão) e empilhadeiras multimarcas (somente para máquinas usadas).

Na área de serviços estão incluídos: locação e operação de empilhadeiras, contratos personalizados de manutenção e assistência técnica.

“A principal novidade para 2007 é a introdução no mercado dos equipamentos stacker e container handlers da Hyster, para a movimentação de contêineres. Com foco principal no setor portuário, possuem a mais moderna tecnologia em movimentação, empilhamento e segurança para suas operações. O stacker também será trabalhado como locação, com todos os serviços de assistência técnica, manutenção e pós-venda”, completa Flávio Bentivegna, gerente geral de máquinas da empresa.



- Forte atuação em locação de equipamentos de movimentação e armazenamento de cargas.
- Contratos de locação com e sem operadores.
- Contratos de manutenção para a frota do cliente.
- Aluguel em todo o Brasil e distribuidor exclusivo Hyster para venda em SP, AM, MT, MS, RR, RO, AC.
- Soluções inovadoras e eficientes personalizadas para cada cliente.

**Somov** 

Soluções em Movimentação de Materiais  
GRUPO SOTREQ

**São Paulo - SP:** Rua Santo Eurílo, 296 CEP 05345-040 - Jaguaré - Tel. (11) 3718-5090 Fax (11) 3766-4390 [www.somov.com.br](http://www.somov.com.br)  
**Campinas-SP:** Tel. (19) 3864-6322 **Campo Grande - MS:** Tel. (67) 3398-1818 **Cuiabá - MT:** Tel. (65) 2121-1400 **Manaus - AM:** Tel. (92) 3652-7600

Quebrando a cabeça para encontrar soluções de Logística Integrada que aumentem o lucro da sua empresa?  
Tá na mão.



Prepare-se para ver os lucros da sua empresa crescerem com o CorreiosLog, o completo serviço de Logística Integrada dos Correios. Primeiro porque ele traz a parceria de uma das instituições que mais entendem de logística no Brasil. Depois porque o CorreiosLog tem flexibilidade nas negociações, agilidade de informações e o custo/benefício de que você precisa. E mais: serviços de gerenciamento de armazéns, logística reversa e presença interligada em todos os municípios brasileiros, além de disponibilizar e gerenciar transportes multimodais. E o CorreiosLog tem sempre soluções únicas e personalizadas para se adequar à necessidade da sua empresa.

CorreiosLog, a solução de Logística Integrada que você sempre quis ter nas mãos.  
[www.correios.com.br/correioslog](http://www.correios.com.br/correioslog)





# **Saturnia: A energia que movimenta os seus negócios.**



**Na fabricação de suas baterias, a Saturnia utiliza tecnologias reconhecidas mundialmente como de melhor desempenho, alta confiabilidade e maior vida útil. Além disso, investe pesado no constante aperfeiçoamento de seus produtos para fornecer as melhores baterias tracionárias do mercado.**

**Para saber mais sobre as baterias tracionárias Saturnia e C&D e suas principais aplicações, entre em contato com nosso Departamento Comercial.**

**SATURNIA**

0 8 0 0 5 5 7 6 9 3   [www.saturnia.com.br](http://www.saturnia.com.br)   [info@saturnia.com.br](mailto:info@saturnia.com.br)