

J O R N A L

LogWeb

EDIÇÃO N° 61 — MARÇO — 2007

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

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

Informe Publicitário



A HYSTER COMPLETA 50 ANOS DE BRASIL...
E A SOMOV ESTÁ JUNTO DESDE O INÍCIO

Somov





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

CVRD
vende ações
da Log-In
Logística

(Página 5)

Kraft Foods
conclui
sistema
logístico

(Página 6)

Riachuelo
adquire
transportador
aéreo da Linx

(Página 10)

Elgin lança
navegador
GPS pessoal

(Página 11)

NMHG
completa
50 anos de
Brasil

(Página 24)

TRANSPORTE RODOVIÁRIO

TRAFEGANDO EM PROBLEMAS

Má conservação das vias, malha insuficiente, falta de segurança e alto custo do pedágio são alguns dos entraves do setor. Por isso, espera-se do governo investimentos em infra-estrutura e foco nas parcerias público-privadas, entre outros fatores. (Página 28)



FOTO: MARCELO VIGNERON / EXPRESSO ARACATUBA

INTRALOGÍSTICA

Terceirização in-house

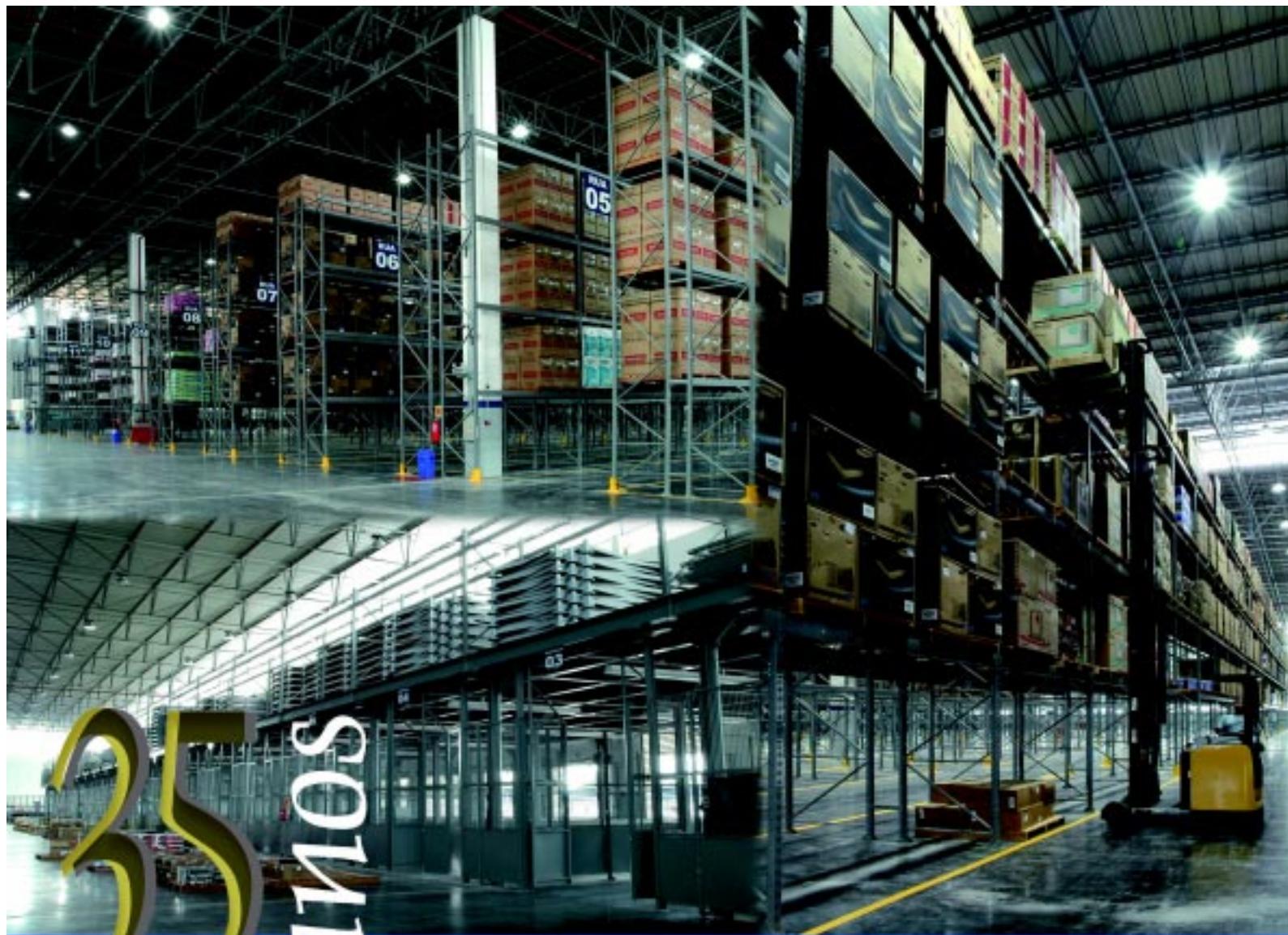
Vários fatores levam as empresas a terceirizarem suas operações de movimentação e armazenagem. Mas, alguns cuidados devem ser tomados quando se pensa em terceirizar estas atividades. (Página 12)

TECNOLOGIA

A importância da sistematização

Pensar nas vantagens do uso da tecnologia na gestão da informação pode levar as empresas à expansão dos negócios e a oportunidades, tanto na exportação quanto na melhoria dos canais de distribuição. (Página 20)

multimodal



Há 35 anos moldando
qualidade em aço!

Qualidade e respeito não se conquistam da noite para o dia!

Para quem sempre exige profissionalismo e
o melhor projeto em armazenagem,
não é preciso dizer mais nada.
O nome fala por si.

Fone (11) 6195.2855.
www.altamira.com.br
altamira@altamira.com.br

 **altamira**

Palavra
do leitor



“Cumprimento o Grupo LogWeb pelo 5º Aniversário. Macaco velho no ramo, sei bem como a trajetória é trabalhosa, mas extremamente compensadora. Já há quem esteja comparando vocês com o Paulo Barros - para quem não sabe, foi o carnavalesco da Unidos da Tijuca, hoje na Viradouro, que em 2004 lançou a famosa pirâmide humana do DNA e daí em diante muita coisa mudou. Abraços, continuem no rumo, reinventando sempre.”

Mauro V. de Chermont
Sócio-Gerente
Chermont Engenharia
e Consultoria Ltda.

“A Uniconsult parabeniza o Logweb pela marca dos 5 primeiros anos de vida. É um jornal que veio para modificar a forma de trazer notícias e artigos a toda comunidade logística, sempre com muita seriedade e sendo muito mais ágil. E que possamos estar juntos pelos próximos 5, 10, 100 anos...”

Ítalo Amauri Gallo
Consultor
Uniconsult Sistemas

Falha nossa

“Gostaria de comunicar uma falha na edição de fevereiro 07, no artigo ‘Empilhadeiras: Evitando acidentes em operações nos CDs’, página 6. subtítulo: ‘regras’. A norma regulamentadora (NR) que trata de transporte, movimentação, armazenagem e manuseio de materiais é a de nº 11, e não 13 conforme escrito na matéria. A NR 13 trata de Calderas e vasos de pressão.”

Luiz Higino
Expedição
HellermannTyton

Editorial

INTRALOGÍSTICA É UM DOS DESTAQUES

Intralogística/terceirização “in-house” é um dos destaques desta edição do jornal LogWeb.

Dada a importância do tema, entrevistamos representantes de empresas que prestam serviços nesta área e que também partiram para a terceirização de suas operações, além de consultores. O resultado é um apanhado sobre o tema hoje em nosso país, enfocando os diferenciais, os benefícios, as operações mais terceirizadas, o que é preciso para ser uma empresa especializada na prestação de serviços “in-house”, as tendências, os fatores a considerar na hora de escolher a terceirização “in-house” e os “perigos” desta terceirização.

Outro destaque envolve as tecnologias e/ou softwares específicos, com destaque para WMS, TMS, EDI, XML, ERP, VMI, LMS, SOA e outras. Especialistas discutem o que é esperado neste setor e as necessidades do mercado, bem como as tecnologias disponíveis.

Por fim, a terceira grande matéria desta edição, inserida no caderno “Multimodal”, aborda o transporte rodoviário de cargas. Representantes de empresas e de entidades de classe debatem os maiores problemas do setor, o que se espera do governo para resolver os entraves, quais as medidas que deveriam ser tomadas e não constam dos projetos do governo, as obrigações da iniciativa privada e como ela pode ajudar a solucionar os problemas da malha viária.

Como se pode notar, estamos sempre acompanhando as tendências do mercado logístico, sem deixarmos de lado outras notícias relacionadas às empresas que atuam no setor e que são de importância para os profissionais.



Wanderley G. Gonçalves
Editor
jornalismo@logweb.com.br

INTERMODAL

CVRD vende ações da subsidiária Log-In Logística



A Companhia Vale do Rio Doce - CVRD (Fone: 21 3814.4477) acaba de anunciar a venda de ações da nova subsidiária da empresa, a Log-In Logística Intermodal, que reunirá parte dos ativos de logística da mineradora, tendo esta como controladora.

Segundo informações da Vale, existem muitos investidores interessados em aplicar em infra-estrutura no Brasil e, além disso, é preciso aproveitar o potencial de crescimento das exportações no país.

O objetivo da Log-In Logística é oferecer serviços intermodais através de soluções integradas para movimentação portuária e transporte de contêineres porta-a-porta, por meio marítimo ou ferroviário, complementado pelo transporte rodoviário de cargas de curta distância (ponta rodoviária), bem como a armazenagem de contêineres por termi-

nais terrestres de cargas.

Administração e operação de um terminal portuário de contêineres – Terminal Vila Velha; navegação costeira – DCNDB Overseas; transporte ferroviário, com base em ativos de terceiros – por meio de contrato de prestação de serviços com a Ferrovia Centro-Atlântica – FCA; operações de terminais terrestres intermodais de cargas; ponta rodoviária; e serviços de planejamento e gestão logística são os serviços intermodais oferecidos pela nova empresa.

A assessoria da CVRD informa que os ativos e as atividades da Log-In Logística são inteiramente dedicados à logística intermodal, não sendo, portanto, componentes dos negócios principais de logística da Vale, que envolvem transporte, manuseio e estocagem de seus produtos, especialmente o minério de ferro, e de carga a granel para clientes. ●



Os melhores rebocadores do mundo



Linha completa de tratores, rebocadores, caminhões e veículos especiais.
Elétricos ou à combustão.

Garantia de 1 ano
Assistência técnica em todo o Brasil
Faça-nos uma consulta, sem compromisso.

TERCEIRIZAÇÃO

Kraft Foods conclui sistema logístico

A Kraft Foods Brasil (Fone: 0800 704.1940), responsável pela manufatura de produtos alimentícios – como chocolates Lacta, biscoitos Trakinhas, Club Social, Bits Chipits e Oreo – concluiu no segundo semestre de 2006 toda a implantação do seu novo sistema de logística.

Segundo Rodolpho Athayde, gerente de Logística & Comércio Exterior da empresa, a estratégia usada foi a de terceirizar o serviço para alavancar os negócios da empresa. “A iniciativa já dá frutos: maior velocidade no recebimento e expedição de produtos e maior agilidade na verificação dos produtos dentro dos centros de distribuição”, comemora.

A Kraft Foods Brasil opera com três CDs, sendo um em Araucária, PR, outro em Louveira, SP, e o terceiro sediado em Recife, PE. Todos são terceirizados e contam com uma estrutura de nove transportadoras que atendem aos cerca de 3 mil clientes da companhia em todo o país.



Quanto mais rápida a entrega, melhor para todos

Sobre a terceirização, a empresa defende que o trabalho logístico de armazenagem é melhor executado por especialistas e experts, como são os operadores logísticos que gerenciam CDs. Por isso, por meio de um processo de concor-

rência, do qual, de acordo com o gerente, participaram os maiores e melhores players do segmento logístico com operações no Brasil, deu-se a escolha pela DHL-Exel Supply Chain.

“Com a terceirização, a empresa deverá gerar um ambiente de busca contínua de produtividade nos serviços oferecidos, entregando maior valor agregado e reduzindo potenciais custos na cadeia de distribuição”, destaca Athayde.

A respeito dos desafios no processo, o gerente declara que os ocorridos na logística dos alimentos são os mesmos que existem na logística do mercado de bens de consumo de massa, “ou seja, o produto certo, no lugar certo e na quantidade correta, de acordo com as expectativas do cliente”, explica. Mas, segundo ele, existe um desafio adicional, que é um maior controle do prazo de validade por serem produtos perecíveis. “Por isso, a terceirização dos serviços logísticos poderá ajudar em sinergias com outras empresas/

indústrias, aproveitando melhor a escala dos serviços e gerando otimização dos processos com possível redução de custos na cadeia de distribuição”, salienta.

Segundo o diretor de Supply Chain da Kraft Foods Brasil, Roberto Machado, o segredo de sucesso de uma empresa está diretamente ligado à capacidade que ela possui em despachar seus produtos. “Quanto mais rápida a entrega, melhor para todos os envolvidos na cadeia – fabricante, clientes e, em última análise, consumidores”, analisa.

Para trabalhar com mais agilidade, já que no Centro de Distribuição em Araucária mais de 100 caminhões são carregados por dia, num tempo máximo de 40 minutos por caminhão, a empresa passou a fazer uso da informática. “Com a ajuda de softwares, é possível prever qual o melhor lugar para se estocar um produto, controlar a movimentação das cargas e traçar as melhores rotas na hora do carregamento dos caminhões. Resultado: economia de tempo e recursos”, conta Athayde.

O gerente informa que os programas utilizados na logística são vários, desde o sistema de faturamento até o programa de controle de inventário utilizado nos centros de distribuição. A palavra-chave para ele é a integração máxima destes programas, onde possam ser viabilizados melhores controles gerenciais da operação logística. ●

Notícias rápidas

Kabi desenvolve caçambas estacionárias basculantes

As caçambas estacionárias basculantes Kabitudo®, desenvolvidas pela Kabi (Fone: 21 2481.3122), atendem aos serviços de coleta, armazenagem, transporte e despejo de vários tipos de resíduos, sejam eles provenientes das indústrias mineradoras, metalúrgicas, químicas, petroquímicas, alimentícias, de papel e celulose, cal e cimento e têxtil, entre outras. São operadas por empilhadeiras, nas capacidades de 250 litros/1.500 kg até 1.200 litros/1.500 kg, ou ainda por poliquindastes, pontes rolantes, etc., nas capacidades de 1000 litros/1.500 kg até 2.000 litros/2.000 kg), e opcionalmente podem ter quatro rodízios, sendo dois fixos e dois giratórios, que servem para facilitar o manuseio das mesmas, e tampas para evitar o derramamento do resíduo durante o transporte.

NOSSA EXPERIÊNCIA PARA SUA TRANQÜILIDADE

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



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



A DIPACK é o remédio certo para descomplicar os problemas de intralogística da sua empresa. Disponibilizando soluções práticas e eficientes para acabar com suas dores de cabeça, para você se envolver menos com assuntos operacionais do dia-a-dia.

Matriz - Av. Franz Liszt, 80
São Paulo - SP - (11) 6951-8156/57
Filial Vale do Paraíba
Rua Pe. Custódio B. Silva, 20
Taubaté - SP - (12) 3681-2026

www.dipack.com.br
DIPACK
INTRALOGÍSTICA

ARMAZENAGEM

Altamira comemora 35 anos com novidades

C omemorando 35 anos no mercado de soluções para armazenagem, a Altamira Indústria Metalúrgica (Fone: 11 6195.2855) anuncia novidades para este ano em produtos, infra-estrutura, serviços e internet.

Segundo Flávio Miranda, diretor comercial da empresa, serão implementadas ao longo de 2007 inovações tecnológicas no parque fabril e alterações nos produtos, “que elevarão ainda mais a qualidade e permitirão atender a todos os setores do mercado com maior eficiência dentro dos mais exigentes padrões de qualidade, segurança e durabilidade, o que proporcionará ao cliente um melhor custo/benefício”.

Já sobre infra-estrutura, a Altamira está concluindo a construção de uma nova seção fabril com 1.000 m², que se destinará à produção exclusiva de estantes, e mais 1.100 m², para incrementar a produção de porta-paletes, mezaninos, drive-in e outros produtos de sua linha. “Com a nova planta conseguiremos atender aos nossos clientes de forma mais rápida, dentro de prazos de entrega adequados às necessidades do mercado”, diz Miranda.

Com relação aos serviços, a novidade está por conta do novo sistema informatizado de elaboração e controle de orçamentos com geração simultânea dos desenhos e projetos. Com ele, o diretor comercial prevê melhorias no atendimento ao cliente, como agilidade, precisão, rastreabilidade e economia devido à eliminação total do desperdício ocasionado pelo erro humano. O sistema já está em fase de teste.

Na área de internet, a Altamira está investindo na reformulação do site, com o objetivo de transformá-lo em um canal mais ativo de contatos e negócios



“O mercado precisa parar de levar em conta apenas o valor final a se pagar, desprezando-se as armadilhas ocultas e deixando de lado a qualidade e durabilidade dos produtos oferecidos”

com o mercado. “O desenvolvimento do novo projeto abrange um layout mais moderno, com novas opções em termos de atendimento ao cliente e apresentação do produto de forma mais clara e objetiva”, explica o diretor.

Todas essas mudanças demonstram o dinamismo da empresa que, movida pela experiência acumulada nos 35 anos de atuação, foi se adaptando à realidade do mercado, investindo em inovações e qualidade. “Com isto, estamos mais uma vez, colocando-nos no mercado como uma empresa moderna, com alto padrão tecnológico e de qualidade” salienta Miranda.

Ele destaca ainda que a Altamira “não se comporta como a maioria das empresas do mercado, que se pautam somente pelo preço do projeto. Fazemos questão de analisar racionalmente cada projeto, preocupando-se unicamente com a eficiência do sistema, não se valendo de artifícios como ‘preço por posição palete’ ou ocultando deficiências ou vícios de projeto com o único intuito de conseguir o melhor preço final aparente. O mercado precisa parar

de levar em conta apenas o valor final a se pagar, desprezando-se as armadilhas ocultas e deixando de lado a qualidade e durabilidade dos produtos oferecidos”, polemiza o diretor.

CASE

No ano passado, a Altamira foi escolhida pela Bemol – empresa varejista de produtos eletrônicos e utilidades domésticas – para fornecer os sistemas de armazenagem que ocuparão o novo centro de distribuição da empresa em Manaus, AM.

Foram criados cerca de 32.500 endereços de armazenagem, dos quais 24.432 são posições de estanteria, 7.848 posições-palete e 139 posições blocadas. A escolha pela Altamira se deu por meio de um teste de resistência do material feito pelo IPT – Instituto de Pesquisas Tecnológicas, recomendado pela Bemol. “A Altamira nos enviou uma série de amostras, com tipos de encaixes, grau de resistência e acabamento, e foi ela a empresa que apresentou a melhor adequação”, diz Salomão Benchimol, diretor de operação da Bemol.

Os produtos da Altamira são dimensionados conforme a norma americana AISI – American Iron and Steel Institute, que dita todos os procedimentos para se dimensionar perfis dobrados a frio, o que garante a total segurança das estruturas. ●



A empresa está investindo em novas áreas para incrementar a produção de estantes, porta-paletes, mezaninos, drive-in e outros produtos de sua linha



Distribuidor Exclusivo

Logística com qualidade e confiança.



D160S-5
(cabine
basculável)



G 25P-5



WE 2300



ESR 4500



PE 4500

Empilhadeiras elétricas e à combustão para todas as aplicações.

Garantia de 1 ano
Assistência técnica em todo o Brasil
Faça-nos uma consulta, sem compromisso.

COMMAT - Comércio de Máquinas Ltda.

Distribuidor exclusivo para todo o Brasil

Tels.: +55 (11) 4208-3812 - SP

+55 (21) 3867-1723 - RJ

Site: www.commat.com.br

E-mail: atendimento@commat.com.br

MOVIMENTAÇÃO

Cabezza fabrica equipamentos para cargas de médio e grande portes



Equipamentos são usados para a movimentação de cargas de médio e grande portes

A Cabezza Indústria de Máquinas (Fone: 11 4596.4589), instalada em Várzea Paulista, SP, atua na fabricação de equipamentos para movimentação de cargas de médio e grande portes utilizando tecnologia própria.

São equipamentos do tipo pórtico sobre pneus (RTG) da marca Maga IND, com aplicações nas áreas náutica (movimentação e içamento de barcos), industrial (movimentação, tanto interna quanto em pátio das mais variadas cargas, tais como bobinas e chapas de aço) e terminais ferroviários e marítimos (movimentação de contêineres e pré-moldados de concreto, entre outros).

A Cabezza também desenvolve versões com tração e movimentação em duas ou quatro rodas, com capacidade de içamento até 50 toneladas, além de realizar serviços de locação, manutenção, assistência técnica e Retrofit (atualização tecnológica) em empilhadeiras manuais, automáticas e elétricas das principais marcas de 2,5 a 7,5 toneladas e equipamentos como reach stackers, RTG, straddle e guindastes.

Pelo Retrofit, que é um serviço especial em equipamentos usados, que consiste em uma atualização, e não somente em uma manutenção, a empresa visa melhorar as condições mecânica, elétrica e hidráulica, atualizando e melhorando os componentes do equipamento para que as funções sejam mais eficientes e até outras novas possam ser acrescentadas a ele.

Esta atualização possibilita um ganho no desempenho, além de reduzir a manutenção corretiva. O retorno vem com a redução dos procedimentos operacionais, paradas não programadas e manutenção. ●



SSI SCHAEFER
NOELL PEEM

Líder Mundial em automação logística.

- Armazém vertical;
- Racks deslizantes;
- WMS;
- Pick by Light;
- Autoportantes;
- Serviços, Manutenção e Reformas;
- Sistemas de Picking (separação de pedidos);



(19) 3826 8080
 contato@ssi-schaefer.com.br
 www.ssi-schaefer.com.br

Notícias

r á p i d a s



Rodo Linea exporta para a Venezuela

A Rodo Linea (Fone: 41 2105.7000), fabricante de implementos para transporte pertencente ao Grupo Hübner, acaba de anunciar o fechamento de seu primeiro contrato de fornecimento de carrocerias e reboques para cana-picada para a empresa venezuelana Agroperez. A transação é resultado de investimento significativo em tecnologia por parte da empresa e envolveu uma parceria com a montadora de caminhões Volvo do Brasil, o que representou para a Rodo Linea um negócio de aproximadamente 2,7 milhões de reais. Foram enviados vinte conjuntos de caminhões, carrocerias e reboques. Segundo o gerente de vendas da Rodo Linea, Fernando Real, um dos pontos positivos no fechamento do negócio foi "a qualidade do produto e a agilidade no atendimento ao cliente, com apoio técnico de um projetista in-loco na empresa venezuelana, a fim de desenvolver um equipamento ideal para as condições de operação".



Plataformas Niveladoras de Docas

Para utilização como ponte entre a doca de concreto e o piso da carroçaria 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 funcionamento eletro-hidráulico ou manual mecânico, em várias dimensões e capacidades.



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

Livro



Valor econômico do cliente no transporte: uma teoria das encomendas

Autor: Giuseppe Lumare Jr.
Editora: Pearson Education
Número de páginas: 160
Informações:
www.pearson.com.br

A obra foi lançada sob o selo Prentice Hall e nela, o autor, com uma experiência de mais de 20 anos no setor de transportes, oferece uma reflexão sobre a área no Brasil, de um ponto de vista estratégico. Para tanto, mostra como realizar uma comercialização baseada em valor que, focada nas encomendas e nas especialidades, atenda às necessidades do cliente e, ao mesmo tempo, leve resultados para a empresa. Trata-se de uma publicação indicada para empresários, executivos e profissionais de vendas e marketing que atuam no setor de transportes.

Entre os itens abordados estão, entre outros:

- Valor econômico;
- As categorias de encomendas;
- Elementos de comercialização do transporte de encomendas;
- O comprador de transportes;
- A estratégia de integração de mercados;
- Comparação de estratégias;
- Relações de valor entre categorias;
- As estratégias de distribuição;
- O custeio do valor econômico do cliente;
- As tarifas.



A Linde pega pesado no mercado de movimentação de grandes cargas.

Aliando facilidade de operação com a robustez necessária à movimentação de grandes cargas, a Linde Reach Stacker é o equipamento ideal para suprir a demanda de trabalho em grandes terminais de contêineres. Modelo de maior capacidade do mercado, com design ergonômico e ajustável, proporciona total visibilidade ao operador, tornando a operação mais precisa e segura e proporcionando maior produtividade e menor custo operacional.

Conheça também os outros modelos da família Linde e os benefícios que ela pode trazer para o seu negócio.

Experiência e tecnologia de quem é líder mundial.

Linde Material Handling - Tecnologia com L de líder.

Linde Material Handling

Linde

Representantes:

AM/Manaus - Rollis: (92) 3624-2531	PR/Curitiba - Remocarga: (41) 3284-3238/6992	SP/Agudos - JM Lubrificantes: (14) 3262-1130/3264-8823
BA/Camaçari - All Parts: (71) 3622-1148/7172/1447	PE/Recife - Agemar: (81) 4009-7070	SP/Campinas - Empicamp: (19) 3289-6557
CE/Fortaleza - Vertical: (85) 3295-4755/1174	PE/Cabo - Seimaq: (81) 3524-5437/5917	SP/Capital - Linde Empilhadeiras: (11) 3604-4755
DF/Brasília - Emp. Santana: (61) 3362-0827	RJ/Rio de Janeiro - Fimatec: (21) 3284-7000/7001/7002	SP/Santos - Portomaq: (13) 3235-6704
ES/Serra - Empilhavix: (27) 3318-1776	RS/Campo Bom - Retro: (51) 3598-2010/3598-2268	SP/S. J. do Rio Preto - RS: (17) 3227-8188
GO/Goiânia - Emp. Santana: (62) 3297-3001	SC/Jaraguá do Sul - Coelho Equip.: (47) 3371-8141	SP/Sorocaba/Valinhos - Cam System: (19) 3849-7606
MG/Belo Horizonte - Metal Parts: (31) 3362-4855	SC/Itajaí - Maqcen: (47) 3348-9333	SP/Votuporanga - Votuverit: (17) 3421-1104/3422-1464

Linde Empilhadeiras

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

Empilhadeiras & Paleteiras Elétricas SKAM

EP 1400/1600
(PATINADA)EP 1200
(MOV. PNEUS OFF-ROAD)

EP 500

(MOV. BOBINAS)
"Vira à 90° posição vertical"

EP Clamp 1600

(MOV. BOBINAS)
"Gira à 360° em torno do eixo"

Nossa preocupação é oferecer sempre o equipamento mais adequado para sua operação!



Empilhadeiras Elétricas Ltda.

Av. Marginal Sul da Via Anhanguera, 760 - Jundiaí - SP
(11) 4582-6755 - Fax: (11) 4582-2286
www.skam.com.br

MOVIMENTAÇÃO E ARMAZENAGEM

Riachuelo adquire transportador aéreo da Linx

A Riachuelo (Fone: 0800 7014342), considerada a segunda maior empresa de varejo de moda no Brasil, fechou parceria com a Linx Logística (Fone: 11 2103.2400), especializada em logística interna, para a implantação do sistema transportador aéreo Formove M101 em seu principal Centro de Distribuição, em Guarulhos, São Paulo.

O novo sistema, desenvolvido pela empresa espanhola Mostoles, tem o objetivo de agilizar o processo de logística das organizações. É indicado para solucionar o transporte de mercadorias sem ocupar muito espaço, transformando-se na base de toda a movimentação de produtos dentro do CD da empresa.

Na implementação na Riachuelo, que será realizada gradualmente, uma área de 3.500 m² (de um total de 86 mil m²) será automatizada com o novo transportador, que ficará responsável pelo abastecimento de 13 das 61 lojas.

Daniel Mayo, diretor da Linx Logística, informa que a empresa não fornece apenas o equipamento, mas também todo o suporte para a implementação do mesmo, que, no caso da Riachuelo, inclui revisão, mapeamento das necessidades da varejista para otimizar o centro de distribuição, redesenho de alguns processos internos e escolha de local para instalação dos equipamentos. Ele explica que primeiramente os sistemas atuais serão cronometrados e, depois da implantação do novo, os tempos de execução do processo serão comparados para medir a produtividade.

A transação com a Riachuelo começou em 2000, quando foram apresentados o conceito e os projetos. No final de 2006 foi finalizada a contratação. O início de operação do equipamento está previsto para junho próximo.

Mayo destaca que tudo começou com uma mudança de conceito do CD da Riachuelo. "A intenção é que os produtos não sejam mais manipulados, mas encaminhados diretamente para o CD, chegando



A intenção é que os produtos não sejam mais manipulados



A estrutura do equipamento possui diversos níveis de espaço

em cabides e não em caixas", explica.

Conforme detalha, as roupas são movimentadas por troleys, por meio de carrinhos. "Com isso, se ganha agilidade no transporte, já que conta com caminhos pré-definidos, criando uma disciplina de trabalho, uma sistematização da operação", acrescenta.

De acordo com Jorge Pires Fernandes, gerente de logística da Riachuelo, a utilização do transportador Formove M101 vai trazer para a empresa muito mais agilidade e dinamismo em todos os processos logísticos internos, transportando peças de vestuário em cabides, já prontas para a exposição nos pontos de venda. "Com a eliminação das operações manuais de encabidamento e etiquetagem vamos otimizar o procedimento de separação de mercadorias e reduzir o manuseio de produtos, minimizando de três para um dia a estadia média de cada peça", detalha.

Outro importante ganho é a possibilidade de armazenar mercadorias por tempo indeterminado. "O centro tem como ponto forte a distribuição imediata de peças para as lojas. Também fazemos a estocagem de produtos importados, mas este serviço não é feito como queríamos. Com o Formove poderemos estocar através de uma distribuição mais adequada", diz o gerente. A estrutura do equipamento possui diversos níveis de espaço, inclusive para mercadorias que ainda não possuem um destino certo.

Fernandes explica que toda a mercadoria importada chega em contêineres, e é no CD que ela começa a ser processada, o que inclui etiquetar e encabidurar. "Era preciso aguardar a distribuição da área comercial, mas com o novo sistema, as mercadorias já entram etiquetadas e encabidadas dentro do equipamento e saem prontas", diz.

De acordo com Mayo, a escolha pela Linx se deu pela empresa ser especializada em varejo de vestuário e logística de roupa e também pela Mostoles ter enorme experiência em varejo de roupa. ●

Notícias rápidas

Copercarga completa 17 anos

No dia 9 de fevereiro último, a Copercarga (Fone: 49 3444.7000) completou 17 anos de atividades no segmento de transporte de cargas. A trajetória começou no Meio Oeste catarinense, com um grupo de 143 transportadores que, acreditando num futuro melhor, uniram-se através do cooperativismo. Hoje, a Copercarga conta com 33 filiais no Brasil e Mercosul, mais de 2.600 postos de trabalho e uma frota acima de 1.400 caminhões. Em 2006, a cooperativa investiu em terminais retroportuários – inaugurando um em Salvador, BA, e outro em Guarujá, SP. De acordo com o presidente da cooperativa, Dagnor Roberto Schneider, a expectativa para 2007 é de crescimento e estabilização. "Esperamos que este seja um ano melhor em decorrência da estabilidade do processo inflacionário, taxas de juro em queda e do equilíbrio da taxa cambial. E também a motivação do governo de que o país precisa crescer", enfatiza Schneider. E, deste novo ano, ainda espera a recuperação das exportações ligadas ao agronegócio e uma boa safra agrícola. Além disso, o presidente reconhece o setor sucroalcooleiro, de papel, celulose e mineração como segmentos de oportunidade para 2007.

Commat passa a representar a Taylor-Dunn

A Taylor-Dunn, empresa atuante no mercado americano há mais de 50 anos, está agora no Brasil representada pela Commat Comércio de Máquinas (Fone: 11 4208.3812), com uma linha completa de carrinhos e rebocadores elétricos, direcionados para várias operações no segmento de movimentação de cargas. A Commat acredita que estes equipamentos elétricos vêm a atender as exigências do mercado brasileiro, que hoje prioriza, além da qualidade/confiabilidade, a utilização de energia limpa e renovável.

GPS

Elgin lança navegador pessoal com vantagens para transportadoras

Atuante nos setores de refrigeração, impressoras, móveis, automação comercial, fundição e home & office, a Elgin (Fone: 11 3383.5555) acaba lançar o Navegador GPS pessoal T-Levo.

O equipamento, que opera com o software Destinatator, é uma ferramenta capaz de guiar, pelo sistema de voz, motoristas e pedestres a endereços em até 70 cidades de todo Brasil, como São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Curitiba e Florianópolis, incluindo estradas e rodovias, além de disponibilizar mais de 400 mapas de outras localidades como referência.

Renato Brant, diretor de navegação e GPS da Elgin, explica que tudo começou com o fato de a equipe da empresa, que participa das principais feiras e eventos de tecnologia do mundo, sempre alugar carros com esse tipo de tecnologia, tornando-se dependente dos navegadores GPS em todas as viagens. "No primeiro semestre de 2006, o Contran publicou a resolução nº 190 que oficializou o seu uso no Brasil e ficaram disponíveis os primeiros mapas eletrônicos rateáveis, o que tornou possível fazermos planos para entrar nesse novo mercado", conta.



Sobre o público alvo, Brant revela que foram feitas diversas pesquisas para definir essa questão. "A resposta sempre foi a mais ampla possível, assim, a concepção do T-Levo não deixou de considerar nenhum público. Entregadores, donas de casa, taxistas, executivos, locadoras de veículos, guinchos e resgates, a utilização é muito ampla", diz.

Para as transportadoras de cargas, o navegador, segundo Brant, tem muito a acrescentar, principalmente dentro dos grandes centros urbanos. Além de guiar o motorista até o seu destino, ele pode otimizar os trajetos, reduzindo o tempo e o custo da entrega. "Ainda não existem estudos sobre essa redução, mas estimativas dizem que pode chegar a até 35%. Como é uma tecnologia nova, ainda não existem casos deste tipo no Brasil, mas estamos à disposição para as transportadoras que desejarem fazer um teste", convida o diretor.

Sobre o funcionamento, ele explica que é muito simples: "um executivo ou um motorista de ambulância que não tenham muita 'afinidade' com tecnologia não terão problemas para utilizá-lo. Basta apertar a tecla 'endereço', digitá-lo, apertar 'ir' e ele te levará até o destino desejado. Para aqueles fanáticos por gadgets, o T-Levo é também um tocador de MP3, vídeos e fotos", complementa.

Com o navegador, ao circular pelas cidades mapeadas, o usuário consegue identificar com precisão mais de 9 mil pontos de interesse, como: bares, cinemas, postos de gasolina, restaurantes e shoppings. Se ainda o usuário efetuar uma manobra diferente da sugerida pelo aparelho, ele recalcula e informa rapidamente ao usuário o novo caminho. ●

Notícias rápidas

Ultracargo inicia operações do Terminal Logístico de Suape

A Ultracargo (Fone: 21 2238.0822), empresa do Grupo Ultra, acaba de inaugurar seu Terminal Logístico no Porto de Suape, em Pernambuco, que prestará serviços na área de produtos embalados. O complexo, de cerca de 5.000 m², conta com completa infra-estrutura e tem capacidade para armazenar até 3.000 toneladas. Habilidado para serviços de armazenagem, transporte de carga embalada ou a granel, operações de transbordo (de sacaria ou big bag's para carretas-silo) e gerenciamento de informações e estoques, o novo terminal visa atender à demanda por terminais mais próximos aos centros consumidores e produtivos do país, encurtando a distância entre fornecedores e clientes finais.

Anuncie no

JORNAL
LogWeb

REFERÊNCIA EM LOGÍSTICA

acesse: www.easytec.ind.br

Lembrar da EASYTEC é como usar os seus produtos:
Você não precisa fazer esforço.



Carro, estrados e pórticos para retirada de baterias tracionárias / Projeto de sala de baterias / Serralheria industrial

Easy
tec

Fones: (21) 2683.2483 / 2683.1862
easytec@easytec.ind.br

Desenvolvemos projetos, consulte-nos. Atendimento diferenciado.

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

LINHA SL350:



LINHA MP350:



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

CLARK

CHAVE FRENTE RÉ

CURTIS



AMEISE

TOYOTA

SKAN CARER



L.A. COMÉRCIO E SERVIÇOS LTDA -ME

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

RUA RIO DE JANEIRO N°118 CEP07400-000 ARAUÁ SÃO PAULO SP

L.A INOVAÇÃO A SERVIÇO DA QUALIDADE

LACOMERCIOESERVICOS@SUPERIG.COM.BR

WWW.LACONECTORES.COM.BR

INTRALOGÍSTICA

Terceirização “in-house” se apresenta como tendência

Vários fatores levam as empresas a terceirizarem suas operações de movimentação e armazenagem, entre eles core business, redução de custos, prevenção de perdas e busca por melhoria do nível de serviço. Mas, alguns cuidados devem ser tomados quando se pensa em terceirizar estas atividades.

Uma das definições da intralogística é que ela compreende toda a movimentação e a armazenagem de produtos acabados e/ou materiais no interior das empresas utilizando, tipicamente, pessoal especializado. A este conceito poderia ser acrescida a terceirização “in-house” das atividades de movimentação e armazenagem de materiais, ou seja, a intralogística executada por empresas terceirizadas – exatamente o tema desta reportagem especial.

Segundo Alejandro M. Bagnati, diretor de desenvolvimento de negócios da Exata Logística (Fone: 11 2133.8700), a terceirização “in-house” pode envolver diversas atividades, como movimentação, armazenagem, abastecimento/retirada de linha de produção, etc. “São operações onde o principal custo envolvido é a mão-de-obra, tornando-se fundamental obter ganhos através de uma maior eficiência dos processos existentes.”

Mas, segundo alerta Claudio Batista Marra, diretor técnico da Vantine Solutions (Fone: 11 3151.6090), é importante considerar que uma terceirização deve ocorrer para se obter o melhor, e não necessariamente o menor custo. “Deve ser reflexo de uma política consistente da empresa visando o atendimento de seus clientes, pois operações que não conseguem isto não têm valor, apenas custo.”



Os diferenciais da terceirização “in-house” são pelo menos três: especialização, flexibilidade e otimização de custos

DIFERENCIAIS

Portanto, quais seriam os diferenciais na terceirização “in-house” das atividades de movimentação e armazenagem de materiais?

Neuton T. Karassawa, diretor executivo da Célere (Fone: 11 5670.5670), diz que a terceirização “in-house” apresenta um nível de complexidade maior se comparada a outros tipos de terceirização, pois demanda do

prestador de serviços logísticos algumas competências adicionais.

“Primeiro que, pelo fato de estar dentro da ‘casa’ do cliente, é muito importante que cada um dos funcionários do prestador aprenda e respeite as políticas e os valores do cliente. É como um turista que visita um país estrangeiro e tem que se adaptar à cultura e aos costumes do local. Segundo que, pelo fato de estar dentro da ‘casa’ do cliente, os momentos de interação com este são mais freqüentes e a todo instante ele está participando do processo. Neste caso, os acertos e as falhas ficam em maior evidência se comparados a uma situação onde o prestador de serviço está operando fora do cliente”, informa o diretor executivo.

Ainda segundo Karassawa, geralmente as movimentações internas têm uma relação intensa com a atividade-fim do cliente e o prestador de serviço logístico participa do processo de produ-

ção, abastecendo a linha, montando kits ou retirando produtos no final da linha. Nestes casos, qualquer descompasso ou atraso pode provocar perdas na produção ou paradas na linha. A responsabilidade e o comprometimento devem ser redobrados.

Também falando sobre os diferenciais da terceirização “in-house”, Andrés Cáceres, gerente comercial da CSI Cargo Logística Integral (Fone: 41 3381.2314), cita pelo menos três.

O primeiro é a especialização: logística é o core business das empresas prestadoras de serviços, portanto, a atualização nessa área é constante. “Esse know-how do operador é fundamental para otimizar a logística dos clientes e, por conseguinte, proporcionar reduções de custos.”

O segundo diferencial é a flexibilidade: agilidade na adaptação às necessidades dos clientes. Em épocas de pico ou queda, o

operador estará mais preparado para atender a essas oscilações.

O terceiro diferencial é a otimização de custos: da aplicação dos conceitos anteriores resultam ganhos de produtividade e, portanto, redução de custos.

OPERAÇÕES MAIS TERCEIRIZADAS

Quais são as atividades/operações mais terceirizadas? Por quê?

Bagnati, da Exata Logística, diz que, resumidamente, as principais atividades terceirizadas nas operações “in-house” estão relacionadas à movimentação de materiais. A atividade mais comum é a de carga/descarga de veículos, onde é possível a contratação de mão-de-obra barata, avulsa e que não necessita ser especializada. Neste caso, a figura do provedor inexiste, passando a ser necessária apenas uma empresa de contratação de mão-de-obra.

“Porém, sob um espectro mais amplo, onde se torna necessário agregar mão-de-obra especializada, processos e sistemas (foco do provedor), as seguintes atividades podem ser executadas: conferência e armazenagem; transbordo para embalagens de produção; separação para abastecimento de linha; abastecimento da



Karassawa, da Célere:
“terceirização ‘in-house’
apresenta nível de complexidade
maior se comparada a outros
tipos de terceirização”

Benefícios da terceirização da movimentação e armazenagem de materiais

- ★ Manter foco no negócio principal (core business);
- ★ Redução de custos;
- ★ Transformar custos fixos em custos variáveis;
- ★ Aumento da flexibilidade, eficiência e produtividade da operação;
- ★ Melhorar o atendimento ao cliente;
- ★ Agregar expertise e know-how à operação;
- ★ Redução de problemas trabalhistas;
- ★ Apoio de especialistas com experiência comprovada nas atividades.

linha em ponto intermediário (pulmão) ou no próprio ponto de consumo; coleta no final da linha de produção; separação para expedição; e gestão de estoques.”

Para o diretor executivo da Célere, as operações mais terceirizadas são aquelas mais básicas e de menor complexidade. Segundo ele, a maior oferta é de transportes, justamente por ter poucas barreiras de entrada de novos competidores. “A tendência é que as empresas começem sempre terceirizando as atividades mais básicas e de menor risco e, à medida que o processo de terceirização evolui, terceirizem outras atividades”, ressalta Karassawa.

Pelo seu lado, o gerente comercial da CSI Cargo considera que, dividindo a logística industrial em atividades estratégicas, táticas e operacionais, pode-se dizer que as mais terceirizadas são as operacionais. “Estas estão compostas por recebimento, armazenagem, abastecimento e expedição.”

ESPECIALIZAÇÃO

Mas, engana-se quem pensa que qualquer empresa pode prestar serviços de terceirização “in-house”. Eles precisam ter uma especialidade.

“Para ser um provedor de serviços e soluções é necessário ter as seguintes características: experiência comprovada com cases de sucesso (expertise e know-how); flexibilidade operacional (pessoas e processos) e tecnológica (sistemas); e saúde financeira”, explica Bagnati, da Exata Logística.

De fato, para Karassawa, da Célere, todos os recursos materiais e tecnológicos (equipamentos de movimentação, sistemas de gestão, metodologia, etc.) são fatores qualificadores e necessários para operar neste mercado, porém os fatores determinantes são equipe altamente capacitada, conhecimento do segmento do cliente, conhecimento dos valores e cultura do cliente, empatia com as necessidades do cliente, velocidade de resposta e comprometimento.

“No setor de serviços, produção e consumo são simultâneos, e a interface com o cliente acontece em tempo real ao da produção do serviço. Desta forma, é fator crítico que as pessoas envolvidas sejam muito bem treinadas para administrar o dia-a-dia e as demandas do cliente. O conhecimento do cliente e de seus valores e cultura facilitam a comunicação e afetam diretamente o desempenho das atividades. Não adianta, por exemplo, instalar um WMS

FATORES A CONSIDERAR NA HORA DE ESCOLHER A TERCEIRIZAÇÃO “IN-HOUSE”

1

Quanto aos serviços a serem terceirizados, a contratante deve:

- ★ Ter suficiente conhecimento de seus processos, isto é, processos mapeados, especificando as atividades;
- ★ Horários de trabalho definidos;
- ★ Informações históricas e projetadas sobre picos operacionais e sazonais;
- ★ Estabelecer o perfil do contrato, isto é, serviços, custos, respectivos níveis de serviço e indicadores de performance.

2

Quanto à empresa prestadora de serviços, a contratante deve:

- ★ Definir fornecedores potenciais por meio de levantamento de mercado;
- ★ Utilizar metodologia para seleção da prestadora de serviços, com a melhor relação custo/benefício;
- ★ Visitar os atuais clientes e identificar a cultura de relacionamento percebida por eles;
- ★ Conhecer seu formato de contrato a ser firmado;
- ★ O prazo de contrato deve ser amplo o suficiente para racionalizar o custo de equipamentos; a especialização de pessoal no serviço contratado (curva de aprendizado) não deve ser demorada;
- ★ Conhecer a forma de contratação de seus colaboradores.

3

Quanto às instalações e integração, a contratante deve:

- ★ Definir e isolar, isto é, fechar a área física sob responsabilidade da contratada;
- ★ Estabelecer procedimentos de segurança e operação para integração das empresas;
- ★ Definir o uso de instalações de apoio como vestiário e refeitório.

Fonte: Vantine Solutions

com sistema de voice picking de última geração se esta tecnologia não agrupa benefícios ao cliente. As soluções precisam ser feitas sob medida e de acordo com o bolso dele. Um erro que não se deve cometer é tentar ‘empurrar’ a solução que se tem para o cliente, em vez de entregar o que ele de fato precisa”, diz o diretor executivo da Célere.

Ainda segundo ele, empatia é fundamental para priorizar as atividades que importam ao cliente e ter o mesmo senso de urgência dele, trabalhando de for-

ma sincronizada, “vestindo a camisa”. O operador deve entender do negócio.

Já velocidade de resposta e comprometimento são atributos

um tanto quanto óbvios, porém, na prática, muitas vezes negligenciados. “O bom provedor de serviços logísticos é aquele que não aparece no processo produtivo, ou seja, como não dá problemas, não fica em evidência negativa, não sendo lembrado toda hora pelo cliente por não atender a manufatura, o almoxarifado, etc. O alto desempenho se dá na somatória dos pequenos detalhes e na repetição incansável e contínua de acertos. Isso, sim, é exemplo de terceirização”, salienta Karassawa, da Célere.

TENDÊNCIA?

Falando sobre se este tipo de atividade é uma tendência, Bagnati, da Exata Logística considera que sim. Afinal, segundo ele, para o provedor pode servir de estratégia para iniciar negócios com o cliente, vislumbrando outras oportunidades não envolvidas diretamente com o foco inicial da terceirização. Do lado do cliente, é uma forma de reduzir custos, melhorar os seus processos, diminuir investimentos e aprender com a expertise e o know-how que o provedor irá agregar à operação.

“Este tipo de atividade é uma tendência que cresce a cada dia, pois as empresas tendem a investir cada vez mais nas atividades-fim e a terceirizar tudo aquilo que é secundário ao seu processo. No Brasil ainda existe um mercado potencial fantástico, pois somente 30 a 40% das empresas terceirizaram suas operações internas, ao passo que o transporte já está 95% terceirizado. Tomando como exemplo, a Nike é um caso extremo de terceirização”, salienta Karassawa, da Célere.

Alguns consultores de logística consultados pela redação do jornal LogWeb também consideram que a intralogística é uma tendência.

Fernando Trigueiro, diretor da Focus Trigueiro Consultoria & Treinamento (Fone: 81 3432.7308), diz que na medida em que

**PARABÉNS
NACCO PELOS
50 ANOS.**

**Nova linha de
carregadores de
baterias tracionárias**

NEW CHARGER S.8

Carrinhos e Suportes
Linha Completa para movimentação
e organização de carregadores e Baterias

Sucesso em Vendas

Linha Completa de Carrinhos e Suportes

INFORMAÇÕES	RETROFITIMOS	MANUTENÇÃO
Soft-Start	Modernização e Haciensilização 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.	Prevenção e Corretiva
- Tempo de descanso da bateria programada	- Controle e gerenciamento microcontrolado	Equipe treinada para realização de manutenção de carregadores de baterias de qualquer marca ou modelo.
- Desligamento Automático	- Maior economia de energia elétrica	
- Histórico de operações e falhas	- Status da alimentação da rede	
- Placa de Circuito impresso em SMD	- Placa de circuito impressa em SMD	
- Controle de estação de carga	- Alarme de Falhas	
- Alarme de Falhas	- Sistema de rede (RS-485)	

ACESSÓRIOS

- Sonda de Temperatura
- Termômetro, Densímetro
- Cenotéters 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

Centro Administrativo e Industrial JLW Eletromax
Av. PILO XI, 1570 - Bairro da Sul - Capivari/SP - CEP 13060-080
Fone: +55 (18) 3481-6100 / Fax: +55 (18) 3491-6116
Email: pocel@electromax.com.br | Site: www.electromax.com.br

LOCACAO E VENDA

SOLUÇÃO PARA ARMAZENAGEM E

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

as empresas se focarem no seu real negócio, a intralogística deverá crescer, principalmente porque o paradigma ainda é a empresa realizar tudo, daí a dificuldade de mudança.

“O processo de terceirização das operações logísticas ‘in-house’, ou intralogística, vem se mostrando crescente não somente nas organizações privadas, mas também nas organizações públicas e de capital misto, onde nos mostra que não é tendência e, sim, realidade. Porém, o sucesso desta terceirização depende de uma boa execução do gerenciamento de todas as fases do projeto, de forma que fique claro, para todos os envolvidos nos processos, os seus objetivos e metas a serem atingidos. Daí a importância do envolvimento de todas as áreas da organização, como suprimentos, produção, distribuição e recursos humanos, entre outras”, diz, por sua vez, Felipe Trigueiro, diretor executivo da FT LOG – Consultoria e Assessoria Empresarial (Fone: 81 9633.0078).

Antonio Carlos Rezende, gerente de projetos da Imam Consultoria (Fone: 11 5575.1400), acredita que a intralogística é uma tendência, assim como a terceirização de uma forma geral – com os objetivos de focar no próprio negócio, transferir custos fixos para variáveis, reduzir custos, desmobilizar capital, etc.

“Sem dúvida alguma é uma forte tendência do momento. A maioria das técnicas e estratégias que visam um alto nível de serviço associadas a reduzidos estoques não pode prescindir de cuidadosos estudos e pesados investimentos na logística interna. Outro aspecto desta tendência é a terceirização desta atividade dado o grau de especialização, o porte dos investimentos e a rápida evolução dos processos, graças às novas tecnologias de comunicação e processamento de dados”, avalia, por sua vez, Ricardo Souza Cerqueira, consultor em estratégia e logística da Qualilog Consulting (Fone: 11 9625.9599).

Marra, da Vantine Solutions, pondera que o termo define as operações logísticas internas das empresas. “No momento há mais empresas interessadas nesta forma de contrato e operação. Há muitas empresas que querem manter a gestão sobre suas operações e as terceirizam ‘in-house’. Geralmente, a experiência dirá como devem proceder, pois mesmo nesta visão é possível ter modalidade de contrato que inclua a gestão, o que pode ser mais prático para integração.”

Marco Antonio Oliveira Neves, diretor da Tigerlog Consultoria e Treinamento em Logística (Fone: 11 6694.1391), tem um pensamento diferente. Para ele, intralogística não é uma tendência, pois, na prática, já é realizada por dezenas de empresas que prestam serviços logísticos, porém com outra denominação e provavelmente outro foco. “A tendência é que empresas se especializem no tema e

MONTADORA TERCEIRIZA SUAS OPERAÇÕES “IN-HOUSE”

Diversas empresas já tornaram comum a terceirização de suas atividades de movimentação e armazenagem de materiais.

Por exemplo, recentemente a Volkswagen (Fone: 41 3381.3623) renovou seu contrato de serviços logísticos terceirizados com a CSI Cargo Logística – a empresa presta serviços há quatro anos. O contrato, no valor de R\$ 120 milhões, tem duração de três anos e permite reduções nos custos logísticos da planta Volkswagen/Audi em São José dos Pinhais, PR.

A CSI Cargo Logística fornece uma grande variedade de serviços, desde o recebimento administrativo/fiscal dos materiais, até o abastecimento à linha de montagem, utilizando-se dos sistemas Kanban e seqüenciamentos, dentre outros. Na verdade, as atividades terceirizadas são todas as ligadas à movimentação de materiais, desde o processo de notas fiscais na portaria, armazenamento e abastecimento de materiais e fluxo de embalagens. A CSI Cargo também é responsável pelo inventário nos depósitos, respondendo por eventuais perdas.

O projeto envolve 800 pessoas, dada a complexidade de uma planta como a da Volkswagen/Audi. A CSI Cargo propôs, ainda, melhorias baseadas em investimentos e inovação de processos logísticos, assumindo a responsabilidade pelos investimentos decorrentes das melhorias projetadas.

Segundo conta Sidnei Fernando Eich, supervisor de logística da Volkswagen, os motivos que levaram a empresa a terceirizar as atividades de movimentação e armazenagem de materiais foram: não ser o negócio principal da VW e contratar uma empresa com conhecimento na atividade que possa trazer novas tecnologias, gerando vantagens pra VW.

“Os resultados são satisfatórios, tanto que a CSI Cargo recebeu um novo contrato, que prevê uma redução de custo para a VW de 10%, baseada em melhorias de processo”, completa o supervisor de logística.



Cáceres, da CSI Cargo: as atividades logísticas mais terceirizadas são as operacionais

que possam desenvolvê-lo de uma forma mais alinhada com as expectativas de seus clientes e com um maior valor agregado, atribuindo-lhe a devida importância”, completa.

FATORES A CONSIDERAR NA HORA DE ESCOLHER A TERCEIRIZAÇÃO ‘IN-HOUSE’

Na hora de escolher a terceirização in-house, que fatores considerar?

Fernando, da Focus Trigueiro, aponta: experiência do prestador de serviço na atividade e a mão-de-obra que será utilizada (nível de conhecimento, treinamento, etc.).

“Atualmente, podemos dizer que core business, redução de custos, prevenção de perdas e busca por melhoria do nível de serviço são fatores que levam à análise de terceirização. Em todo

processo de análise de terceirização, ou BPO (Business Process Outsourcing), devemos considerar: experiência das empresas candidatas; qualificação da equipe da mesma; custos operacionais; BPM – Business Process Management (Análise e Redesenho de Processos); e core business - as empresas devem ter foco no seu negócio, compartilhando as atividades não-fins com empresas que possam aumentar a sinergia e reduzir custos fixos e indiretos”, avalia Felipe, da FT LOG.

Ainda segundo ele, para uma análise de terceirização, a elaboração de um Diagnóstico da Situação Atual é fundamental. Nesta fase de levantamento de dados é necessário o comprometimento e a sensibilização de todos os membros da alta gestão para garantir que as informações a serem analisadas tenham confiabilidade para o projeto de terceirização em questão.

A lista sobre que fatores considerar na hora de escolher a terceirização “in-house” elaborada por Rezende, da Imam, é bem maior. Ela compreende os seguintes tópicos: a contratante deve definir o motivo da terceirização (não é o “core” da empresa, desmobilizar capital, transferir custos fixos para variáveis, reduzir custos, etc.); definir com clareza o perfil da empresa contratante, especificar com detalhes os serviços que serão terceirizados e os indicadores de desempenho que serão utilizados para avaliar os serviços e as metas correspondentes; identificar as empresas prestadoras de serviço compatíveis com o perfil da contratante e com os serviços que serão realizados; enviar o perfil da empresa contratante

e dos serviços necessários para os prestadores de serviços; pré-qualificar algumas empresas e solicitar detalhamento da proposta e custos; elaborar avaliação final, considerando as proposta técnicas e comerciais. "Assinar o contrato, porém cuidado, o problema apenas começou: 1 - pense que o problema apenas começou e para ter sucesso será necessário rigoroso acompanhamento da operação; 2 - lembre-se de prever o fim do contrato e a continuidade com outro prestador", diz o consultor da Imam.

Imediatamente após as usuais considerações relativas à experiência prévia do prestador do serviço no ramo de logística "in-house" e as suas credenciais de idoneidade e capacidade financeira, entre outras, deve-se avaliar cuidadosamente a afinidade deste prestador de serviços com a filosofia e estratégia da própria empresa, aconselha Cerqueira, da Qualilog.

Ele diz que empresas com forte cultura e práticas em governança corporativa possivelmente encontrarão grandes dificuldades em lidar com empresas que não adotem as mesmas práticas. "Outro aspecto muito importante diz respeito à característica de produção, à estratégia da empresa contratante e ao porte relativo dos parceiros. Por exemplo, se uma média empresa dedicada à produção de bens sob encomenda decidir contratar um prestador de serviços de grande porte e com vários clientes, possivelmente encontrará dificuldade em obter um serviço adequado a custos razoáveis."

Para Neves, da Tigerlog, é muito importante que a intralogística não seja confundida com terceirização de mão-de-obra e aluguel de equipamentos, por isso é fundamental que o prestador de serviços logísticos disponha de experiência na operação, gente competente para a gestão, foco em processos e capacidade de aporte tecnológico.



Watts Brasil
Industrial Tyres
Solução Total



Pneus Industriais



. Pneus Sólidos Resilientes

. Pneumáticos Industriais

. Pneus Press on Band

. Pneus Brancos não manchantes

. Aros e Rodas Industriais



Aplicações:

- . Empilhadeiras
- . Trailers Ro-Ro
- . Equipamento Térreo de apoio
- . Maquinários Industriais Rotativos
- . Elevadores de plataforma e pavimentadores
- . Parques temáticos
- . Equipamento para recinto de exposições

Watts Brasil - Solução Total!

Tel.: (12) 2124-8000

Fax.: (12) 3153-2551

www.wattsbrasil.com.br

watts@wattsbrasil.com.br



MAIS TERCEIRIZAÇÃO

Outra empresa que partiu para a terceirização foi a AAM do Brasil (Fone: 41 2141.1162), fornecedor mundial de sistemas de transmissão de força (driveline) e que tem como principais clientes General Motors e Chrysler. No Brasil, atua, também, na prestação de serviços de usinagem, tendo com principais clientes Ford, General Motors, Renault, Peugeot e Scania.

Marcos Luis Arten, supervisor de movimentação e armazenagem da empresa, conta que os motivos que levaram a terceirizar as atividades de movimentação e armazenagem de materiais foram ganho em relação à qualidade dos serviços, aproveitamento do know-how para redução de custos e facilidade de adequação de custos com mão-de-obra em relação à demanda de trabalho.

"Todos os processos físicos de movimentação de materiais (operação de empilhadeiras, operação de rebocadores e atividades de manuseio de peças) foram terceirizados", diz Arten.

Ele também adianta que a empresa responsável por estas operações foi a CSI Cargo, e que a parceria foi iniciada em 2001.

"Os resultados desta parceria foram muito bons. O fornecedor tem atendido todo o escopo de serviços e qualidade propostos pela AAM do Brasil", completa.



Arten, AAM do Brasil: "todos os processos físicos de movimentação de materiais foram terceirizados"

"PERIGOS" DA TERCEIRIZAÇÃO

Há vantagens, sim, na terceirização "in-house" das atividades de movimentação e armazenagem de materiais. Mas, quais os "perigos" desta terceirização? O que pode dar errado?

"Os contratos têm de ser bem negociados, incluindo multas contratuais por eventuais prejuízos e insatisfação dos clientes. O que pode dar errado: utilização de pessoal não habilitado para a atividade", avalia Fernando, da Focus Trigueiro.

Felipe, da FT LOG, considera que o processo de análise de terceirização compreende algumas etapas: 1 – Análise e redesenho de processos - nesta etapa deve ser analisado o processo de negócio atual, definindo o processo ideal; 2 – Identificação dos processos a serem terceirizados - identificar e definir o escopo do processo a ser terceirizado; 3 – Identificação dos players - identificar os possíveis fornecedores-parceiros, considerando suas expertises, analisando os respectivos cases de sucesso no mesmo segmento de atuação; 4 – Análise de custos/viabilidade – o processo de terceirização deve seguir uma premis-



Felipe, da FT LOG: "o processo de terceirização das operações logísticas 'in-house' vem se mostrando crescente"

sa básica, só deve ser aplicado quando viável; 5 – Implantação e acompanhamento.

"Algumas empresas, por não terem um bom planejamento ou não terem uma boa execução desse planejamento, acabam comprometendo toda a estrutura do projeto e tornando inviável a implantação do processo de terceirização. O não gerenciamento das etapas do projeto e informações distorcidas podem trazer complicações para a organização: desmotivação da equipe e aumento dos custos de implementação são apenas dois deles", diz o diretor executivo da FT LOG.

Rezende, da Imam, também faz uma listagem sobre os "perigos" desta terceirização e o que

pode dar errado. Diz ele: "nunca compre só preço, os problemas virão muito cedo; tenha canais de comunicação para solução de crises (elas existem sempre); bem o perigo - o que tem ocorrido com as terceirizações precipitadas é que acabam em reclamações de ambas as partes, queda de produtividade e até queda de faturamento; podemos evitar respeitando todos os passos, comprando qualidade e acompanhando de perto a operação (o pequeno problema não pode crescer sem controle)".

Já o consultor da Qualilog afirma que a terceirização da logística interna poderia, em boa medida, ser considerada como um casamento entre duas pessoas e como tal, tudo pode dar errado. Os problemas, entretanto, costumam ser de relacionamento interpessoal e de definições dos níveis de competência de cada um dos agentes. "Jamais encontrei um caso onde os erros fossem de ordem técnica."

Outro aspecto relevante – ainda segundo Cerqueira – diz respeito aos riscos associados a ações trabalhistas decorrentes de práticas administrativas inapropriadas a esta relação contratual.

"Se reduzida a uma mera terceirização de mão-de-obra, poderemos perder o ganho possível ao se combinar adequadamente pessoas-processos-tecnologia", declara, por sua vez, Neves, da Tigerlog.

Por último, Marra, da Vantine Solutions, diz que, geralmente, os problemas podem advir de: empresa que faça locação de empilhadeiras e queira ampliar seus serviços de mão-de-obra sem a devida qualificação; contratos mal redigidos, como falta de clareza na relação serviço-prazo-preço-penalidade; ações e atitudes da empresa contratada que, visando reduzir custos, venham a comprometer a segurança patrimonial e das pessoas; relacionamento - a contratante deve ter cuidado para não exigir mais do que está contratado e a contratada deve se esmerar para fazer o melhor dentro do contrato; os funcionários da contratada não devem estar subordinados aos funcionários da contratante para não caracterizar como funcionários da contratante, situação às vezes mais interessante para os funcionários interessados. ●

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 documentações
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
Uso de recursos de correio eletrônico e WEB

Tel: (RJ) 21 2533 35 03 email: info@gko.com.br www.gko.com.br

Gerência de dados contábeis e fiscais dos fretes
Relatórios e gráficos para as áreas operacionais e gerenciais

"O GKO Fretes é um sistema flexível, ágil, inteligente e confiável que nos permite monitorar com tranquilidade todo o nosso processo de Negociação e Pagamento de Fretes."

Hárcia Soárez Jr., Coordenador de Processos Logísticos
Janture & Janture

Mais de 200 empresas usuárias:



Agende já uma demonstração sem compromisso!



Notícias

r á p i d a s

Refrijet lança ar-condicionado para Kombi

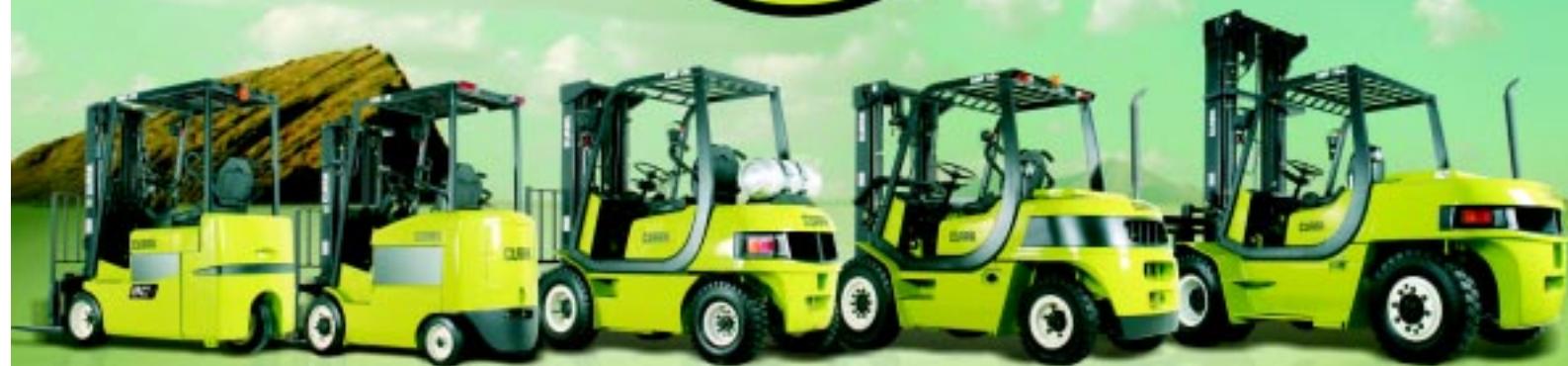


A Refrijet (Fone: 51 471.2299), fabricante de ar condicionado para automóveis e distribuidora de produtos e peças de A/C automotivo, acaba de lançar o Jet - 3200, equipamento de ar condicionado para Kombi. "Agora, além de reforçada pela Volkswagen com o novo motor 1.4 Totalflex (multicombustível), a Kombi também tem disponível, tanto para o modelo Standard – para transporte de passageiros – como para o modelo Furgão – para transporte de carga – o condicionador de ar Refrijet - JET 3200, que garante uma adequada refrigeração com seus 34.000 BTU/h de potência, condensador de alto desempenho e controle de 3 velocidades, sem comprometer o espaço útil interno", dizem Carlos Flores, gerente nacional de vendas, e Maurício Muller, supervisor de marketing, ambos da empresa. Além disso, eles destacam que o equipamento oferece segurança e flexibilidade para um grande número de transportes de diferentes cargas, especialmente aquelas que necessitam de refrigeração. "E, ainda, é um produto ecologicamente correto, pois seu compressor importado usa o gás refrigerante ecológico R134a, não ameaçando a camada de ozônio e totalmente de acordo com a legislação ambiental", finalizam.



Quem inventou faz melhor.

Empilhadeiras **CLARK**: incomparáveis.



Tradição e tecnologia empilhando recordes há 90 anos.

Quando Eugene Clark inventou a primeira empilhadeira em 1917, ele surpreendeu o mundo corporativo inovando a maneira de transportar materiais. Desde então, são 90 anos de experiência elevando os padrões de qualidade, ergonomia e segurança no setor de movimentação e logística. Através deste pioneirismo, a **CLARK** garantiu sua posição de destaque no mercado frente aos concorrentes. Por isso, fique atento à marca verdadeira. Original só **CLARK**.

- Melhor valor de revenda
- Menor custo operacional
- Melhor pós-venda do mercado
- Mais de 1,3 milhões de máquinas comercializadas



ISO 14001

AESA - Grande SP
jens@eversysplus.com.br
fone: (11) 3400.1400

ALPHACLIP - Grande SP
andressa@eversysplus.com.br
fone: (11) 4169.3053

DAPONTÉ - RE - RN - PB - AL
guilherme@daponte.com.br
fone: (81) 3087.0296

DINÂMICA - RO - AC
roder@dinamica.com.br
fone: (65) 3535.5304

FORMÁQUINAS - CE - PI
formaqueiras@redesjaneiro.com.br
fone: (85) 3474.3859

LINCK S.A. - RS - PR - SC
rlm@linckmaquinas.com.br
fone: (51) 3358.3353
(41) 3352.1300 / (41) 3463.8060

LVM - AM - RR
luisvitor@lvmvarejo.com.br
fone: (92) 3236.1462

MAREL - Minas Gerais
marcelo@marel.net.br
fone: (31) 3276.1822

MAPEL - Grande SP
mapel@mapelnet.com.br
fone: (11) 3842.1100

RECOMAP - GO - DF - TO
wender@recomap.com.br
fone: (62) 3295.2200 / (61) 3361.0990

TECONESTE - MS - MT
atibaianees@teconeste.com.br
fone: (65) 3041.2896 / (65) 3618.1330

TRACBEL - MG - RJ - ES
marcelo.morais@tracbel.com.br
fone: (31) 3358.1800
(21) 2461.7576 / (21) 2123.3800

TRATOMAD - PA - MA - AP
sabrina@qual.com.br
fone: (91) 3278.0001

TRATORMASTER - BA - SE
marcaventos@yed.com.br
fone: (71) 3291.7200

CLARK

PRODUTIVIDADE MÁXIMA

www.clarkmhc.com



Informe Publicitário

A HYSTER COMPLETA 50 ANOS DE BRASIL...

E A SOMOV ESTÁ JUNTO DESDE O INÍCIO



José Germano Silveira, diretor-presidente da Somov: "Nossa parceria com a Hyster é algo que muito nos honra, pois são 65 anos de distribuição de seus produtos e serviços para suprir o mercado com soluções em movimentação de materiais".

O Grupo Sotreq constituiu a Somov S. A. em 2002, na capital paulista, para focar o mercado de movimentação de materiais e a distribuição das empilhadeiras Hyster. Tudo começou com 54 funcionários. Hoje são 1200 e várias filiais no território nacional. O faturamento, já no primeiro ano, foi de US\$ 12 milhões e, em 2006, de US\$ 56 milhões.

Para o início de 2007, a Somov traz várias novidades: uma linha completa de equipamentos para a movimentação de contêineres em portos e

armazéns alfandegários. São os "stackers" e "container handlers". Máquinas de grande porte, a diesel, produzidas na Holanda pela Hyster, ao custo unitário aproximado de R\$ 1,5 milhão. Ressalte-se que um contiver carregado costuma pesar entre 40 a 45 toneladas.

A Somov está apostando neste mercado portuário, no qual já atuava com máquinas pequenas para uso dentro de contêineres. "Este mercado se mostra promissor em razão dos incentivos que o governo federal vem dando, através de descontos e isenções de

impostos, além da vocação exportadora do Brasil. O próprio Porto de Santos vem aumentando a cada dia a sua capacidade de movimentação de materiais, sendo hoje um dos maiores do mundo", diz o gerente geral de máquinas, Flávio Bentivegna.

A Somov tem em sua missão integrar-se ao processo produtivo dos clientes, contribuindo com soluções inovadoras e eficientes em equipamentos de movimentação de materiais. Além de vender equipamentos novos e usados e prestar os serviços tradicionais de pós-venda e



assistência técnica de uma revenda Hyster, a Somov especializou-se na locação e operação de empilhadeiras. O processo de locação é sempre antecedido por uma análise completa das operações dos clientes, para poder oferecer, então, as soluções sob medida em movimentação de materiais.

Entre vendas e incremento da frota das máquinas de locação para a sua frota, para 2007 a empresa prevê a comercialização de aproximadamente 1.200 empilhadeiras, em mercado total no Brasil de 9.000. A Somov tem em sua carteira de clientes as maiores empresas do país. São indústrias, supermercados, frigoríficos e outros, nos mais diversos tipos de armazenamento.





COMO SER A MAIOR E A MELHOR

Para ser a maior e ainda oferecer a melhor qualidade de atendimento, a Somov dispõe de um centro de distribuição de peças, com mais de 10.000 itens Hyster e multimarcas – já que também fornece serviços especializados de manutenção para empilhadeiras de outras marcas. O índice de atendimento imediato é de 95%.

Outro serviço inédito oferecido aos clientes envolve cursos para formação de operadores de empilhadeiras, reciclagem e segurança na operação e manutenção básica dos equipamentos. O cliente ainda poderá optar pela terceirização da mão-de-obra de operadores, com benefícios como redução de custos, maior produtividade e segurança.

Se o interessado optar pela locação de um equipamento, estará deixando de se preocupar com a gestão de ativos, estoque de peças e pneus, mão-de-obra, treinamento, disponibilidade dos equipamentos, sazonalidade e segurança, podendo focar na gestão do seu negócio principal.

Tomando-se por base o negócio iniciado pela Lion S. A. em 1941 e com a continuidade dada pelo Grupo Sotreq que criou a Somov, hoje se pode dizer que ela é a mais antiga distribuidora de empilhadeiras Hyster (gás, gasolina, diesel e elétricas) do mundo, e a maior da América Latina. “Nossa parceria com a Hyster é algo que muito nos honra, pois são 65 anos de distribuição de seus produtos e serviços para suprir o mercado com soluções em movimentação de materiais”, afirma José Germano Silveira, diretor-presidente da Somov.



TECNOLOGIA

A importância da sistematização

Pensar nas vantagens do uso da tecnologia na gestão da informação pode levar as empresas à expansão dos negócios e a oportunidades, tanto na exportação de produtos e serviços quanto na melhoria dos canais de distribuição.

O que seria do mundo e, principalmente, do mercado sem as facilidades que a tecnologia proporciona? Aliás, o termo tecnologia está relacionado às técnicas, conhecimentos, métodos, materiais, ferramentas e processos usados para resolver problemas ou facilitar a solução deles.

E, com o constante crescimento da sistematização de processos, qual o futuro do setor em termos de WMS – Warehouse Management System ou Sistema de Gerenciamento de Armazéns, TMS – Transportation Management System ou Sistema de Gerenciamento de Transporte, RFID – Radio Frequency Identification ou Identificação por Radiofrequência, SOA – Service-oriented Architecture ou Arquitetura Baseada em Serviços e outras tecnologias? O que se espera delas? É o que alguns representantes do segmento analisam a seguir.

Elbson M. Quadros, líder de negócios da Atech (Fone: 11 3040.7300), acredita que inovação, adaptabilidade e velocidade são três das principais características esperadas do setor. Para ele, as empresas de tecnologia precisam ser capazes de trazer para o mercado soluções tecnológicas inteligentes, adaptáveis aos processos de negócios e com ciclos cada vez menores de implantação e de retorno sobre o investimento.



Quadros, da Atech: inovação, adaptabilidade e velocidade são três das principais características esperadas do setor

"Padrões de priorização de processos e suporte à tomada de decisão como Six Sigma, Lean Manufacturing (Manufatura Enxuta, que também pode ser extrapolado para Logística Enxuta), COBIT - Control Objectives for Information and related Technology (desenvolvido para a área de TI) entre outros, deverão ser cada vez mais utilizados para assegurar o sucesso nos projetos de informatização de Supply Chain e logística", aponta.

Segundo ele, estes padrões reforçam o fato de que não se deve simplesmente implantar softwares e outras tecnologias nos processos existentes. "Antes é preciso avaliar se os processos fazem sentido ou precisam ser atualizados, combinados ou mesmo eliminados para então definir como a tecnologia terá condições efetivas de melhorá-los", diz.

Na opinião de Robinson Oscar Klein, diretor comercial da Rede Cigam (Fone: 51 3065.8888), os grandes negócios do mercado atual são basicamente excelentes cases de logística. "A otimização da logística é o principal fator diferencial das grandes cadeias e deve ser seguido por quem quiser crescer. E neste mercado é fundamental a velocidade com que as soluções são suportadas, sendo imprescindível investimentos em qualidade e tecnologia", declara.

De acordo com Alexandre Russo, coordenador da Inovatech (Fone: 11 3061.2443), a sistematização de processos é vital para a adoção de uma tecnologia, pois, segundo ele, ainda vive-se o dilema: adaptar uma solução x alterar o processo. Russo considera que o custo de ambos durante a implantação de um projeto é muito alto.

Para o coordenador, tal sistematização é uma questão de cultura, que vem sendo suprida em experiências de empresas multi-



Klein, da Cigam: "a otimização da logística é o principal fator diferencial das grandes cadeias e deve ser seguido por quem quiser crescer"

nacionais e esforços individuais de organização nacionais comprometidas com melhores práticas em seus ramos. "Veremos em alguns anos essa transformação natural e necessária no mercado brasileiro. Cabe a nós, fornecedores de tecnologia, apoiamos tais ações com soluções flexíveis, confiáveis e com retorno de investimento cada vez mais atraentes", assinala.

Rodney Antonio Repullo, diretor geral da Magic Software Brasil (Fone: 11 5085.5818), explica, por sua vez, que o aumento de volume de transações traz uma necessidade de maior controle e otimização dos processos de logística.

Por isso, acrescentam Alexandre Bergamini, diretor técnico, e Milton Nagamine, diretor comercial, ambos da Store Automação (Fone: 11 3083.3058), que a tendência é de grande demanda por sistemas informatizados, pois, para eles, o empresário tem se conscientizado de que não basta ter competência no seu core business, tem que possuir também um eficiente sistema de ges-

tão da informação para tomada de decisão.

"A expansão de seus negócios e oportunidades, tanto na exportação de produtos e serviços quanto na melhoria dos canais de distribuição, para atender ao mercado interno, são os indicadores de que há muita oportunidade, bem como muito que fazer para atender à demanda reprimida, tanto em software como tecnologia", diz o diretor técnico.

Diante deste cenário, ele acredita que a tendência é que as empresas de Tecnologia da Informação desenvolvam soluções de todos os tipos, cada uma procurando atingir um nicho de mercado. No entanto, alerta sobre a desigualdade entre as empresas que estão dispostas a investir na aquisição de software e eventualmente no desenvolvimento da própria solução com recursos internos.

De acordo com os diretores da Store, se a solução for adquirida ou se desenvolvida internamente, a tendência é que os softwares sejam de baixo custo e tenham funcionalidades de WEB.

NECESSIDADES DO MERCADO

E quanto aos usuários, o que eles esperam dos produtos em termos de funcionalidade? Será que o mercado atual atinge as necessidades?

Na opinião de Klein, da Cigam, o mercado é vasto e as necessidades infinitas, já que sempre que uma necessidade é atendida, surge outra em um processo contínuo de melhoria. "Os usuários esperam que a tecnologia melhore ainda mais seus processos, dando agilidade e confiabilidade", considera.

Quadros, da Atech, por sua vez, diz que os usuários que estão investindo não apenas para automatizar algumas necessidades imediatas, mas, sobretudo para evoluir tecnologicamente, passam a exigir tecnologias e sistemas de arquitetura modular, baseados em padrões de mercado e que permitam parametrização para atender às regras de negócios da organização, bem como mecanismos de integração com outros sistemas via EDI – Electronic Data Interchange ou Troca Eletrônica de Dados, XML – Extensible Markup Language ou Linguagem Extensível de Formatação e Portais Web, entre outros.

Já quanto à funcionalidade em geral, Quadros ressalta a necessidade de sistemas que permitem otimização dinâmica das operações, em vez das tradicionais otimizações em batch, desvinculadas dos processos. "Além disso, os usuários contam com produtos que permitem alto grau de visibilidade, monitoramento e rastreabilidade on-line nos processos de transporte, estoque, armazenagem e movimentação de materiais, entre outros", enumera.

Outro ponto de destaque apontado por ele é a demanda por modelos de especificação e comercialização de tecnologias que sejam dinâmicos e flexíveis. "Em especial, é esperada a crescente adoção de modelos de negócios orientados à utilização de software como serviço (on demand)", diz.

Conforme opinam Bergamini e Nagamine, da Store Automação, os usuários esperam produtos que sejam abrangentes, parametrizáveis, integrados/collaborativos, mais acessíveis em termos financeiros, de fácil operação e, principalmente, que atendam às necessidades específicas operacionais próprias que, no caso de operador logístico da cadeia de frio, são controles de entrada e saída da carga noarma-

zém frigorificado e faturamento de serviços e controles fiscais para atender regimes de armazém geral.

Outro exemplo de necessidade específica do cliente, citado por eles, é a operação door-to-door. "Sem dúvidas, existem excelentes produtos ERP – Enterprise Resource Planning ou Planejamento de Recursos Empresariais, WMS, TMS, Redex (para gestão de armazéns com regime de Redex - Recinto Especial para Despacho Aduaneiro de Exportação), etc., porém para um operador logístico que faz esta gestão, o mercado carece de uma solução única e integrada que atenda as suas necessidades. Normalmente, esta empresa possui seu ERP para a gestão administrativa, financeira e recursos humanos e utiliza softwares específicos WMS, TMS e REDEX, na maioria das vezes de vários fornecedores para atender as suas necessidades operacionais", relata Nagamine.

De acordo com Bergamini, isto demanda um trabalho repetitivo para atualizar cada sistema envolvido e gera informação desatualizada, que impacta na tomada de decisão.

Outra necessidade de que as empresas necessitam e que o mercado está carente – ainda de acordo com os representantes da Store – é uma solução que conte em um BI – Business Intelligence – para operador logístico, transportadora e armazém geral. "Este BI logístico deve contemplar os principais KPI's - Key Performance Indicator ou Indicadores Chave de Desempenho, para que os operadores logísticos tenham condição de identificar em quais clientes, quais produtos e em quais operações estão obtendo maior lucratividade e em quais estão tendo rentabilidade negativa. Deve oferecer também uma visão econômica e financeira da operação da empresa", explicam.

Para Repullo, da Magic Software Brasil, existem atualmente vários e bons sistemas para atender à área de logística, mas todos necessitam de complementações, automatizações e, a partir do uso de dois ou mais sistemas, necessitam de integração também. "Em casos como empresas especializadas em logística e que terceirizam a logística de outras empresas, há sem dúvida um ponto crítico, que é a necessidade de integração com os sistemas de seus clientes", conta.

Segundo Russo, da Inovatech, há ainda um descasamento no mercado brasileiro entre o que os fornecedores de tecnologias/softwares oferecem e o que as

empresas demandam, conforme enumera: "apesar de projetos que são julgados necessários e mesmo financeiramente saudáveis, prorroga-se a decisão pelo receio de ser um investimento; investimento alto em uma solução que na prática é pouco explorada em sua utilização (por exemplo, usage 30%, apesar de ter comprado os 100%!); dificuldade de envolvimento e entrosamento entre as equipes, pois ainda permanecem objetivos muito distintos entre elas, como, por exemplo, receio de desemprego, por um lado, e postura inflexível, por outro; e na implementação de uma solução existe a cultura de não utilização ou utilização de forma errônea pelo pessoal operacional, o que reflete em resultados não confiáveis e, portan-

AS TECNOLOGIAS DISPONÍVEIS

Quadros, da Atech, destaca a tecnologia RFID. "Apesar de ter avançado mais lentamente do que esperado em 2006, continua sendo a tecnologia que causará maior impacto nos processos de Supply Chain e logística em geral. Esperamos, nos próximos dois anos, uma crescente adoção de RFID, principalmente para aplicações voltadas à otimização, agilidade e flexibilidade nos processos de controle de estoque e na rastreabilidade de produtos em toda a cadeia de abastecimento", diz.

Outra tecnologia apontada por ele que deverá receber atenção especial nos próximos anos é o VMI – Vendor Managed Inventory ou Estoque Gerenciado pelo Fornecedor. "O VMI é uma tecnologia usada na gestão da cadeia de abastecimento na qual fornecedor e cliente são capazes de fazer o monitoramento remoto e a reposição automática do estoque dos produtos, sejam eles líquidos, gasosos, a granel ou mesmo embalagens físicas", explica.

Segundo ele, esta tecnologia tem como principais benefícios

to, sem utilidade gerencial. Entre outras situações que, no devido tempo, cairão por terra", declara.

"A tendência é de grande demanda por sistemas informatizados, já que o empresário sabe que tem que possuir um eficiente sistema de gestão da informação para tomada de decisão"

permitir alta disponibilidade de produtos com volumes de estoque reduzidos, evitando excessos e obsolescências e garantindo uma utilização mais lucrativa de estoques. "Além disso, o VMI permite o monitoramento mais eficiente da disponibilidade dos produtos, fazendo com que o planejamento de produção, compras e vendas estejam mais bem sincronizados com a demanda", declara.

Quanto ao TMS, Quadros relata que esta tecnologia está vivendo um momento de significativa mudança. Antes utilizada apenas por um pequeno grupo de funcionários do departamento de transportes, agora tende a ser utilizada por um número cada vez maior de pessoas na organização,

envolvidas nas diversas etapas da cadeia de abastecimento. "A necessidade é cada vez maior de gerenciamento eficaz de transportes e de rastreabilidade de produtos, para atender o nível de serviço exigido com o menor custo. O desafio é grande, visto que o custo de transporte está crescendo, os ciclos de tempo de entrega estão diminuindo e exceções, como, por exemplo, modificações no pedido ou congestionamentos de trânsito, estão se tornando a norma", diz.

Klein, da Cigam, também cita o TMS, que permite à empresa de transporte fazer conhecimentos e manifestos com controles de coletas, "assim como controlar toda a transação financeira, desde uma carta frete, destinada a motoristas, até o faturamento do cliente", diz.

Além disso, cita o WMS, que se destina àquelas empresas que, além da coleta, se dedicam a controlar as mercadorias, em seus depósitos, e fazer controles de armazenagem em boxes e repartições para posterior organização logística para distribuição; e o LMS – Learning Management System ou Sistema Gerenciador do Processo de Aprendizagem, "para empresas que controlam sua frota e desejam controlar suas rotas de partidas e retornos de cada viagem, além de possibilitar a

"Há ainda um descasamento no mercado brasileiro entre o que os fornecedores de tecnologias/softwares oferecem e o que as empresas demandam"

A Fulgoris parabeniza o grupo Nacco pelos 50 anos de Brasil e tem orgulho de ser o seu fornecedor de baterias tracionárias

Baterias Fulgoris, garantia de: durabilidade, qualidade, eficiência, custo-benefício, infra-estrutura e assistência técnica.

FULGORIS

Endereço: Av. Santos Dumont, 2153 - Cumbica - Guarulhos/SP - CEP 07220-000
Fone: (11) 6412-1922 - Fax: (11) 6412-7336
Email: gt@fulgoris.com.br

Paletes Matra, a base da sua logística.

Venda, manutenção e locação de paletes.

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

integração de LOGs de rastreadores para melhor controle de suas viagens”, revela Klein.

Por último, ele cita a Gestão de Frotas, módulo que controla todos os veículos, sendo da frota própria ou não, pelo qual a empresa fará o controle de abastecimentos, pneus e manutenção preventiva.

Por sua vez, Russo, da Inovatech, também destaca o ERP e o WMS. “O mercado começa a pulverizar tradicionais soluções, como ERP e WMS, com novos fornecedores, o que pressiona o valor do investimento para baixo, infelizmente sem a necessária contrapartida em termos de qualidade, o que deve ser alertado aos responsáveis por projetos de implementação de tais softwares”, diz.

Segundo ele, os maiores e já consolidados fornecedores estão vindo com novas funcionalidades, como voice picking, VMI – que estão diretamente ligados a melhorias de processos – e também procurando oferecer mais a mesma interface/tecnologia da Internet, democratizando cada vez mais o acesso às informações. “Com isso já é forte a caracterização de venda de soluções, e não mais de produtos”, considera.

Para ele, também aparece com mais força na área de logística o CRM – Customer Relationship Management ou Gerenciamento de Relacionamento com o Cliente (já consolidado em outros mercados) e soluções pontuais complementares que formarão no futuro as soluções de SCM – Supply Chain Management ou Gerenciamento da Cadeia de Suprimentos. “Porém é necessário o amadurecimento do mercado para aproveitar a real potencialidade de tais soluções, além de ficarmos atentos quanto à integração das ferramentas”, alerta.

Já o grande assunto em termos de novas tecnologias – destaca – é o RFID: “apesar de praticamente manter-se como uma lenda (muitos falam e pouquíssimos viram!). Creio que o melhor aqui é esperar a definição de padrões em experiências internacionais”, declara.

Por sua vez, Repullo, da Magic Software Brasil, destaca o iBOLT Integration Suíte, plataforma de integração de processos de negócios que traz os conceitos de BPM – Business Process Management ou Gerenciamento de Processos de Negócios e SOA: as novas tecnologias voltadas à integração de processos e sistemas, “que darão ao setor logístico uma maior competitividade em função dos benefícios que esse processo de integração traz”, diz.

Em se tratando de gerenciamento da armazenagem e gestão operacional de depósito e centro de distribuição (WMS), Bergamini e Nagamine, da Store, destacam que os coletores de dados com radiofrequência e o código de barras ainda são as tecnologias



Repullo, da Magic: o aumento de volume de transações requer maior controle e otimização dos processos de logística

mais utilizadas, “proporcionando agilidade e alta produtividade em todas as etapas da operação, isto é desde a entrada do produto, passando pelo endereçamento, movimentação interna, inventário, picking até a expedição dos produtos”, consideram.

Eles informam também que nos casos de grande volume de picking (separação de produtos), a tecnologia de voice picking é recomendada, apesar de atualmente ser pouco utilizada em função do desconhecimento do mercado.

Já em situações nas quais há manipulação de produtos de alto valor agregado, citam o uso de RFID, que “tem demonstrado ser uma ferramenta de grande produtividade”, opinam.

Outro ponto de fundamental importância, de acordo com Bergamini e Nagamine, é o EDI, que possibilita a integração com o sistema corporativo da empresa, seja ele um ERP de mercado ou desenvolvimento próprio. “Esta tecnologia torna mais ágil o fluxo de informações entre as empresas e departamentos, evita retrabalhos e elimina custos na operação, além de permitir maior acuracidade e integridade das informações”, destaca o diretor comercial.

Segundo ele, em se tratando de WMS para operadores logísticos e armazéns gerais, o mercado exige que as informações sejam disponibilizadas para os depositantes (empresas que utilizam os serviços terceirizados de armazenagem e distribuição de produtos) via internet.

Já para o gerenciamento de Transportes e Contratação de Fretes (TMS), destacam operação em plataforma totalmente WEB e com utilização de recursos como celular, PDA, GSM e coletor de dados por radiofrequência para atualizar as informações de ocorrências de entrega dos produtos, além de novos tipos de rastreadores que são menores e de baixo custo, “o que dará às empresas, independentemente do porte (pequena, média ou grande), a oportunidade de acesso a esta tecnologia”, completa Bergamini. ●

Agenda

Abril 2007

Eventos

Automec
8ª Feira Internacional de Autopeças, Equipamentos e Serviços
 Período: 10 a 14 de abril
 Local: São Paulo – SP
 Realização: Alcântara Machado
 Informações:
www.automecfeira.com.br
info@automecfeira.com.br
 Fone: (11) 3291.9111

Feira Intermodal South América 2007
 Período: 24 a 26 de abril
 Local: São Paulo – SP
 Realização: Grupo Intermodal
 Informações:
www.intermodal.com.br
intermodal@grupointermodal.com.br
 Fone: (11) 3815.9900

Tecnoláctea
4ª Feira Internacional de Produtos para a Indústria de Leite & Derivados
 Período: 24 a 26 de abril
 Local: São Paulo – SP
 Realização: Dipemar
 Informações:
www.dipemar.com.br
tecnolactea@dipemar.com.br
 Fone: (11) 3885.4265

Agrishow’2007 – 14ª Feira Internacional de Tecnologia Agrícola em Ação
 Período: 30 de abril a 5 de maio
 Local: Ribeirão Preto – SP
 Realização: Publîe
 Informações:
www.agrishow.com.br
adm@agrishow.com.br
 Fone: (11) 5591.6326

Cursos

Lean Manufacturing
 Período: 2 de abril
 Local: Campinas – SP
 Realização: Cebralog
 Informações:
www.cebralog.com/agenda.php
lognet@cebralog.com
 Fone: (19) 3289.4181

SASSMAQ 2005
 Período: 2 e 3 de abril
 Local: São Paulo – SP
 Realização: SETCESP
 Informações:
www.setcesp.org.br
rosely@setcesp.org.br
 Fone: (11) 5686.3535

Oficina de Logística
 Período: 3 de abril
 Local: Sapucaia do Sul – RS
 Realização: FAE – Faculdades Equipe
 Informações:
www.faculdadesequipe.com.br
contato@faculdadesequipe.com.br
 Fone: (51) 3474.4515

Gerência de Custos Logísticos
Período: 10 e 11 de abril
Local: Rio de Janeiro – RJ
Realização: CEL - Coppead/RFRJ
Informações:
www.centrodelogistica.com.br
cel@coppead.ufrj.br
Fone: (21) 2598.9812

Activity Based Costing – Custo Baseado por Atividades Aplicado à Gestão da Cadeia Logística e Transportes
Período: 10 a 11 de abril
Local: São Paulo – SP
Realização: Tigerlog
Informações:
www.tigerlog.com.br
[contato@tigerlog.com.br](mailto: contato@tigerlog.com.br)
Fone: (11) 6694.1391

Movimentação e Armazenagem de Materiais
Período: 16 e 17 de abril
Local: São Paulo – SP
Realização: Log Intelligence
Informações:
www.logintelligence.com.br
[treinamento@logintelligence.com.br](mailto: treinamento@logintelligence.com.br)
Fone: (11) 3285.5800

Formação de Preços na Exportação
Período: 20 de abril
Local: Salvador – BA
Realização: NetComex
Informações:
www.netcomex.com.br
[fernanda@netcomex.com.br](mailto: fernanda@netcomex.com.br)
Fone: (11) 3673.4822

Automação de Processos – Módulo I: Controle de Estoques (Curso Gratuito)
Período: 26 de abril
Local: São Paulo
Realização: GS1 Brasil
Informações:
www.gs1brasil.org.br
[automacao@gs1brasil.org.br](mailto: automacao@gs1brasil.org.br)
Fone: (11) 3068.6229

Gestão de Frota de Veículos
Período: 26 e 27 de abril
Local: São Paulo – SP
Realização: Ceteal
Informações:
www.ceteal.com.br
[ceteal@ceteal.com.br](mailto: ceteal@ceteal.com.br)
Fone: (11) 5581.7326

No portal www.logweb.com.br, em "Agenda", estão informações completas sobre os diversos eventos do setor a serem realizados durante o ano de 2007.

Garantia Absoluta do Menor Custo de Peças de Reposição



Paletrans

Orgulho de ser brasileira
e fanática por favorecer
sempre você, consumidor.

ULTRA
MÁQUINAS

10 Anos com você!!!

REVENDEDOR AUTORIZADO PALETRANS

www.ultramaquinas.com.br

CONFIRA!

aqui você sabe que paga sempre o menor preço. Compare e comprove!

Empilhadeira Tracionária

PT1454
Capacidade de carga de 1.400 kg
Elevação 5.400 mm
S/ bateria
e s/ carregador

5 meses de
R\$ 5.088,44

Total a prazo: R\$ 25.442,20
ou à vista: R\$ 24.499,00

Peças de Reposição:



Informe-se sempre antes de comprar.

Loja 1 - Zona Sul **11.3846.1699**

Loja 2 - Zona Leste **11.6782.9666**

Loja 3 - Campinas **19.3778.8000**

EMPILHADEIRAS

NMHG completa 50 anos no Brasil

A EMPRESA INICIOU SUAS ATIVIDADES NO PAÍS FABRICANDO GUINDASTES MECÂNICOS. DEPOIS, AO LONGO DOS ANOS, FOI SE ESPECIALIZANDO NA FABRICAÇÃO DE EMPILHADEIRAS, SENDO CONSIDERADA, HOJE, LÍDER NESTE MERCADO.

A A NMHG - Nacco Materials Handling Group (Fone: 11 5521.8100), fabricante das máquinas Hyster e Yale, está completando 50 anos de atividades no Brasil.

E, para exaltar este acontecimento, nada como um pouco de história, contada pelo diretor-gerente da empresa no país, Álvaro Sousa. De acordo com ele, tudo começou com o lançamento da indústria automotiva no Brasil – incentivado pelo plano de desenvolvimento do presidente Juscelino Kubitscheck de “cinquenta anos em cinco” –, que fez com que a Hyster chegassem ao país em 1957, produzindo guindastes mecânicos de 5 toneladas.

“Realizamos um trabalho homérico para compatibilizar as duas marcas da empilhadeiras”



Flagrantes da história da Nacco, com destaque para os equipamentos da linha Hyster em produção e em operação



Sousa: a Yale é referência em elétricas e a Hyster em máquinas a combustão

"Naquela época, o trem de força das máquinas era importado, mas todas as outras peças eram fabricadas no Brasil, no antigo galpão da empresa na região de Santo Amaro, próximo ao atual", diz. Depois, o guindaste foi nacionalizado, tendo sido substituído o trem de força importado pelo nacional. Apenas algumas peças, como rolamentos, vinham de outros países.

Já em meados de 1960, a Hyster começou a fabricar empilhadeiras com 2 toneladas, depois passou para 3 e 4 toneladas e chegou até 7 toneladas. "No Brasil eram fabricadas as partes pesadas, como contrapeso e chassis, entre outros. Apenas o trem de força era importado, mas, com o tempo, também foi nacionalizado", explica o diretor-gerente.

As empilhadeiras eram projetadas pela engenharia de produtos própria da Hyster e a fabricação era 90% nacional até 1990. Sousa conta que com a "abertura dos portos", a importação caiu de 40% para 14% em dois anos. Neste momento, quando se parou a produção nacional de empilhadeiras, a Hyster alterou sua política: passou a produzir máquinas com projeto mundial.

Um pouco antes, aproximadamente no início da década de 1980, a Nacco Industries, cuja atividade principal era, então, a extração de carvão mineral para o abastecimento de usinas termelétricas, comprou a Yale nos Estados Unidos.

Na busca por uma complementação para a linha da Yale, a NMHG comprou, no meio da década de 80, a Hyster nos Estados Unidos. "Eram duas empresas concorrentes. Realizamos um trabalho homérico para compatibilizar as duas marcas", conta Sousa. Segundo ele explica, o projeto de engenharia foi compatibilizado para ganhar volume e

custo de produção, ou seja, as empilhadeiras eram produzidas juntas, a divisão estava apenas da área de distribuição.

Em virtude desta união, o nome da empresa no Brasil, que até então era Hyster, mudou para NMHG Brasil em 1999. Já em 2000, foi produzido o primeiro modelo da Yale no Brasil. E, a partir de 2001, a NMHG entrou pesado no mercado de elétricas com as duas marcas.

Quanto aos detalhes sobre ambas, Sousa destaca que "a Hyster nos Estados Unidos é mais forte nas máquinas a combustão do que nas elétricas, enquanto a Yale apresenta resultados contrários, tendo mais des-

“As duas marcas são equiparadas em qualidade e segurança em todos os modelos”

taque nas elétricas do que nas a combustão. A combinação veio bem. A NMHG ficou com a linha completa", conta Sousa.

Entretanto, mesmo passados alguns anos do início da união, que o diretor-gerente chama de "transfusão de sangue", a Yale ainda é referência em máquinas elétricas e a Hyster é mais forte no setor de motores a combustão interna. "Tem razão histórica e já virou tradição", justifica.

Mas a diferença funcional, de fato, não existe, pois com a unificação da engenharia, foi obtido um up-grade da Yale em máquinas a combustão e da Hyster em empilhadeiras elétricas, tornando as duas marcas equiparadas em qualidade e segurança em todos os seus modelos de empilhadeiras, conforme explica o diretor-gerente.

Já em 2004, a NMHG iniciou o desenvolvimento de uma família de máquinas de 1 a 8 tonela-



Campos: a produtividade também acontece por conta da rede de revendedores

das de capacidade para ser comercializada pelas duas marcas, envolvendo o que havia disponível em tecnologia embarcada. Com isso, a empresa criou uma linha de produtos de alta performance e baixo custo operacional, as consideradas "vedetes" da casa: Fortis, da Hyster, e Veracitor, da Yale, que representam juntas a liderança no mercado brasileiro de empilhadeiras, segundo Sousa.

"Gradativamente, a maioria dos clientes foi adquirindo a visão clara dos benefícios do baixo custo operacional, apesar do maior preço de aquisição no mercado. O custo a mais é recuperado rapidamente já que o cliente ganha em produtividade", destaca.

De acordo com Sousa, a NMHG conta com um rígido controle de qualidade e está sempre disposta a ouvir e a atender às necessidades dos clientes, visando sempre melhorar seus produtos.

FORTIS E VERACITOR

As linhas Fortis, da Hyster, e Veracitor, da Yale, abrangem capacidades para 1 a 9 toneladas. O principal diferencial desta linha é a tecnologia eletrônica embarcada, que controla motor,

transmissão, hidráulica e freio. "Além disso, a produtividade também acontece por conta da rede de revendedores, que asseguram bom atendimento em peças e serviços", destaca João Pasarelli Campos, diretor comercial da NMHG Brasil.

A nova máquina também conta com módulo do operador desenhado ergonomicamente para reduzir ao máximo a fadiga e aumentar a produtividade e a segurança da operação; sistema hidráulico com comandos eletros-hidráulicos através de mini-alavancas posicionadas no braço direito do assento do operador acionadas com as pontas dos dedos; transmissão eletrônica que permite um

“O custo a mais é recuperado rapidamente, já que o cliente ganha em produtividade”

controle total das condições de deslocamento da empilhadeira - ajustes precisos na aceleração e no sistema de reversão do sentido de direção; e sistema de refrigeração oferecendo um radiador especialmente projetado - duas partes distintas resfriam separadamente o motor e a transmissão.

Ambas as marcas oferecem opções de motores GLP Mazda 2.2 litros, GM 2.4 litros e o diesel Yanmar de 3.3 litros, com transmissão eletrônica de uma velocidade, que permite controle automático da reversão e controle da tração, desacelerando automaticamente a máquina ao retirar o pé do acelerador, reduzindo o consumo e o desgaste dos pneus. "O equipamento também possui radiador reforçado e um novo sistema de arrefecimento que proporciona menor temperatura de operação, gerando menor desgaste", acrescenta Campos.

A linha também conta com



Fortis, a última novidade da Hyster



Veracitor, a nova máquina da Yale



Instalações da empresa em São Paulo, SP

novo layout que proporciona, segundo a empresa, mais facilidade de acesso aos componentes para manutenção, reduzindo os custos de operação e o tempo de parada de máquina; controle por meio de mini-alavancas ergonomicamente localizadas; e banco giratório de até 5° à esquerda e de 11° à direita, que proporciona segurança e conforto ao operador, principalmente quando precisar dar a ré.

FUTURO

"O futuro da NMHG Brasil está umbilicalmente ligado ao futuro do país". É o que acredita Sousa. Para ele, o Brasil está em rota de crescimento muito lento, como pode ser conferido nas notícias veiculadas na mídia.

Em comparação aos outros países que formam o BRIC – os quatro principais emergentes do mundo, que são Brasil, Rússia, Índia e China – o diretor-gerente informa que o Brasil não passa do crescimento de 2,5% ao ano nos últimos 20 anos, o que é muito pouco. E que, além disso, nos últimos dois anos, ficou em penúltimo lugar em crescimento nas Américas, à frente apenas do Haiti.

Entretanto, Sousa acredita no desenvolvimento do país e, consequentemente, no crescimento da NMHG no Brasil.

Uma das novidades da empresa está por conta do Yardmaster, mais um reach stacker que veio juntar-se à linha de big trucks da Hyster. "A máquina manuseia contêineres de 45 toneladas e até 5 de altura", conta Sousa.

Outro lançamento é a empilhadeira para contêineres da linha 2007, da Hyster, que usa a mesma plataforma do Yardmaster, mas possui torres e garfos no lugar da lança. Também suporta 45 toneladas e está disponível em vários modelos. Ambos são produzidos na Holanda.

Sousa, ainda, faz questão de salientar que a empresa continua investindo em todos os tipos de empilhadeiras que desenvolve. "Estamos em constante investimento e aprimoramento", finaliza. ●



ARTIGO

Contratação de Transporte – Como aumentar a eficiência operacional

Um país de proporções continentais. Uma malha rodoviária sucateada. Intensa burocracia entre os estados. Baixa remuneração dos serviços de transporte e, consequentemente, pouco investimento em manutenção, renovação da frota e qualificação das equipes de trabalho. Esses ingredientes são mais que suficientes para produzir baixos níveis de eficiência operacional quando o assunto é transporte.

Os resultados dessa "salada de problemas" são custos elevados, inconsistência nos prazos de entregas, depredação dos ativos, muita burocracia e alto índice de avarias. Tais barreiras geram a completa insatisfação dos clientes, altos custos para o embarcador e reduzidas margens de lucro para o transportador.

Pesquisa realizada recente-

mente pelo Centro de Estudos em Logística da UFRJ (COPPEAD/UFRJ) com varejistas de São Paulo e Rio de Janeiro indica que a eficiência média de entrega da indústria, em 2005, foi de 86,2%. Esse número acabou por gerar insatisfação no varejo, uma vez que a sua expectativa para esse atributo (eficiência de entrega) era de 96,9%. Segundo o mesmo estudo, as melhores práticas de entrega atingiram 95,5% de eficiência, ficando, ainda assim, abaixo das expectativas dos clientes varejistas.

Neste cenário, qual deve ser a atitude do gestor de logística? Reclamar enquanto aguarda de braços cruzados medidas do governo? A resposta é um estrondoso não. Muitas ações podem ser realizadas de imediato para evitar, principalmente, a insatisfação dos clientes.

A atitude pró-ativa deve come-



çar na seleção dos parceiros de transporte. Em um país com as dimensões do Brasil é impossível ter uma ou duas transportadoras que cubram com eficiência todo o território nacional. A contratação de empresas de transporte especializadas em cada região trará resultados mais positivos para o embarcador e seus clientes. Essas transportadoras, além de atuarem com um foco maior, conhecem profundamente a cultura local e as caracterís-

ticas da malha rodoviária da sua área de atuação.

Ainda dentro do processo de seleção do parceiro, as escolhas do gestor de logística não podem ser embasadas exclusivamente em preço. Outros atributos precisam ser avaliados com precisão, tais como prazo de entrega, disponibilidade de troca eletrônica de dados (EDI), saúde financeira da transportadora, seguro de transporte, qualidade e disponibilidade da frota, situação das estruturas físicas da empresa e número de filiais, entre outros aspectos relevantes. Ao levar em conta apenas o menor preço, o gestor estará correndo o risco de pagar mais caro ao final do processo devido à insatisfação do cliente.

Uma vez escolhidos os parceiros de transporte, o embarcador deverá estipular, comunicar e,

principalmente, acompanhar as metas estabelecidas. São elas: eficiência de entrega, desempenho de coleta, índice de faltas e avarias e nível de satisfação de clientes e representantes. A cada desvio em relação às metas, o gestor de logística deverá solicitar um plano de ação corretivo. Persistindo o problema, a empresa contratante poderá providenciar a substituição da transportadora de baixo desempenho operacional. A preferência será dada para empresas dentro do seu plantel que estejam atingindo as metas estabelecidas. Com esta atitude, estará valorizando as transportadoras com melhor desempenho.

Para auxiliar no controle das metas de transporte é aconselhável que o embarcador possua um eficiente sistema de gestão de fretes. Esses sistemas são conhecidos no mercado pela sigla TMS - Transportation Management System.

Recomenda-se ainda que sejam formalizados contratos de transportes, pois, além de cobrir os requisitos legais da operação, esse tipo de documento poderá servir como um guia de procedimentos a serem seguidos pelas transportadoras. Assim, o gestor evita que erros sejam cometidos por falta de conhecimento dos cuidados necessários com a carga da empresa contratante.

Completando a estratégia, sugere-se a implantação de um sistema de premiação. Muitas empresas como Alpargatas, Boticário e Memphis, entre outras, têm utilizado meios de comunicação especializados em logística para divulgar as transportadoras de melhor desempenho. Esse tipo de premiação, além de valorizar as empresas de transporte que têm prestado bons serviços, serve como uma excelente argumentação comercial na conquista de novos clientes. Ao apresentar o seu plano de logística, o gestor poderá dar a garantia de um serviço eficiente de entrega, pois está utilizando uma transportadora com desempenho reconhecido.

Mudar de atitude no momento da contratação, fazer um acompanhamento intenso e constante de todo o processo e desenvolver um programa de premiação das transportadoras. Com essas ações, o gestor de logística poderá minimizar os problemas aqui relacionados, garantindo a satisfação dos seus clientes com os índices de desempenho almejados. ●

As maiores oportunidades de Comércio Exterior em um só lugar:

- A maior e mais importante Feira de Comércio Exterior, Logística e Transporte Internacional da América Latina - 13ª Edição.
- Mais de 400 empresas nacionais / internacionais com novidades em serviços para agregar competitividade para as empresas brasileiras com negócios no exterior.
- 40.000 visitantes diretamente responsáveis por 95% da pauta de exportação / importação do País.
- Ambiente exclusivo de negócios e oportunidades.
- Conferências de Comércio Exterior em parceria com a FIESP e FGVC.
- Concretuados palestrantes e os maiores exportadores do País, apresentando as últimas tendências e cases de sucesso do setor.
- Primeira feira brasileira a adotar Programa de Gestão Ambiental.

INTERMODAL SOUTH AMERICA 2007

24 a 26 de Abril
Transamérica Expo Center
São Paulo

Realização
GRUPO INTERMODAL
www.grupointermodal.com.br
intermodal@grupointermodal.com.br - tel: (11) 3815-9900 - fax: (11) 3814-9473

Patrocínio da Feira
MARIMEX **TRM EXPRESS** **TANERPOOL** **CORREIOS** **TAM** **Veículo Oficial**
Global

Neverton Timm, Consultor Líder da Timm Business Consulting
e-mail:
neverton@timmbusiness.com

Notícias

r á p i d a s

Stilrevest
começa 2007
com projetos
para
montadoras

O ano de 2007 para a Stilrevest (Fone: 11 3647.5060) começou com quatro novos projetos em andamento para as empresas Comau, Toyota do Brasil, General Motors e Centro de Distribuição Destro Macroatacado. A empresa desenvolverá linhas de transportadores para equipamentos internos, pintura e aplicação de graxa em linha de montagem de carros da Fiat, em Betim, MG. Para a Comau, a Stilrevest irá desenvolver um sistema automático de aplicação de graxa. Para a Toyota do Brasil, uma linha de transportadores para pára-choques, que será utilizada para transporte interno de peças pela fábrica instalada em Indaiatuba, SP. Até o final de março, a empresa concluirá o desenvolvimento de uma linha de transportadores para a instalação da fábrica da General Motors, em Gravataí, RS. O equipamento será utilizado na linha de montagem da indústria para transportar peças como motores e pneus, entre outros. Já para o Centro de Distribuição Macroatacado, em Curitiba, PR, a Stilrevest será responsável pela criação de um sistema de pintura eletrostática a pó, que fará a aplicação das 600 toneladas da estrutura metálica espacial do novo depósito do CD, que é considerado o terceiro maior atacadista de produtos agrícolas do país.

Entre no mundo da Logística

www.logweb.com.br



Um evento de resultados

Feira de negócios com público de efetivo
poder de compra e decisão

- Transporte de Cargas
- Mobilidade Urbana
- Logística • Movimentação
- Armazenagem
- Transporte Internacional
- Infra-estrutura Logística
- Operações Multimodais

19 a 21 de julho de 2007
Centro de Eventos FIERGS
Porto Alegre/RS



Lançamento em São Paulo

Data: 20 de março - terça-feira - Horário: 11h
Local: NTC & LÓGISTICA

Rua da Gávea, 1390 - Vila Maria - São Paulo

Confirme sua presença até o dia 16/03 pelo fone
(11) 9701.2077 ou email: nivaldomanzano@uol.com.br,
setcergs.marketing@setcergs.com.br

Reserve seu espaço
na feira de maior
sucesso no sul do país!

- Cotas de patrocínios
- Apresentação da planta da área de exposição
- Metragens e valores
- Reservas de estandes no local

Estacionamento no local.

Organização/ Realização

SETCERGS
Transporte & Logística

FETRANSUL
FEDERAÇÃO DAS EMPRESAS DE TRANSPORTES DE CARGA DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL

www.setcergs.com.br/transposul
Fone (11) 9701.2077 / (51) 3342.9299

TRANSPORTE RODOVIÁRIO

TRAFEGANDO EM PROBLEMAS

Má conservação das vias, malha insuficiente, falta de segurança e alto custo do pedágio são alguns dos entraves do setor. Por isso, espera-se do governo investimentos em infra-estrutura e foco nas parcerias público-privadas, entre outros fatores.

Quando se fala em transporte rodoviário, as condições precárias das rodovias brasileiras, de forma geral, vêm logo à mente. Este agravante, somado à falta de fiscalização e à malha insuficiente – entre outros –, causam problemas logísticos que impedem o desenvolvimento do Brasil, conforme destaca o a seguir por alguns representantes de empresas de transporte.

E, para analisar melhor esta questão, cabe uma identificação dos maiores problemas da malha ferroviária brasileira. Para isso, Neuto Gonçalves dos Reis, assessor técnico e coordenador do Decope - Departamento de Custos Operacionais e Estudos Técnicos e Econômicos da NTC& Logística (Fone: 11 6632.1500), começa apontando que desde a década de 80 os investimentos em transportes, especialmente os do governo federal, têm caído drasticamente. Segundo ele, até o final da década de 70 havia o dinheiro carimbado do Fundo Rodoviário Nacional, alimentado por recursos do Imposto Único sobre Lubrificantes e Combustíveis Líquidos. “Já no início de década de 80, estes recursos passaram a ser desviados para o caixa único do Ministério da Fazenda. Ao extinguir o Fundo Rodoviário Nacional e tornar estadual a Taxa Rodoviária Única (que virou IPVA – Imposto sobre Veículos Automotores), a Constituição de 1988 agravou ainda mais a situação”, considera.

Com isso, Reis diz que os investimentos em rodovias passaram a depender exclusivamente do Orçamento Geral da União, entretanto, a Constituição de 1.988 elevou muito as despesas compulsórias do governo com assistência social, INSS, saúde e educação, resultando na queda drástica dos investimentos públicos em geral, particularmente no setor de transportes.

Em números, o assessor

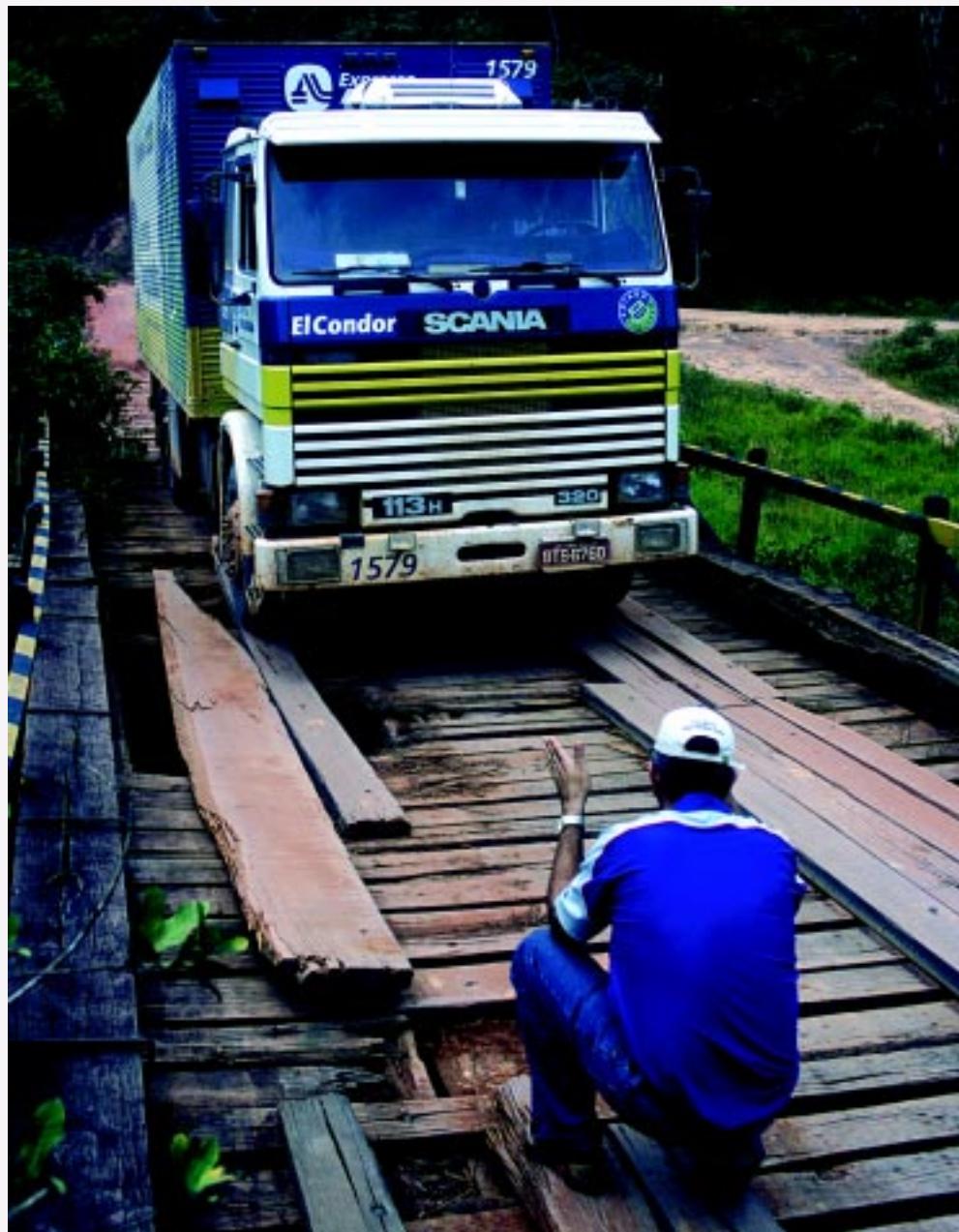


FOTO: MARCELO VIGNERON / EXPRESSO ARACATUBA

“Os cerca de 1,75 milhão de km de rodovias existentes estão muito aquém das necessidades de um país que tem 8,5 milhões de quilômetros quadrados”

diz que no ano de 1995 os investimentos em transportes representavam 0,8% do PIB, mas em 2.005 não passaram de 0,15%.

“Devido a essa questão, o país parou de construir e pavimentar novas estradas, e as rodovias existentes, praticamente, entraram em colapso”, avalia.

E, conforme destaca, o transporte, por si só, não cria

desenvolvimento, mas sem transporte não há desenvolvimento. Reis diz que no Brasil as rodovias se tornaram sério gargalo, que vem elevando drasticamente os custos logísticos e pode até impedir o crescimento contínuo do país.

“Os cerca de 1,75 milhão de km de rodovias existentes estão muito aquém das necessidades de um país que tem

8,5 milhões de quilômetros quadrados. Deste total, apenas cerca de 10% são pavimentados”, informa.

Segundo estudo da COPPEAD, nos Estados Unidos, o custo logístico não vai além de 8,5% do PIB. No Brasil, este custo chega a 12,1%. Somente o transporte rodoviário de cargas representa praticamente metade deste custo.

Com base no trabalho realizado pelo Departamento de Estudos Técnicos e Econômicos da NTC& Logística, o custo do transporte pode até dobrar, dependendo do estado de conservação da rodovia (ver quadro).

Reis também comenta a Pesquisa Rodoviária 2006 da CNT – Confederação Nacional do Transporte (ver quadro), que mostra que 75% das rodovias deixam a desejar. “Há problemas como pavimento (54,5%) e sinalização (71,7%), mas o problema mais grave reside no traçado geométrico (78,5%), muito acanhado para os caminhões atuais, onde predominam curvas fechadas e aclives e declives acentuados. A retificação destes traçados exige pesados investimentos”, diz.

Sobre o programa tapa-buracos, realizado no ano passado, o assessor analisa que pouco contribuiu para alterar a situação, já que muitas estradas péssimas ou ruins subiram para regulares na classificação. Por outro lado – acrescenta – outras que estavam boas se deterioraram e caíram para regulares, fazendo com que o percentual de estradas com problemas aumentasse de 72% em 2005 para 75% em 2006.

De acordo com as informações de Reis, combinando-se os dados da participação do TRC – Transporte Rodoviário de Cargas no PIB com o impacto do estado de conservação das rodovias sobre o custo do transporte e o estado geral das rodovias brasileiras, conclui-se que poderiam ser economizados cerca de R\$ 20 bilhões por ano se todas as estradas fossem ótimas.

Ele também destaca a contribuição deste problema para o alto índice de acidentes. “Recente estudo do IPEA – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada mostra que o país gasta por ano cerca de R\$ 22 bilhões com acidentes nas rodovias. Estes acidentes causam 33 mil mortes por ano. Em

multimoda

8.500 delas, o caminhão está envolvido. Morrem aproximadamente 2.500 motoristas de caminhão por ano, vítimas de acidentes de trânsito", informa.

Segundo Reis, a situação só não é pior porque ocorreu nos últimos dez anos a concessão de cerca de 10.000 km das principais rodovias do país. De acordo com a Pesquisa da CNT, estas rodovias não somente situam-se hoje entre as melhores do país como também estão em excelentes condições (*ver quadro*).

A respeito da CIDE - Contribuição sobre Intervenção do Domínio Econômico criada em 2002, o assessor acredita que pouco contribuiu ainda para alterar tal situação. Ele informa que entre 2002 e 2005, dos R\$ 22,4 bilhões arrecadados pela CIDE, apenas R\$ 12,2 bilhões foram efetivamente aplicados nas rodovias. Parte dos recursos foi "esterilizada", ou seja, não foram gastos para aumentar o superávit primário, ou consumidos em despesas e não em investimentos.

"Os investimentos do governo federal em rodovias vêm crescendo cerca de R\$ 500 mil por ano, desde 2003. No entanto, o governo insiste em descumprir a vinculação constitucional entre os recursos da CIDE e os investimentos em rodovias", destaca.

Urubatan Helou, diretor-presidente do Grupo H&P, cuja empresa mãe é a Braspress (Fone: 11 6224.3333), concorda que a grande maioria da malha rodoviária brasileira não apresenta boas condições de trafegabilidade. E o pior, segundo ele, é que acaba comprometendo os níveis de desempenho e de segurança no setor de transportes, além do aumento de custos.

Entretanto, aponta o diretor-presidente, as rodovias paulistas apresentam boas condições de uso, mas o preço dos pedágios é muito alto. Por exemplo: um caminhoneiro que faz a rota de São José do Rio Preto ao Porto de Santos consegue pagar o seu caminhão em dois anos. Mas, em compensação, as concessionárias das estradas arrecadam o

TRANSPALETEIRA COM MASTRO OPERADOR A PÉ. A SOLUÇÃO INTELIGENTE.

Officesite



Capacidades de 1,0 a 1,6 toneladas. Opções de elevação até 4,6 m.

A MARCA MAIS TRADICIONAL E CONFIÁVEL DO MERCADO OFERECE A MAIS COMPLETA LINHA DE EMPILHADEIRAS ELÉTRICAS.



Empilhadeira Pedestal
De 1.400 a 2.500 kg



Empilhadeira Triplataforma
Operador Subindo
De 1.000 a 1.800 kg



Empilhadeira com
Contrapeso
De 1.000 a 2.500 kg



Transpaleteira
Motorizada c/ Plataforma
De 1.200 a 1.500 kg



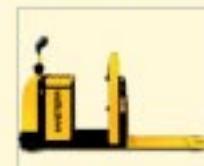
Transpaleteira Operador
a Pé
De 1.000 a 3.000 kg



Transpaleteira
com Plataforma
2.000 kg



Transpaleteira
Operador Sessão
De 2.000 a 3.000 kg



Selecionadora de Pedidos
2.000 kg

www.hyster.com.br

HYSTER



FOTO: MARCELO VIGNERON / EXPRESSO ARAÇATUBA

“O tráfego nas principais rodovias é muito intenso, pois os investimentos na ampliação não ocorreram na mesma velocidade do aumento da frota nacional”

valor do seu bem em três anos - “é um absurdo”, revela.

Já para Edson Depolito, diretor comercial da Brucai (Fone: 11 3658.7288), os principais pontos críticos da malha são: falta de fiscalização adequada aos veículos, às cargas e aos condutores e motoristas em geral; falta de conservação e falta de sinalização, em especial das não pedageadas; e carência de um melhor suporte para que se tenha rodovias especiais para os corredores de exportação, “onde ainda há muito que se melhorar”, considera.

Excluindo-se as rodovias privatizadas, Luiz Carlos Alcântara, superintendente operacional do Grupo Faster Brasex (Fone: 11 4772.8000), diz que as condições da malha rodoviária brasileira são precárias, com má conserva-

ção, manutenção inexistente ou, em alguns casos, errônea e sem planejamento. No aspecto logístico, segundo ele, a malha rodoviária é insuficiente para sustentar o crescimento de demanda dos diversos setores econômicos.

Sobre essa insuficiência da malha rodoviária brasileira também fala Luciano Luft, vice-presidente da Luft (Fone: 11 4688.0020). E, ainda, cita problemas como o péssimo estado de conservação da maioria das estradas, bem como a falta de sinalização, segurança, fiscalização e serviço de auxílio ao usuário. “O tráfego nas principais rodovias é muito intenso, pois os investimentos na ampliação não ocorreram na mesma velocidade do aumento da frota nacional”, diz.

De acordo com Ricardo

Conte, diretor comercial da Sete Estradas Logística e da Celote Logística e Transportes (Fone: 11 4391.8800), os problemas incluem também falta de atenção dos políticos com a logística brasileira. “Há recurso, porém este dinheiro é desviado para outros fins”, declara. Além disso, cita a utilização de asfalto de má qualidade e a falta de fornecedores especializados regionalizados para execução de obras tapa-buracos.

Já Edilson Sérgio Binotto, diretor de operações & negócios da Binotto (Fone: 49 3221.1824) aponta desde pistas esburacadas, com pavimentação deteriorada, sem acostamento, que geram perdas excessivas com baixa velocidade de percurso, desgaste e quebras acentuadas, falta de segurança ao condutor

e à carga, até congestionamentos nos acessos aos grandes centros, que reduzem em mais de 20% a produtividade dos veículos.

Míriam Silvia Ferreira de Carvalho, diretora comercial da Carvalhão (Fone: 21 2775.1712), resume a questão em dois problemas principais: péssimas condições de estrada e segurança.

E O GOVERNO?

Após a discriminação dos problemas enfrentados pela malha viária, que estão relacionados à necessidade de mais seriedade por parte das autoridades competentes, cabe uma pergunta: o que se espera do governo para resolver esses entraves?

Helou, do grupo H&P, espera que realmente o Plano

de Melhorias das Estradas não seja interrompido, que o PAC - Plano de Aceleração do Crescimento seja colocado em prática e que ambos possam promover a melhoria das estradas, portos, enfim, da infra-estrutura de transporte do país, evitando o temido apagão logístico.

Luciano, da Luft, por sua vez, espera que o governo reduza drasticamente o tamanho do Estado e invista em infra-estrutura, pois programas como o PAC ficam muito ameaçados pela falta deste item. “Não temos rodovias, ferrovias nem portos com capacidade de absorver o crescimento do país”, analisa.

Além disso, conta que há anos é discutido o problema do apagão logístico e nada foi feito para preveni-lo e nada está sendo feito para corrigi-lo. “Historicamente o Brasil sempre resolveu de última hora e a custos muito altos seus problemas de infra-estrutura logística. Há mais de uma década nos acostumamos com as filas nos portos, com o alto custo do transporte rodoviário da nossa safra, com as operações tapa-buracos e com as rodovias intransitáveis. O caos está instalado e definitivamente é hora do governo investir, e muito, na infra-estrutura logística brasileira”, frisa.

Ainda sobre o PAC, Reis, da NTC&Logística, acrescenta que o setor espera não apenas o cumprimento dele, como também a construção, duplicação e recuperação de outras rodovias por meio de concessões e PPPs (Parcerias Público-Privadas). “Espera-se a imediata retomada da segunda etapa das concessões, cujas rodovias são essenciais não só para o Mercosul, mas também para todos os Estados do Sul e Sudeste. Espera-se, também, o lançamento de uma terceira etapa do programa de concessões, além da ampliação das PPPs, que até hoje têm se mostrado bastante tímidas”, assinala.

Nesse ponto também toca Depolito, da Brucai, que espera que, com as últimas verbas liberadas pelo governo e destinadas ao setor, consiga-se minorizar as deficiências estruturais mais emergentes e que este governo realmente continue dando foco nas PPPs e esteja disposto a atender às necessidades da economia e da sociedade, “o que

só poderemos comprovar se eficiente e com resultados satisfatórios daqui a alguns anos", diz.

Já Míriam, da Carvalhão, conta com medidas rápidas para solução dos problemas apontados, evitando, assim, os transtornos causados, como acidentes rodoviários, prejuízos à frota, assaltos e roubos, etc.

Na opinião de Alcântara, do Grupo Faster Brasex, do governo é esperado um plano de recuperação baseado no crescimento dos setores e áreas da economia, assim como a aceleração do plano de privatização das estradas federais.

Por sua vez, Edilson, da Binotto, não espera nada além do cumprimento do papel fundamental do governo como responsável pela projeção, adequação e manutenção dos recursos logísticos necessários à viabilização da infra-estrutura de abastecimento e escoamento do PIB brasileiro.

EM AÇÃO

O governo federal já anunciou algumas medidas para melhorar as condições das estradas, mas elas serão efetivamente implementadas? Além disso, quais medidas deveriam ser tomadas e não constam dos projetos do governo?

Para Depolito, da Brucai, qualquer ação, seja na conservação simples ou na reconstrução e reformas de pavimentos, a instalação de mais postos de controle de peso (balanças), novos postos de apoio da Polícia Rodoviária (menor espaçamento entre cada base) e uma nova revisão/adaptação do quadro de sinalização viária auxiliariam em muito o setor, que receberia em troca menores custos de manutenção e de combustível, além da certeza de um menor índice de acidentes e incidentes que refletirão em menores perdas de vidas e de deterioração patrimonial.

"Acreditamos que nossas autoridades responsáveis pela implementação destes recursos e de sua aplicação são suficientemente competentes, bastando o próprio setor expor, requerer e acompanhar de perto os resultados de interesse da catego-



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.



Correia & Meio



JUNTE-SE A NÓS



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

www.stillbrasil.com.br
comercial@stillbrasil.com.br

AM- TRACIONÁRIA (REP/SA): (92) 3625-3645 .**BA- MÓVILOG** (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- MÓVIMENTA MG** (REP/SA): (31) 3495-1486 / **TERMOV** (SA): (31) 3498-7100. **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 / **EVMAM** (SA): (21) 3852-2209. **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** (REP/SA): (27) 3326-0060. **SP/CAPITAL- STILL SERVICE** (SA): (11) 4066-8100 / **RETRAK** (REP/SA): (11) 6431-6464 / **GOLD WORK** (SA): (11) 6954-4260 / **MOVELEV** (SA): (11) 6421-4545 / **LOGITÉCNICA** (REP): (11) 6647-7707 / **LOGIX** (REP): (11) 6407-6505 / **LOGISMAQ** (REP): (11) 4063-8148. **SP/INTERIOR- 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



Luciano, da Luft: “Não temos rodovias, ferrovias nem portos com capacidade de absorver o crescimento do país”

ria, o que, nem sempre é possível de ser feito com a presão adequada”, diz.

Depolito cita como ações inovadoras: ampliação do quadro de exigências para operar no setor, tanto no tocante à frota de veículos (limitar a idade em torno de 10 anos para viagens interestaduais), como na capacitação profissional e gerencial das sociedades (títulos de capacitação/qualificação periódicos, como o SASSMAQ - Sistema de Avaliação de Segurança, Saúde, Meio Ambiente e Qualidade para a Indústria Química), o que, segundo ele, contribuiria para uma competição mais qualificada e menos injusta nos resultados das empresas sérias, possibilitando um retorno de melhor segurança à integridade física dos próprios cidadãos, “o que hoje não é possível, bastando que se veja a quantidade de óbitos e de incapacidade trabalhista de muitas pessoas, que acabaram vitimadas por completa incompetência dos órgãos fiscalizadores e reguladores, que permitem a exploração do setor sem qualquer competência técnica ou estrutural”, alfineta.

Uma outra inovação citada pelo diretor comercial é a criação de uma lei que obrigue um Seguro de Responsabilidade Civil a todo veículo de carga, tirando das costas do próprio governo o ônus de cuidar indefinidamente das pessoas acidentadas e pagar a conta sozinho na maioria das vezes.

Segundo Alcântara, do Grupo Faster Brasex, as medidas anunciadas pelo governo podem ser implantadas desde que a burocracia documental não emperre o processo, principalmente nas concessões. “É necessário ter medidas mais claras com relação aos terminais logísticos, ou seja, um planejamento para

portos, aeroportos e terminais estratégicos, após a melhoria da malha”, sugere.

Na opinião de Míriam, da Carvalhão, já que a quantidade de medidas a serem tomadas são muitas, a conclusão acontecerá em médio/longo prazo. Para ela, todas as medidas apresentadas são válidas desde que saiam do papel.

Conte, da Sete Estradas e da Celote, também acredita que a implementação será em longo prazo. Como medida importante cita a construção de estradas de concreto, cujos custos de manutenção são infinitamente menores.

Também falando da execução, Edilson, da Binotto, espera que as medidas, realmente, passem do discurso à prática, “mas, pelo que se pôde perceber nos trechos onde as verbas foram aplicadas, não há ‘melhoria definitiva’ mas, sim, um arremedo que irá desaparecer em pouco tempo nas próximas chuvas”, declara.

De acordo com ele, o problema é mais profundo, passando a ser até conceitual pois as estradas datam da década de 50 com uma tecnologia que não se atualizou no tempo, com raras exceções.

“Para se gastar pouco, deixamos o problema estourar na mão do próximo gestor. Nossas rodovias já não comportam o volume de tráfego no país e a migração para outros modais está no limite das características das cargas. Nossos portos são precários e, como um efeito dominó, toda a retroestrutura também o é”, diz.

Também esperando pela aplicação das medidas está Helou, do Grupo H&P, afinal, segundo ele, o transporte rodoviário de cargas é extremamente onerado pela pesada carga tributária que consome 56% de tudo o que é transportado.

A falta de uma política pública de terminais de carga



Os problemas incluem também a falta de atenção dos políticos com a logística brasileira

ESTADO DE CONSERVAÇÃO DAS RODOVIAS BRASILEIRAS (%) SEGUNDO A CNT

Estado	Geral	Pavimento	Sinalização	Geometria
Ótimo	10,8	37,6	19,4	6,4
Bom	14,2	8,0	10,3	15,2
Regular	38,4	35,7	31,4	24,1
Ruim	24,4	12,6	21,0	28,7
Péssimo	12,2	6,2	18,7	25,7
Total de Regular, Ruim e Péssimo	75,0	54,5	71,1	78,5

ESTADO DE CONSERVAÇÃO DAS RODOVIAS CONCEDIDAS (%) SEGUNDO A CNT

	Geral	Pavimento	Sinalização
Ótimo	52,1	84,3	78,5
Bom	27,6	4,1	12,1
Regular	16,3	9,2	7,9
Ruim	3,7	1,5	1,2
Péssimo	0,2	1,0	0,3
Total de Regular, Ruim e Péssimo	20,2	11,7	9,4

Fonte: CNT

também é outro grave problema nacional citado pelo diretor-presidente. “O ideal é que em grandes centros urbanos, como São Paulo, sejam instalados centros de distribuição nos arredores da cidade para evitar que caminhões de passageiros pela região trafeguem pelo perímetro urbano, prejudicando o trânsito local e causando lentidão no fluxo de veículos”, diz.

Já para Luciano, da Luft, as medidas anunciadas ao menos demonstram que o governo começa a agir. “São medidas muito tímidas que trarão resultados quase imperceptíveis nacionalmente”, considera.

Conforme destaca, no início deste ano a ministra Dilma Rousseff declarou que o governo decidiu suspender o programa de concessões das rodovias federais, pois uma estatal que seria criada passaria a cobrar o pedágio para manutenção das estradas. “No

momento em que o governo deveria acelerar o programa de concessões e os investimentos em infra-estrutura somos surpreendidos com notícias como esta. As discussões sobre as PPPs não saem do papel há três anos e agora se fala em lançar uma licitação dentro de um mês?”, enfatiza.

De acordo com Luciano, a melhor solução, realmente, é por meio da iniciativa privada, mas isto não é consenso no governo. “O modelo proposto por Dilma seria um retrocesso tremendo. Enquanto isso são estendidos assustadoramente os prazos da construção do Rodoanel, das duplicações das rodovias, das adequações dos portos e dos problemas ambientais que estas obras podem acarretar”, diz.

Para ele, deve ser implementado imediatamente um canteiro de obras no país, já que este não conseguirá se desenvolver engessado em legislações ambientais que nem sempre protegem o meio ambiente. Como exemplo, expõe: “O que é pior para o meio ambiente? A construção do Rodoanel que inevitavelmente poderá agredir o meio ambiente, mas podemos ter soluções reparadoras e compensatórias, ou a poluição que milhares de veículos jogam no ar diariamente pelo simples fato de levarem algumas horas para fazer um trecho que poderia ser feito em minutos? Quantos mil caminhões e automóveis



Helou, do Grupo H&P: a grande maioria da malha rodoviária brasileira não apresenta boas condições de trafegabilidade

estão parados no trânsito jogando toneladas de fumaça tóxica no ar em vez de fazer seu percurso rapidamente com menos poluição?”, assinala.

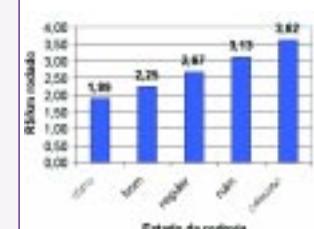
Além disso, acrescenta que investimento e destravamento administrativo devem ser as palavras de ordem no governo.

Em relação ao PAC, Reis, da NTC&Logística, diz que a intenção do investimento de R\$ 33,4 bilhões em rodovias entre 2.007 e 2.010 é bastante alentadora. “O programa envolve quase cinquenta dezenas de rodovias que fizeram parte de programas anteriores e cuja recuperação ou duplicação é vital para se evitar o apagão logístico.”

Entretanto, para ele, resta sempre a dúvida se o governo vai conseguir cumprir a totalidade ou pelo menos a maior parte deste programa. Cita também que além dos problemas de gerenciamento e de projetos, há necessidade de mobilização de recursos, como engenheiros, máquinas, asfalto, etc., em escala para a qual, pelo menos, no início, o país não está preparado.

Para o assessor cabe ao setor de transportes cobrar a execução do PAC e evitar que fique apenas no plano das boas intenções.

Variação do custo/km com o estado de conservação da rodovia para um Scania 4 x 2 tracionando carreta de 3 eixos



Fonte: NTC & Logística

Já sobre as medidas que poderiam ser tomadas, Reis diz que faltou no PAC a desoneração tributária das concessionárias de pedágios. "Se o governo isentar os pedágios das rodovias de impostos federais, como Imposto de Renda, PIS, Cofins e Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), conseguirá reduzir em 20% as tarifas não só das concessões já existentes, como das novas concessões de sete trechos de rodovias (2.600 km). Com isso, o programa seria viabilizado sem necessidade de mexer na taxa interna de retorno dos projetos", declara.

Isso porque, conforme explica, quando o governo concede uma rodovia à iniciativa privada ele já está deixando de gastar recursos na conservação dessas pistas. "Além do mais, as novas concessões serão onerosas, ou seja, haverá pagamento pela concessão de uma espécie de 'aluguel' pelo uso da via. Assim, cobrar impostos sobre os pedágios seria ganhar três vezes sobre as rodovias", frisa.

A INICIATIVA PRIVADA

Segundo Alcântara, do Grupo Faster Brasex, a iniciativa privada sofre um grande impacto com os altos custos causados pela ineficiência da malha rodoviária, de aeroportos e portos, assim como o grande entrave burocrático e o alto custo tributário. Entretanto, não só o governo tem obrigações na hora de resolver esses problemas. A iniciativa privada também. E como seria esse auxílio?

"Entendo que construindo e oferecendo a opção de centros de distribuição em municípios próximos aos grandes centros metropolitanos do país estariam ajudando a escoar o fluxo de mercadorias com menores custos logísticos", é o que expõe Helou, do Grupo H&P.

O auxílio, para Depósito, da Brucal, está em atribuir regras básicas no critério de contratação e prestação de serviços de transportes, o que poderia passar a ser recomendado num primeiro momento e exigido numa segunda fase pelas

SATURNIA



A energia que movimenta os seus negócios.

Há mais de 80 anos, a Saturnia é referência no mercado de baterias industriais, garantindo total funcionamento e ótimo desempenho operacional de importantes empresas no país.

As baterias, marcas Saturnia e C&D, são fabricadas no maior complexo industrial deste segmento da América do Sul, utilizando tecnologias reconhecidas mundialmente como de melhor performance, alta confiabilidade e maior vida útil.

Além disso, a Saturnia investe constantemente no aperfeiçoamento de todos os seus produtos para fornecer sempre o que há de melhor no mercado. A qualidade da Saturnia é reconhecida pelo certificado ISO 9001:2000 e por todos os nossos clientes e parceiros.

Entre em contato com nosso Departamento Comercial e saiba qual de nossas baterias é a mais adequada para suas aplicações.



SATURNIA

Multimoda



A iniciativa privada tem obrigação de usar veículos e equipamentos que suportem a carga transportada

próprias categorias econômicas de cada setor, modificando o quadro atual apenas de manter o foco no custo comparado do serviço a ser contratado.

Para Míriam, da Carvalhão, no caso das concessionárias, por exemplo, cabe a função de aplicar de forma eficiente e correta o dinheiro arrecadado com os pedágios na manutenção das rodovias.

De acordo com Conte, da Sete Estradas e da Celote, utilizar veículos, equipamentos que suportem a carga transportada e união entre entidades, a fim de resolver os problemas comuns são algumas formas de ajuda.

Luciano, da Luft, acredita que a gestão da iniciativa privada é muito mais eficiente que a pública. "Veja a condição atual das rodovias privatizadas, elas estão muito melhores do que as não privatizadas, pois, diferentemente do governo, as concessionárias investem parte dos recursos arrecadados na ampliação e melhoria das rodovias", defende.

Segundo ele, o governo deve corrigir o desvio do dinheiro arrecadado nas rodovias e com a CIDE para outros fins e efetivamente aplicar nas rodovias.

"As PPPs podem solucionar uma grande parte dos problemas. A iniciativa privada poderá imprimir velocidade nas soluções dos problemas, maior competência de gestão e obras com custos mais baixos".



Conte, da Sete Estradas e da Celote: a construção de estradas de concreto propicia custos de manutenção infinitamente menores

xos. O papel do governo deve ser o de regulamentar e fiscalizar as PPPs", analisa.

Na opinião de Reis, da NTC&Logística, não basta apenas pavimentar, recuperar e duplicar as rodovias existentes. É preciso também construir novas rodovias, ou seja, tirar o atraso dos últimos vinte anos e criar condições para a incorporação à economia de novas fronteiras agrícolas. Para tanto, não basta o capital público. É preciso lançar mão também das concessões das PPPs.

Isso exige marcos regulatórios e economia estáveis, além de taxas de retorno adequadas, não tão baixas que afugentem o capital externo, mas também não tão altas a ponto de não reduzir ou mesmo encarecer os custos do transporte, considera o assessor.

"Rodovias com alto fluxo de tráfego viabilizam as concessões. Mas rodovias com fluxo não tão alto podem exigir que parte do investimento seja feita pelo governo a fundo perdido. Um bom exemplo é a PPP já em andamento na BR-116/324 (Feira de Santana a Salvador). Trata-se de um projeto que exige investimento de R\$ 1,15 bilhão", conta.

Segundo Reis, graças ao investimento a fundo perdido de R\$ 255 milhões (R\$ 55 milhões anuais durante cinco anos) pelo governo federal, o pedágio não deverá custar mais do que R\$ 3,50 a cada 100 km.

Já para Edilson, da Binitto, a iniciativa privada está por demais onerada por ter de pagar sem poder fazer nem usar. "Nós já cumprimos outros papéis no campo social, comunitário, na geração e estímulo do emprego, na qualificação da mão-de-obra, nos investimentos em recursos de produção a juros que não podem se comparar aos internacionais. Além de fazer e pagar, ainda falta cobrar a ação dos responsáveis legalmente constituídos", declara.

COMÉRCIO EXTERIOR

FEDEX EXPRESS LANÇA SOLUÇÃO DE TRANSPORTE PARA EXPORTADORES

A FedEx Express (Fone: 5514.7620) está anunciando o lançamento no Brasil do FedEx Transportation Solutions, um conjunto de serviços que permitirá às empresas enviar remessas simples ou com múltiplos destinos para os Estados Unidos em quatro ou seis dias úteis, complementando o FedEx International Priority, que garante entrega de 24 a 48 horas em todo o mundo.

Segundo Carlos Ienne, diretor geral da FedEx Express para o Mercosul, "o FedEx Transportation Solutions vai ao encontro das necessidades das empresas que procuram entregas com tempo definido, confiança e qualidade, mas não precisam de tempo de trânsito expresso. Essa opção permite às empresas exportadoras reduzir seus custos, enviando produtos para um ou múltiplos destinos nos Estados Unidos por um único valor, independentemente do destino final".

Ainda de acordo com Ienne, o novo produto combina serviços de liberação alfandegária com as infra-estruturas de transporte aéreo e terrestre da FedEx Express nos Estados Unidos, oferecendo aos clientes uma solução única e confiável para um serviço porta-a-porta feito sob medida para o cliente. Além disso, a FedEx oferece rastreamento em tempo real



Ienne: nova solução permite o envio de produtos para um ou múltiplos destinos por um único valor



Gatti: "Futuramente, também pretendemos oferecer este serviço para a Europa e para a América Latina"

para total visibilidade de todas as entregas com a garantia de devolução de frete. E também pode ser aplicado a mercadorias em qualquer quantidade e peso.

"São várias as facilidades deste novo serviço: consolidação do transporte para destino final, consolidação da liberação alfandegária no país de destino, compromisso de tempo de trânsito, rastreamento e notificação pró-ativa, garantia de devolução de frete e tarifa única para os Estados Unidos", diz o diretor geral. Também há o fato de o exportador não precisar contar com um CD naquele país.

Por sua vez, Guilherme Gatti, diretor de marketing da FedEx para a América Latina, diz que neste novo serviço é usada tanto a estrutura da FedEx como a de outras empresas, principalmente nos Estados Unidos. E que ele atende, principalmente, às indústrias têxtil e de calçados, bem como as automotivas e do setor de eletroeletrônicos.

"Futuramente, também pretendemos oferecer este serviço para a Europa e para a América Latina", afirma Gatti, enquanto Ienne ressalta que o serviço está disponível no Brasil todo, contando com unidades da FedEx na Grande Campinas, São Paulo, Porto Alegre e Rio Grande do Sul e com a parceria, por

meio de acordo operacional, com a Expresso Araçatuba, Rapidão Cometa e Transportadora Americana, cobrindo 2.850 cidades.

CASE

A Iódice, empresa brasileira dedicada à moda, e que atua nos Estados Unidos há seis anos com o nome Iódice USA, já começou a utilizar o FedEx Transportation Solutions. "Temos 210 pontos de venda nos Estados Unidos e decidimos utilizar a solução da FedEx Express para todos eles", diz Adriano Iódice, diretor internacional da grife.

Ele explica que a empresa costuma fazer várias entregas para múltiplos destinos nos Estados Unidos. "Como as entregas seguem para pontos distintos em território norte-americano, o serviço da FedEx Express serviu como uma luva para as necessidades da Iódice. A FedEx Express desenhou o serviço para as nossas necessidades: o processo aqui é todo finalizado como apenas um pedido, o que reduz a burocacia", diz Adriano. O diretor também informa que o novo serviço garante entrega segura em prazo satisfatório e que ainda tiveram uma redução de custos da ordem de 17%.

"Antes mandávamos os nossos produtos para uma warehouse nos Estados Unidos, o que nos obrigava a operar com duas pernas de transporte. Hoje, acompanhamos a carga até a sua chegada às mãos do cliente. Além disso, a FedEx fala pela Iódice na alfândega brasileira e americana", completa Adriano, informando que a sua empresa faz 10 entregas por ano para aquele país, executando-se os meses de junho e dezembro. ●



Dê um giro e armazene...



...com a versátil Linha de Empilhadeiras Elétricas Yale

As **EMPILHADEIRAS** e **TRANSPALETEIRAS ELÉTRICAS** 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.

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

BAUKO - SP Tel.: (11) 3693.9339 www.bauko.com.br	ENTEC - AM Tel.: (92) 3647.2000 enteo@enteconmanaus.com.br	MACROMAQ - SC Tel./Fax: (48) 3257.1555 www.macromaq.com.br	MAKENA - RS Tel.: (51) 3373.1111 www.makeno.com.br	MOTIVA - PEAL/RN/PB Tel.: (81) 3252.8200 www.motivo-net.com.br	PROTEC - PA Tel.: (91) 4008.9700 www.proteconline.com.br
CEQUIP - CE Tel.: (85) 3444.4444 www.cequip.com.br	MACROMAQ - SC Tel.: (49) 3324.5200 www.macromaq.com.br	MOTIVA - BA / SE Tel.: (71) 3281.9224 www.motiva-net.com.br	PROTEC - MA Tel.: (98) 3258.2007 www.proteconline.com.br	TRIMAK - ES Tel.: (27) 3341.7000 www.trimak.com.br	TRIMAK - RJ Tel.: (21) 2598.7000 www.trimak.com.br

Yale®
Pessoas. Produtos. Produtividade.

Direto ao ponto.



Supere desafios de tempo e espaço.

Conheça a Célere. Uma empresa especializada em intralogística e focada nos resultados dos seus clientes. Sempre.

A Célere atua desde o recebimento da matéria-prima até a movimentação de materiais, abastecimento de linhas de produção, armazenamento e expedição do produto acabado.

Com uma atitude inovadora, a Célere busca uma forma diferente de pensar em logística, de traçar estratégias, de buscar soluções, de relacionar-se com seus clientes e de maximizar resultados.

A Célere tem a velocidade, a precisão e a flexibilidade necessárias para desenvolver soluções de alto desempenho para diversos segmentos.

Com a Célere, a intralogística da sua empresa vai direto ao ponto: muito mais resultados.

fone: 55 11 5670 5670 www.celerelog.com.br

célere*
intralogística