

revista

Logweb

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

| www.logweb.com.br | edição nº84 | fevereiro | 2009 |

referência em logística

**Sistemas para
armazenagem**

**A logística do setor
de papel e celulose**

Foto: Suzano

A SOLUÇÃO INTELIGENTE PARA SUA ARMAZENAGEM



Galpões estruturados com vão livre de 5 a 40 metros

As melhores opções em coberturas alternativas

Montagem rápida e segura, sem fundação

Suporta ventos conforme ABNT NBR 6123

**LOCAÇÃO
E VENDA**

+55 (11) 4785-1200
armazem@topico.com.br
www.topico.com.br

TOPICO
COBERTURAS ALTERNATIVAS

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

Redação, Publicidade, Circulação e Administração:

Rua dos Pinheiros, 240 - conj. 12
05422-000 - São Paulo - SP
Fone/Fax: 11 3081.2772

Nextel: 11 7714.5379 ID: 15*7582

Redação:

Nextel: 11 7714.5381 ID: 15*7949

Comercial:

Nextel: 11 7714.5380 ID: 15*7583

Editor (MTB/SP 12068)

Wanderley Gonelli Gonçalves
jornalismo@logweb.com.br

Assistentes de Redação

Carol Gonçalves
redacao@logweb.com.br
André Salvagno
redacao2@logweb.com.br

Diretoria Executiva

Valeria Lima
valeria.lima@logweb.com.br

Diretoria Comercial

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

Marketing

José Luiz Namur
jlnamur@logweb.com.br

Fabia Helena Allegrini Pereira
mkt@logweb.com.br

Administração/Finanças

Luís Cláudio R. Ferreira
luis.claudio@logweb.com.br

Projeto Gráfico e Diagramação

Fátima Rosa Pereira

Representantes Comerciais:

Nivaldo Manzano
Cel.: (11) 9701.2077
nivaldo@logweb.com.br

Paulo César Caraça
Cel.: (11) 8193.4298
paulocesar@logweb.com.br

Selma Martins Hernandez
Cel. (11) 9676.1162
selma.hernandez@logweb.com.br

Os artigos assinados e os anúncios não expressam, necessariamente, a opinião da revista.

Editorial

Sete anos de revista Logweb

Primeiramente, agradecemos ao grande número de mensagens recebidas nos cumprimentando pelo novo formato da revista. Algumas reproduzimos abaixo, porém, a grande maioria ficou de fora da nossa "Palavra do leitor" por falta de espaço. Realmente, são manifestações como estas que nos inspiram a fazer o melhor a cada dia. Também destacamos que esta edição marca o sétimo aniversário da revista **Logweb** – também já recebemos várias manifestações de carinho por esta data. E novamente agradecemos. Foram sete anos de árduo, mas de gratificante trabalho, que acabou sendo recompensado de várias formas, como recebimento de prêmios, aceitação e reconhecimento plenos por parte do mercado.

Ainda a respeito desta edição, vale notar que ela inclui amplas matérias: sistemas para armazenagem, baterias tracionárias, carregadores de baterias e a logística no segmento de papel e celulose. As matérias sobre baterias e carregadores vêm no rastro da grande cobertura do mercado de empilhadeiras que publicamos na edição passada, e que já se tornou um sucesso editorial.

Além disso, esta segunda edição de 2009 marca a volta de nossas entrevistas, que já provocaram grandes "agitações" no mercado e despertaram grande interesse. Destaques também aqui são as matérias sobre a Delegação Brasileira que visitou a Promat Show 2009, sobre o "peso" da carga tributária nas operações logísticas, a recuperação do Porto de Itajaí e o desempenho do setor de Operadores Logísticos. Isto sem desmerecer as outras matérias.



Wanderley Gonelli Gonçalves
Editor

Palavra do leitor

Correção

Com relação à matéria "Fabricantes: com crise, sem crise, há avanço", publicada à página 6 da edição nº 83, recebemos o seguinte e-mail: "O ano de 2008 fechou com 14.800 máquinas vendidas no Brasil, mas não pela Nacco, isso foi na indústria brasileira como um todo. A expectativa para 2009 é de 11.500 para a indústria brasileira".

Triana M. Bertoni
Vendas Yale

Felicitações

"Parabéns pela nova 'cara' da revista Logweb. Fico muito feliz com o sucesso de vocês."

José G. Vantine
Vantine Solutions

"Parabenizo toda a família Logweb pelo excelente trabalho desenvolvido para o novo formato da revista, que a cada dia caracteriza-se como uma fonte de consulta absolutamente indispensável para os profissionais que atuam no segmento logístico."

Eugenio Celso R. Rocha
Consultor e Instrutor em Logística,
Movimentação Industrial de
Materiais e Segurança do Trabalho

Sumário

Entrevista

ANTAQ: José Alex Botelho de Oliveira
faz uma análise do setor aquaviário 6

Especial

Revista *Logweb* completa sete anos 10

Sistemas para armazenagem

Verticalizar é economizar 12

Mercado de trabalho

Estão faltando profissionais
qualificados em logística 20

Empilhadeiras

Baterias tracionárias: otimismo em 2009 ... 22
Carregadores de baterias:
dificuldades em 2009 26
Garfos são a especialidade da MSI-Forks .. 28

Evento

Delegação brasileira visita
a Promat Show 2009 30

Furgões, vans e caminhões

Ford lança a linha Transit 34
Volvo lança o pesado FM 11 litros 34
Iveco lança o semipesado Tector 35

Rastreamento

3T Systems também atua no mercado de
rastreamento, monitoramento e telemetria ... 36

Negócios

Master Minds investe em fusões
e aquisições no setor de logística 37

Notícias Rápidas 38

NEGÓCIO FECHADO 40

Agenda de eventos 58

Alimentos & Bebidas

Petiscos

Da Bavária para o varejo brasileiro:
Nutty Bavarian 42

Logística & Meio Ambiente

Lwart

A logística a serviço do
rerrefino de óleo lubrificante 44

Multimodal

Papel e Celulose

A logística da madeira à entrega 46

Tributos

O "peso" da carga tributária
nas operações logísticas 50

Negócios

Contratos logísticos:
outsourcing ou terceirização? 52

Modais

Crescem as divisões de cargas
aéreas e rodoviário internacional
da Expresso Araçatuba 53

Recuperação

Porto de Itajaí volta a operar
como antes até o fim de fevereiro 54

Centro de Distribuição

Exata Logística amplia atuação em MG 55

Operadores Logísticos

Para crescer, Atlas aposta no
CD de Contagem, MG 49

Um balanço do desempenho do setor 56



Existem muitas pessoas por trás desta marca

Técnicos especializados em cinco continentes à sua disposição.
Equipe dedicada à venda de peças de reposição.
O suporte e infraestrutura que você precisa após a entrega de seu projeto.
E tudo se trata de resultados logísticos...para você.

Com 70 anos de experiência em movimentação e armazenagem de materiais e 35 anos de atuação no Brasil, temos a maior base instalada local. Por isto dispomos de uma equipe dedicada de Service para atender as necessidades dos nossos clientes.

As empresas que possuem os sistemas e equipamentos da Dematic podem contar com um departamento de Serviços e Pós-Vendas com profissionais experientes e dedicados para manter o seu equipamento funcional pelo maior tempo possível, através do fornecimento de peças de reposição, contratos de manutenção preventiva e corretiva, atendimentos avulsos, modernizações e atualizações.

Além disso, podemos fornecer serviços de engenharia para aumentar o rendimento operacional dos sistemas instalados através da análise dos requisitos atuais de cada instalação, promovendo alterações no projeto para gerar ganhos reais de produtividade.



Entrevista

ANTAQ:

José Alex Botelho de Oliveira faz uma análise do setor aquaviário

Criada pela Lei nº 10.233, de 5 de junho de 2001, a Agência Nacional de Transportes Aquaviários – ANTAQ (Fone: 61 3447.1651) é uma entidade integrante da Administração Federal indireta, vinculada ao Ministério dos Transportes. Ela tem por finalidades: implementar, em sua esfera de atuação, as políticas formuladas pelo Ministério dos Transportes e pelo Conselho Nacional de Integração de Políticas de Transporte – CONIT, segundo os princípios e diretrizes estabelecidos na Lei nº 10.233; e regular, supervisionar e fiscalizar as atividades de prestação de serviços de transporte aquaviário e de exploração da infraestrutura portuária e aquaviária, exercida por terceiros, com vistas a garantir a movimentação de pessoas e bens, em cumprimento a padrões de eficiência, segurança, conforto, regularidade, pontualidade e modicidade nos fretes e tarifas, harmonizar os interesses dos usuários com os das empresas concessionárias, permissionárias, autorizadas e arrendatárias e de entidades delegadas, preservando o interesse público, e arbitrar conflitos de interesse e impedir situações que configurem competição imperfeita ou infração contra a ordem econômica.

Com base neste amplo campo de atuação, José Alex Botelho de Oliveira, superintendente da navegação interior – SNI da ANTAQ, faz uma avaliação do setor. Mas, antes, é preciso destacar que Oliveira é doutorando na USP (Engenharia Oceânica), mestre em Engenharia Oceânica pela COPPE/UFRJ, com especialização em transportes, engenheiro civil e

de transportes pela Universidade de Brasília – UNB e pós-graduado em Curso de Macro-economia pela Universidade de Brasília/ Universidade de Oxford; Curso de Altos Estudos de Política e Estratégia – CAEPE; e Curso de Segurança e Desenvolvimento Nacional pela Escola Superior de Guerra – ESG. É professor convidado da Fundação Getúlio Vargas do FGV Management. Foi Assessor do Ministro dos Transportes por dois anos, além de Secretário de Transportes Aquaviário e Secretário de Fomento no Ministério dos Transportes.

Logweb: Por que, apesar do grande potencial da malha hidroviária brasileira, o modal aquaviário tem participação de apenas 13% e o hidroviário, isoladamente, 3%?

Oliveira: O fato é que se ignora o transporte hidroviário no Brasil. Como há um conhecimento maior do transporte rodoviário, ninguém verifica outras possibilidades de transporte, como é o caso da hidrovia, da ferrovia. Só que esse cenário no Brasil está mudando nos últimos cinco anos. Na verdade, o que falta é uma ação forte para que se use mais a hidrovia. Todos falam que a hidrovia é muito boa, mas na hora

mesmo, pegam o telefone e ligam para o caminhoneiro. Falta uma disposição maior em usar o modal hidroviário. Não usa porque desconhece, tem medo de usar, então, por isso, não se usa como deveria – enquanto o custo logístico comparando hidrovia, ferrovia e rodovia, a hidrovia é muito mais eficiente energeticamente e antipolvente.

Logweb: Por que faltam investimentos profundos no modal aquaviário?

Oliveira: Porque a demanda e a cobrança da sociedade estão voltadas para as rodovias. Então, os empresários e a sociedade como um todo só enxergam o modal rodoviário. Por falta de conhecimento do modal, não exigem das autoridades uma maior atenção sobre o hidroviário, que acaba ficando esquecido. O que tem mudado é que, nos últimos anos, o próprio governo tem tomado ações para mudar esse cenário, como a ANTAQ, criando a Superintendência de Navegação Interior, estimulando, fazendo normas, interagindo com o setor empresarial e os sindicatos para fortalecer a atividade e tirar a ignorância sobre o tema hidrovia. Em 2007, fizemos 12 seminários, em 2008, 4 e agora, em 2009, realizaremos um novo seminário de âmbito internacional para mostrar para a sociedade a importância que o modal tem para o Brasil.

Logweb: Quais as ações que devem ser tomadas pelo governo e pelas empresas privadas para aumentar a participação do modal hidroviário na matriz de transportes no Brasil?

Oliveira: Do governo, a disposição de investir recursos para retirar os gargalos que dificultam o uso do modal. Exemplo: o rio que tem barragem, e não se constroem as eclusas para fazer a transposição, o que impede a navegação de ter um fluxo melhor, mais eficiente, porque há uma barreira, que é a transposição da barragem. Se não tiver eclusa, a hidrovia não funciona 100%, então, se cria um impedimento. O governo já está estudando que todas as construções de hidrelétricas daqui para a frente sejam dotadas de eclusas para que não haja impedimento do uso das hidrovias. Por parte do empresariado, eles já vêm fazendo investimentos. O crescimento no setor hidroviário por conta da iniciativa privada é muito grande. Não temos estatísticas confiáveis, mas, pelo contato que temos na Superintendência com os sindicatos e a federação, estimamos que, de 2006 a 2008, o setor hidroviário cresceu 15%. É muito significativo.

Linde, garantia de qualidade.

Linde Material Handling

Linde

A Linde possui uma completa linha de empilhadeiras e equipamentos para movimentação de carga, de paleteiras à empilhadeiras para contêineres com ampla gama de capacidade de carga. Todos com alta performance, ergonomicamente projetados para uma melhor produtividade e terem uma longa vida com baixo custo de manutenção.

Linde Material Handling

A Linde tem o equipamento do tamanho que você precisa.

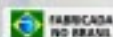
A melhor opção com o menor preço.



Paleteira/Empilhadeira Elétrica

L14/L16

Capacidade de carga
1,4 - 1,6 toneladas
Elevação: 5466mm



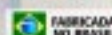
T20

Paleteira Elétrica
Capacidade de carga
2,0 toneladas



Empilhadeira Elétrica
R17/R20

Capacidade de carga
1,7 - 2,0 toneladas
Elevação: 11525mm



Empilhadeira GLP / Diesel

H25

Capacidade de carga
2,5 toneladas

Consulte-nos, vendas através:



FINAME
Financiamento de Máquinas e Equipamentos

Empilhadeira GLP / Diesel

H20

Capacidade de carga
2,0 toneladas



Assistência Técnica e peças de reposição em todo o território nacional!

Solicite a visita de um de nossos representantes:

Assistência Técnica em todo o território nacional!

AM/Manaus - Rollis: (92) 3624-2531
BA/Carnaubá - All Parts: (71) 3082-1148
CE/Fortaleza - Vertical: (85) 3295-4755/1174
DF/Brasília - Emp. Santana: (61) 3362-0827
ES/Serra - Empilhavix: (27) 3318-1776
GO/Goiânia - Emp. Santana: (62) 3297-3001
MG/Belo Horizonte - Ritec: (31) 3372-5955
PR/Curitiba - Remocarga: (41) 3284-3238/6992

PE/Recife - Agemas: (81) 4009-7070
RJ/Rio de Janeiro - Finatex: (21) 3284-7000/7001/7002
RS/Campo Bom - Ritec: (51) 3598-2010/3598-2268
SC/Jaraguá do Sul - RAC Equipamentos: (47) 3371-8141
SC/Rajol - Maqcen: (47) 3348-9333
SP/Interior - JM Lubrificantes: (14) 3262-1130/3264-8823
SOS: (19) 3543-7777
Empicamp: (19) 3246-3113

Porto Alegre: (13) 3273-2278
Cam System: (19) 3849-7606
SP/Capital - Linde Empilhadeiras: (11) 3604-4755
E-lift: (11) 3685-1999
Motorep: (11) 4122-1604
Movitrade: (11) 3628-9535
Tractus Empilhadeiras: (11) 5625-1450

Linde Empilhadeiras

Rua Anhangüera, 1121 - Osasco / SP - CEP 06230-110 - Tel.: (11) 3604-4755 - Fax: (11) 3603-4059 www.lindeempilhadeiras.com.br comercial@linde-mh.com.br

Logweb: Quais as vantagens econômicas do investimento neste modal, especialmente para o transporte de cargas?

Olivia: Na verdade, isso é custo logístico, aquela equação famosa dos transportes: para transportar uma tonelada por quilômetro na hidrovia, você gasta 1, na ferrovia, 4 e na rodovia, 8. Essa é a proporção: 1:4:8. Isso em termos comparativos de frete e de combustível. Claro, há distorções, mas apenas em casos específicos, a depender da localização, da fluidez, do tipo de mercadoria. Mas 1:4:8 é uma referência geral. Há outras vantagens econômicas para o Brasil, como o investimento para implantação. Você hoje não constrói hidrovia, você melhora as condições de navegabilidade de um rio, deixa de ser um rio natural para ser uma hidrovia, porque ela tem sinalização, balizamento, tem que fazer limpeza do canal, dragagem, rebocar rochas submersas no rio. Neste investimento, para implantar condições seguras de navegação numa hidrovia, se gasta R\$ 40 mil. Para construir 1 km de rodovia, o preço médio é R\$ 600 mil e, para 1 km de ferrovia, você gasta R\$ 1,2 milhão. Em termos econômicos, a hidrovia é um investimento muito mais inteligente para o país.

Logweb: Dê exemplos de como a multimodalidade pode melhorar o desempenho no transporte de cargas.

Olivia: Primeiro tem que se entender o que é intermodal e o que é multimodal. Intermodal é o ponto onde você faz a conexão entre modais. Você tem um terminal hidroviário na beira de um rio, aquele é um ponto de intermodalidade, porque você chega pelo modal aquático, a hidrovia, passa a mercadoria

para a terra, que será transportada por um modal terrestre, que pode ser o rodoviário e o ferroviário. Então, esse ponto é um ponto de intermodalidade. Multimodalidade é quanto você pega uma carga do ponto A ao ponto B e usa, nesse trajeto, mais de um modal diferente de transporte. Você vem de caminhão, passa pela hidrovia, vai até um porto, aí você está fazendo multimodalidade. A multimodalidade é importante porque permite que haja essa fluidez, pontos de troca. Quanto mais houver essa troca entre os modais, mais eficiente fica sua cadeia logística, porque em determinadas situações, o rodoviário é mais eficiente, o ferroviário é mais eficiente e, na maioria dos casos, o hidroviário é mais eficiente. Depende de que tipo de carga, não se pode generalizar. E o ponto de intermodalidade é estratégico porque permite esse uso logístico eficiente dos vários modais.

Logweb: Quais cargas são mais indicadas ao transporte aquaviário? Por quê?

Olivia: Na verdade, todas as cargas são passíveis de serem transportadas por hidrovia. Algumas mais, outras menos. As mais usadas, principalmente no Brasil, são os grãos sólidos e líquidos. Carga geral tem em menor proporção que o granel. Mas no mundo todo, isto está mudando. A carga geral está sendo contêinerizada. E hoje, no Brasil, você já tem algumas hidrovias, como a do Madeira, que transporta comboios com contêineres. A tendência mundial é essa. A carga com vocação, que tem mais ganho, por ter maior valor agregado, é o minério. São grandes volumes, transportados por longa distância, com peso intrínseco baixo. O frete não pode ser maior que o valor do produto. Por isso, o minério tem uma vocação natural para a hidrovia e a ferrovia. Transportar qualquer tipo de minério por caminhão a longas distâncias é impraticável. Essa é uma carga que tem

vocação para transportes mais eficientes, de grandes volumes a grandes distâncias e por isso se presta mais ao transporte por hidrovia, marítimo e ferroviário. O grão, da mesma forma. Se bem que, no Brasil, se faz muito transporte de grãos por caminhão, haja vista Santos e Paranaguá, no pico da safra, aquelas filas enormes nos portos, congestionamentos e outros problemas. Esta carga, naturalmente, tem vocação para os modais hidroviário e ferroviário, e não rodoviário. O rodoviário seria somente as pontas, para retirar das fazendas e levar para um terminal intermodal, transferir para a hidrovia ou para a ferrovia. Isto já é feito no Brasil. O transporte de grãos sai do interior de Goiás, do Mato Grosso, vai até São Simão, de lá segue na hidrovia até Pederneiras e de lá passa para a ferrovia e vai até Santos. Você tem aí um transporte multimodal do grão. A tendência é que isso cresça em vários estados do Brasil. Outro grande exemplo é a própria hidrovia do Madeira. A produção de grãos do Mato Grosso vai para Porto Velho de caminhão, cerca de 700 km de caminhão, alto ainda, mas tem seus ganhos de logística, chega a Porto Velho, é transbordada para os comboios, da ordem de 40 mil toneladas, vai até Itacoatiara, é transferida para navios marítimos e exportada. Essa logística propicia redução de custos em torno de 40 a 60%, a depender da época e do custo do frete, se comparada com um caminhão saído da Chapada dos Parecis, no Mato Grosso. Em vez de ir para Porto Velho, se for para Paranaguá ou Santos, é 60% mais caro do que a logística no Madeira. Está demonstrada a eficiência.

Logweb: Quais as consequências da crise econômica mundial para o setor?

Olivia: Nós, do setor hidroviário, vemos isso como uma grande oportunidade, porque é num momento de crise

que dói no bolso a falta de recursos, é que a gente precisa ser mais eficiente. E aí o custo logístico passa a ser uma alavanca para vencer essa crise e pode vir a fortalecer o uso das hidrovias no Brasil.

Logweb: Quais as ações da ANTAQ para este ano, visando à melhoria do segmento?

Olivia: Nós temos o seminário internacional, que é uma forma de divulgar e conscientizar para tirar a ignorância sobre o setor, mostrar a eficiência e o que se faz com hidrovia no mundo. Por isso, estamos fazendo o terceiro seminário internacional. O primeiro foi com a Bélgica, o segundo com os Estados Unidos e este agora, com a Holanda. A Holanda é um dos países europeus mais eficientes no transporte fluvial, tem um know-how e uma tecnologia fantástica. Por isso, estamos trazendo os holandeses para um seminário no Brasil, para discutirmos esse conhecimento e eles possam nos ajudar a mostrar para a sociedade brasileira e para as empresas a importância que o transporte hidroviário tem na Europa e tirar a ignorância que ainda reina no setor para fazer essas comparações econômicas. Mostrar o quanto o setor hidroviário é eficiente dentro de uma cadeia logística. Ele não pode ser pensado isoladamente, tem de ser pensado numa cadeia produtiva, porque ele é parte de uma logística maior e tem de estar integrado ao rodoviário, ao ferroviário e ao marítimo. A hidrovia é um segmento muito forte dessa logística. Na Europa toda, a hidrovia representa algo em torno de 30% na movimentação de carga. Nós estamos aqui com 3%, precisamos ir a 30%, temos muito espaço para crescer. ●

CRESCER MANTENDO A EXCELÊNCIA NO ATENDIMENTO: ESSA É A FÓRMULA DO NOSSO SUCESSO!

18 anos no mercado, 8 unidades no Brasil,
900 clientes e mais de 14.000 transpaletes
alugados em operação.

Sucesso é isso:
números que refletem credibilidade.

Seja um cliente Disktrans.
Surpreenda-se com o que podemos fazer
pela sua empresa.



WWW

Confira todas as vantagens da nossa
locação no site www.disktrans.com.br

Com o sistema de locação de
transpaletes Disktrans você não gasta
nada mais que a mensalidade.
Custo zero de manutenção e de peças
de reposição. Confira!

DiskTRANS
LOCAÇÃO DE TRANSPALETES

nosso trabalho é poupar o seu.

São Paulo	■ Belo Horizonte	■ João Pessoa	■ Juiz de Fora	■ Porto Alegre	■ Recife	■ Ribeirão Preto	■ Rio de Janeiro
11.3621.9344	31.3911.5655	81.3343.7782	21.2781.3255	51.3447.3636	81.3343.7782	16.3951.7181	21.2781.3255

www.disktrans.com.br

Especial

Revista Logweb completa sete anos

Para alguns, um número cabalístico. Para nós da Logweb, sete anos representam a satisfação pelo acerto no desenvolvimento de um projeto ousado para a sua época de criação e que acabou se constituindo em referência na área de logística.

Da esquerda para a direita: Gonçalves, Valéria, Nammur e Santos, por ocasião do recebimento de um dos prêmios



Sete anos se passaram desde que quatro profissionais com amplo conhecimento em suas respectivas áreas de atuação se reuniram: Valéria Lima, especialista em marketing e com amplo conhecimento do setor, e que hoje também é responsável pela parte administrativa da Editora Logweb, que abrange as duas mídias; Wanderley Gonelli Gonçalves, jornalista com atuação no setor de logística desde 1979 e, desde o início, editor da revista e do portal; Deivid Roberto Santos, um expert em comercialização e vendas e também com atuação anterior no nosso segmento, sendo, hoje, diretor comercial; e José Luiz Nammur, veterano publicitário com larga experiência em marketing, e o responsável por este setor dentro da Logweb. Deste núcleo nasceu a revista Logweb, então com o nome de "Jornal Logweb" e em formato germânico.

Mas, a história da Logweb é anterior à da criação da própria revista. Tudo começou com um projeto da Valéria, recém-chegada do Rio de Janeiro (final de 98).

Sabendo dos pontos fortes e fracos do mercado logístico, ela começa a delinear o seu grande sonho: um Portal de Logística, o Portal Logweb. Sem recursos, mas com muita vontade e muito trabalho, conseguiu reunir profissionais que, juntos, abraçaram a mesma ideia ambiciosa e até maluca e impossível para alguns, e conseguiram transformar esse sonho em realidade, não sem antes trocar por três vezes toda a sua equipe de trabalho. "Fiz parte da 1ª equipe da Logweb, estruturada pela Valéria, quando ainda só tínhamos o site. Saí no final de 2001 para outros desafios. Em setembro de 2003, recebi o convite para retornar e aceitei de imediato, pois achava o projeto muito bom e, como se pode notar, não me enganei", diz Luís Cláudio Ravanelli Ferreira, hoje gerente administrativo/financeiro da Editora.



Ferreira: "Fiz parte da 1ª equipe da Logweb, quando ainda só tínhamos o site, e depois retornei"

A partir daí, os profissionais citados fizeram o Portal deslanchar com clientes de alto nível prestigiando o seu conteúdo, justamente quando ninguém ainda acreditava neste caminho para a área de logística.

Referência

Como se pode notar, fizemos exatamente o caminho inverso: lançamos a revista em papel após dois anos de existência do Portal. E isto acrescentou à revista uma linguagem diferenciada para a época, e hoje adotada nas outras publicações do setor: reportagens e matérias curtas, sucintas, com a linguagem de internet. Isto se tornou rapidamente um referencial, considerando que, hoje, a necessidade de se obter um grande número de informações em pouco tempo é fator primordial, ante a competitividade instalada no mercado.

Mais um fator que colaborou para a revista se tornar referência em logística foi a sua total imparcialidade, o que nos permite focar o setor de maneira ampla e, ainda, buscar pautas diferenciadas.

Todo este empenho já nos rendeu quatro prêmios, tanto pela revista, quanto pelo portal. O primeiro, em setembro de 2003, foi conferido pela Jamef Transportes, "pela qualidade na prestação de serviços jornalísticos e na contribuição na obtenção e divulgação de informações do segmento de transportes". O segundo prêmio, também de jornalismo, veio em novembro de

2006: o da ANTF – Associação Nacional dos Transportadores Ferroviários. Em seu 2º Prêmio, a entidade concedeu à Logweb o Prêmio de Jornalismo na categoria “Publicação Imprensa Especializada”, pela matéria “Transporte Ferroviário: setor cresce, mas precisa de atenção”, publicada na edição 53, de julho daquele ano.

O outro reconhecimento veio em dezembro de 2004, por parte da ABML – Associação Brasileira de Movimentação e Logística. O editor da revista recebeu o Prêmio ABML de Logística como Profissional de Imprensa na Categoria Portal de Logística.

O quarto prêmio veio em 2008, também pela ANTF. Participando da quarta edição do Prêmio, a Logweb recebeu o Prêmio de Jornalismo novamente na categoria “Publicação Imprensa Especializada”, pela matéria “Modais ferroviário e rodoviário esperam mais do PAC, após um ano”, publicada na edição 74, de abril de 2008.



“O mais interessante é que este segundo Prêmio ANTF foi ganho pela nossa assistente de redação Carol Gonçalves, cursando o terceiro ano de jornalismo, o que demonstra que já estamos ‘criando as nossas feras’ em logística e dando prosseguimento ao nosso árduo, porém gratificante, trabalho de difundir a logística no Brasil com seriedade e profissionalismo”, afirma o editor da revista e do portal.

Diversificação

Mas, falando em Logweb como Editora, e em função do sucesso alcançado com as mídias, também foram dados outros passos.

A Logweb apoiou a realização de vários eventos envolvendo os profissionais do setor – desde os Encontros de Logística em 2004 até a delegação brasileira, promovida pelo Consulado dos Estados Unidos em São Paulo, em visita à Promat, realizada em janeiro último, passando por parceria com instituições de ensino, associações de classe e outras entidades.

Mais recentemente, em 2007, em parceria com a Editora Frota&Cia., foi lançado o Prêmio Top de Transporte, que, na edição de 2008, foi dado às 80 melhores empresas do transporte rodoviário de cargas nos setores químico, automotivo, farmacêutico e de

perfumaria/cosméticos eleitas pelo mercado. Novamente, a seriedade, a ousadia e a criatividade marcaram este prêmio que, em apenas dois anos, já se tornou referência no mercado.

E vem mais por aí. Afinal, ficar parado não é do feitio da Logweb, e seus dirigentes estão buscando novas parcerias, novas propostas, novos trabalhos. Tudo isto visando levar aos leitores o melhor em logística, seja do lado jornalístico, seja do lado comercial.

Afinal, como diz o diretor comercial: “a Logweb já nasceu com objetivos ousados e, para minha felicidade, fui incumbido de ser o elo que ligaria os anunciantes aos nossos futuros leitores, que levariam essas empresas a serem líderes de seus segmentos, e, claro, levariam a Logweb a ser um dos principais veículos de mídia segmentada do Brasil”. ●

Soluções em sistemas transportadores

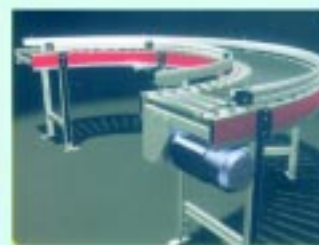
A CSI tem o melhor custo-benefício do mercado

PRODUTOS E SERVIÇOS:

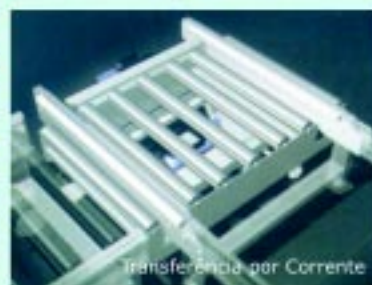
- * Sistemas Transportadores Leves
- * Sistemas Transportadores para Caixas
- * Armazém vertical
- * Transportadores especiais Tipo Flextop
- * Transportadores de Cavacos e Retalhos
- * Sistemas Transportadores Pesados
- * Flow Racks
- * Elevadores
- * Consultoria
- * Gestão estruturada da manutenção
- * Serviços



Flow Racks



Curvas de Roletes Acionados



transferência por Corrente

A CSI é uma empresa de gestão de projetos de automização por meio de sistemas transportadores, com atuação em diferentes seguimentos de mercado.

Buscamos ser a mais completa empresa de soluções automatizadas, utilizando tecnologia e conceitos, visando o melhor custo-benefício.



Conveyor & Systems Integrat

**ENTREGAMOS NO MENOR PRAZO.
CONSULTE-NOS.**

FONE: (11) 2283-1944 FAX: (11) 2283-1947

www.csitransportadores.com.br / E-mail: vendas@csitransportadores.com.br

Sistemas para armazenagem

Verticalizar é economizar

Com a verticalização dos armazéns, pode-se aproveitar melhor o espaço disponível e economizar tempo, otimizando o processo logístico de movimentação e armazenagem de materiais. Subir é a melhor solução. É o que demonstram professores de logística, fabricantes de sistemas e estruturas e seus clientes nesta matéria especial.

Responda rápido: qual é um dos principais problemas das grandes cidades, que tanto atrapalha a rapidez da logística? Na ponta da língua: a quantidade de veículos! Pensando de maneira futurística, uma solução seria verticalizar o trânsito. Imagine carros voando nesta grande quantidade de céu, ou apoiados em trilhos suspensos...

Deixando o sonho de lado e pensando no conceito, a verticalização é uma boa solução para problemas logísticos. É o que acontece no segmento de sistemas e estruturas de armazenagem: a tendência é subir, crescer para cima, ou seja, verticalizar os armazéns.

Para os professores da Universidade de Taubaté (Fone: 12 3625.4100), José Luiz Gomes da Silva e Miroslava Hamzagic, que também atua na Poli/USP e na empresa TCA – Tecnologia em Componentes Automotivos (Fone: 12 3686.2600), algumas vantagens da verticalização são indiscutíveis, como a redução de área, que em longo prazo significa redução de custos pela padronização de todos os recursos utilizados na armazenagem e na movimentação dos produtos naquele local. “Verticalizar obriga-nos a otimizar as operações, pois ganhar por um lado não pode significar perder por outro”, explicam.

Já o professor de logística da Faculdade Energia, de



O projeto deve representar a situação imediata e, também, prever expansão

Florianópolis, SC (Fone: 48 3244.8407), Otávio Luiz Gapski, começa explicando que a grande questão relacionada aos investimentos logísticos envolve os custos, ou seja, quais

benefícios a empresa terá com estes investimentos. Para ele, a verticalização, apesar da necessidade de investimentos e planejamento adequados, permite ocupar espaços nas três

dimensões e diminuir a utilização de terreno, aumentando os espaços aproveitáveis e, portanto, reduzindo os custos por metro ocupado. “Uma vez obtendo um sistema bem planejado, aumenta-se a eficiência de estocagem e a rapidez na separação e expedição de mercadorias”, explica.

Por sua vez, Rodrigo Saad Rodrigues, coordenador de logística da Autoliv do Brasil (Fone: 12 2125.1136) e professor universitário, conta que a verticalização tem como principal vantagem o ganho em armazenamento, ou seja, a possibilidade de utilização do espaço aéreo, passando da condição de metros quadrados para metros cúbicos. Todavia – analisa ele – algumas outras vantagens são vistas em segundo plano, quando na verdade deveriam ser analisadas em paralelo ao projeto de implantação, como organização,



Alexandre, da Savik: um bom projeto vai direcionar o cliente para a compra correta dos equipamentos

Siga o manual e o fabricante

Para orientar o mercado sobre a melhor maneira de utilizar e conservar os equipamentos de movimentação e armazenagem de materiais, a revista *Logweb* entrevistou alguns dos fabricantes, como Marcelo Medeiros, gerente comercial da Engesystems (Fone: 21 3457.9000), que deram preciosas dicas. Ele diz que no momento da compra, o melhor é contar com a parceria do fornecedor para a especificação do equipamento adequado às necessidades operacionais de uso: carga, dimensões e acabamento — pintado para equipamentos abrigados, galvanizado eletrolítico quando expostos ao tempo e galvanizado a fogo quando expostos a ambientes agressivos (por exemplo, maresia) ou utilizados em câmaras frias —; e usar protetores para colunas e montantes de estruturas portapaletes, evitando o impacto das empilhadeiras.

Na utilização, Medeiros sugere não exceder a carga e respeitar as demais condições de uso para o qual o equipamento foi construído, além de orientar/treinar os operadores com relação aos cuidados e às características de uso do equipamento.



Há uma grande variedade de sistemas, desde estantes até armazéns completamente automatizados

Ponto importante tocado por Afif Miguel Filho, diretor industrial da Scheffer Logística e Automação (Fone: 42 3239.0700), se refere à manutenção preventiva, a fim de evitar gastos excessivos com estragos maiores e falhas no equipamento que afetem a segurança dos funcionários. “Se os equipamentos forem utilizados adequadamente, desempenharão sua função corretamente dentro dos padrões estabelecidos de acordo com a utilização para que foram projetados”, declara.

E falando em uso correto, Flávio Piccinin, gerente de vendas da Isma (Fone: 0800 554762), cita os três principais motivos de danos às estruturas em curto prazo: equipamentos de movimentação incompatíveis com o corredor operacional, causando colisões nas colunas; peso do produto armazenado não coincidente como determinado em projeto; e modo inadequado para acomodação do produto armazenado sobre o plano de carga. Em médio e longo prazo, elenca a incompatibilidade do sistema protetivo da matéria-prima utilizada para a construção: por exemplo, a armazenagem de produtos corrosivos.

Sadia: estruturas estocam resfriados e hidrogenados

No CSS — Centro de Serviços Sadia (Fone: 0800 7028800) são utilizadas estruturas de armazenagem com 11 níveis (32 metros de altura), que suportam aproximadamente 1.400 kg, totalizando cerca de 40.000 posições paletes. Elas estocam produtos congelados, resfriados e hidrogenados.



Opata: “antes de comprar, visitamos outras instalações”

Everton Opata, especialista de manutenção do CSS, conta que é a Dematic responsável pelo fornecimento das estruturas. “A escolha se deu devido ao reconhecido know-how que possui em sistemas verticais e também pela confiabilidade do equipamento, tanto do sistema eletrônico quanto dos componentes mecânicos, gerando um baixo nível de intervenções da equipe de manutenção. Antes de comprar, visitamos outras instalações”, explica.

Para ele, um bom projeto de armazenagem é importante pelo dimensionamento correto da capacidade para o longo prazo, pela definição do layout ideal e pela garantia de alta produtividade com baixos custos.

Sobre as vantagens da verticalização no CSS, Opata cita: preservação dos colaboradores da exposição a baixas temperaturas, alta disponibilidade do equipamento, atendendo a pedidos no prazo, acuracidade nas informações, garantia de controle de estoque, baixo índice de avarias e perdas e garantia da manutenção da temperatura.

Como qualquer imposto é cobrado pelo m² e não pelo m³, a verticalização se torna viável

separação, acessibilidade, segurança, localização, limpeza, durabilidade, customização, padronização e segregação.

Celso Queiroz, diretor de logística da Rapidão Cometa (Fone: 0800 2822282), expõe que, no caso da verticalização, a preferência é por prédio com pé-direito acima dos 12 m. “Para um bom aproveitamento do m³ dos armazéns, existem vários tipos de estruturas de verticalização, como: porta-paletes (mais comuns), racks, drive-in, cantilevers, mezaninos e autoportantes, além do bloco, no qual não existe necessidade de equipamentos, além do próprio paleta de carga”, explica.

Segundo o profissional, tão importante para a otimização de espaço como as estruturas de verticalização são os equipamentos, como empilhadeiras (a combustão e elétricas) e selecionadoras de pedidos, disponíveis em modelos adequados para cada tipo de produto e operação.

“A verticalização permite que a carga fique protegida de danos quando armazenada de forma correta e simplifica as operações de abastecimento e separação de pedidos”, completa Luiz Antônio Claudino, gerente comercial de armazenagem da Artmóveis (Fone: 19 3851.7650).



Projeto de armazenagem é essencial para definir-se quais produtos deverão ser armazenados

Exemplo de um projeto de armazém para o segmento de autopeças

Dimensões da área:

Largura: 19,75 m
Comprimento: 20 m
Altura útil: 7 m
M²: 395
M³: 2.765

Dimensões dos paletes:

Largura: 1 m
Comprimento: 1,20 m
Altura máxima: 1 m
M²: 1,20
M³: 1,20

Análise atual:

Posições de paletes no chão: 300
Posições de paletes na prateleira: 60
Total de posições possíveis: 360

Pontos positivos:

- ✓ Grande espaço livre;
- ✓ Espaço para sala fechada;
- ✓ Facilidade para limpeza.

Pontos fracos:

- ✓ Falta de ruas para a empilhadeira;
- ✓ Dificuldade de acesso a todos os paletes;
- ✓ Ociosidade do espaço aéreo;
- ✓ Desorganização de estocagem;
- ✓ Problemas de localização;
- ✓ Incapacidade de empilhamento.

Análise de projeto:

Posição de paletes no chão: 0
Posição de paletes na prateleira: 430
Total de posições possíveis: 430

Pontos positivos:

- ✓ Facilidade para limpeza;
- ✓ Criação de ruas para a empilhadeira;
- ✓ Facilidade de acesso a todos os paletes;
- ✓ Aproveitamento do espaço aéreo;
- ✓ Maior organização de estocagem;
- ✓ Facilidade de localização;
- ✓ Total possibilidade de empilhamento.

Pontos negativos:

- ✓ Perda do espaço livre;
- ✓ Retirada da sala fechada para bancada;
- ✓ Dificuldades para limpeza;
- ✓ Custo de implementação.

Fonte: Autoliv do Brasil

Boas recomendações dá, por sua vez, Rodrigues, da Autoliv. "Ao se realizar a aquisição, por compra ou locação, de equipamentos de movimentação e armazenagem de materiais, o consumidor deve questionar sobre a manutenção do equipamento, seus limites de utilização e seus requisitos de prevenção". Como exemplo, cita que na aquisição de uma estrutura portapaletes, o consumidor deve estar atento ao piso onde será instalada, a

altura a ser colocada, a atual iluminação (se precisará de mudança), as portas de saída de emergência, os pontos dos extintores e mangueiras, as portas e portões de acesso para máquinas e pedestres, atual e posterior modo de movimentação de materiais (fluxo), quantidade de equipamentos em operação na área, peso dos materiais a serem guardados e sistema de gerenciamento de estoque (WMS) utilizado ou a ser implantado.

"Estas são só algumas das questões a serem respondidas e discutidas entre o consumidor e o fornecedor. Após as respostas, deverão ser decididas as manutenções preventivas, periódicas e reativas, de modo a manter sempre em boas condições os equipamentos e máquinas", expõe.

Já Francisco Luis Bertolini Neto, gerente comercial da Bertolini Sistemas de Armazenagem (Fone: 54 2102.4999), resume: "o consumidor deve se

orientar pelas normas técnicas existentes e/ou pelas informações repassadas pelos fabricantes das estruturas. Estes têm o dever de informar de que forma o cliente deve utilizar e conservar os equipamentos."

Fabio Elias, gerente comercial da DH Systems (Fone: 11 4990.0266), concorda: "é preciso contar com o respaldo técnico dos fabricantes dos equipamentos, os quais apresentarão as melhores opções para armazenamento".

Vantagens da verticalização

- ➔ Acesso direto às mercadorias;
- ➔ Aproveitamento do espaço horizontal, possibilitando expansão de área produtiva e economizando na construção de um novo prédio;
- ➔ Atendimento a qualquer tipo de pedido;

- ➔ Aumento da capacidade de estocagem;
- ➔ Aumento da eficiência de armazenagem;
- ➔ Aumento da velocidade da operação;
- ➔ Correta disponibilidade dos produtos, facilitando o gerenciamento dos estoques;

- ➔ Crescimento flexível, modulado e previsível;
- ➔ Economia de tempo com as movimentações internas;
- ➔ Facilidade no manejo dos itens armazenados, uma vez que o item vem ao homem, e não o homem ao item (no caso de armazéns automatizados);

Vantagens da verticalização

- ➔ Ganho de metros quadrados de área;
- ➔ Ganho no operacional como um todo, podendo significar maior faturamento;
- ➔ Liberação de espaço para área produtiva;
- ➔ Maior aproveitamento do espaço disponível, utilizando o pé-direito do galpão



TGestiona: modelos específicos de estanterias

Na maioria dos armazéns da TGestiona (Fone: 11 3393.1300) é utilizado o padrão internacional de estruturas verticalizadas para acondicionamento de paletes. Dependendo da característica dos produtos dos clientes, são desenvolvidos modelos específicos de estanterias, através de parcerias com empresas especializadas no segmento.

A operadora logística armazena desde materiais utilizados na rede de telefonia fixa, roteadores para transmissão de dados, placas de centrais telefônicas e cartões telefônicos até celulares, microcomputadores e notebooks.

“Temos vários parceiros habilitados, que são contratados obedecendo aos critérios de melhor qualidade, menor preço e menor prazo de instalação”, assinala Sinclair Ronaldo Mito, superintendente de planejamento, recursos, qualidade de processos e funcionais de sistemas da empresa.



Para o profissional, um bom projeto de armazenagem proporcionará ganhos operacionais e financeiros, além de melhor performance no atendimento de pedidos e gestão de inventários. “A base deve ser o estudo de localização e posicionamento, de gerenciamento e organização, suportados por um bom layout e equipamentos internos de movimentação de cargas, criando uma boa integração entre as áreas de recebimento, manuseio e distribuição”.

Mito diz que, com a verticalização, aumenta-se a capacidade de armazenagem e melhora o rateio do custo fixo do armazém, além de proporcionar melhor organização e agilidade na localização de produtos, redução de avarias e sinistros, também otimizando o trânsito nas áreas de movimentação.

Como e quando usar sistemas de armazenagem

Na dúvida sobre em que ocasiões utilizar sistemas de armazenagem, Rogério Scheffer, diretor-presidente da Águia Sistemas (Fone: 42 3220.2666) dá a dica: quando a operação de movimentação e armazenagem especificamente demandar mais espaço do que o disponível para aquela atividade ao nível

da superfície (nível zero); quando a forma de operação demandar organização e arrumação em níveis verticais; e quando o número de itens demandar endereçamento específico.

Segundo Carlos Gonzalez Iglesias, diretor de projetos da SSI Schaefer (Fone: 19 3826.8080), os sistemas de armazenagem devem ser utilizados sempre que o cliente tenha um estoque de produtos (pode ser matéria-prima, produto em processo ou produto final), queira manter

este estoque organizado e deseje contar com alguma das múltiplas soluções existentes no mercado.

“Devido à grande variedade de sistemas de armazenagem existentes, desde estantes até armazéns completamente automatizados, sempre existe um sistema de armazenagem adequado para qualquer tipo de produto – sejam parafusos soltos, barras de aço, bobinas de cabo e, o mais usual, cargas paletizadas”, diz.

O professor Gapski, da Faculdade Energia, ressalta que os sistemas deverão ser utilizados quando há necessidade de guarda de materiais por algum período de tempo ou quando há um grande volume de fluxo de materiais. Caso contrário, cita o crossdocking como alternativa.

Já os professores da Universidade de Taubaté, Silva e Miroslava, dizem que mesmo não sendo possível o acesso à tecnologia de ponta ou aquisição

Vantagens da verticalização Vantagens da verticalização



- ➡ Maior controle do estoque mediante software de gestão;
- ➡ Maior organização do estoque (no caso de armazéns automáticos com transelevador inclusive existe um controle automático e permanente do estoque disponível);
- ➡ Melhor organização e controle do espaço;

- ➡ Melhor seletividade, flexibilidade e facilidade de movimentação;
- ➡ Menor área necessária para armazenagem de produtos, liberando área para operações produtivas ou para aumento da capacidade de armazenagem;
- ➡ Otimização do armazém;

- ➡ Dependendo do sistema, pode contar com inventário on-line (e não somente em tempo real, mas de fato real), já que não estaria sujeito aos erros característicos da atividade humana;
- ➡ Proteção na armazenagem e transporte do produto, o que diminui as perdas e prejuízo para a empresa;

- ➡ Redução de movimentos desnecessários;
- ➡ Redução do custo operacional de estocagem;
- ➡ Redução dos custos de mão-de-obra;
- ➡ Viabilização da operação de movimentação;
- ➡ Visualização dos produtos.

Diferentes vantagens entre equipamentos manuais e automáticos

Para Miguel Filho, da Scheffer, o melhor aproveitamento de um armazém verticalizado depende do pé direito disponível, do tamanho da carga a ser armazenada, da rotatividade de armazenagem, dos equipamentos de movimentação e armazenagem e pode propiciar os benefícios citados a seguir.

Verticalização utilizando equipamentos manuais de movimentação e armazenagem de cargas:

- Melhor aproveitamento do espaço;
- Propicia menor deslocamento dentro do armazém;
- Aumento da densidade de armazenagem;
- Concentração de recursos.

Verticalização utilizando equipamentos automáticos de movimentação e armazenagem integrados com sistema de gestão:

- Redução de risco de acidente e consequente aumento da segurança quando utilizados com equipamentos automatizados;
- Incremento na produção e maior utilização da tecnologia;
- Redução dos custos de movimentações;
- Melhor acuracidade do estoque quando integrado com sistemas automáticos de movimentação e armazenagem e sistemas de gestão;
- Diminuição do número de itens danificados no manuseio;
- Eliminação de erros;
- Controle de itens armazenados;
- Integração: Recebimento x Armazenagem x Produção.

de equipamentos de primeiro nível, sempre será necessário idealizar locais e operações para se ter uma boa movimentação/armazenagem. "Boa armazenagem significa integridade, originalidade e disponibilidade para o consumidor. O mercado está cheio de ofertas de equipamentos dos mais diversos tipos, tamanhos, tecnologia. Profissionais estão com muitas ideias e soluções para os usuários", lembram.

De acordo com Aline Iwanski, da área de marketing da Longa (Fone: 15 3262.8100), as empresas procuram um especialista na área quando percebem a falta de espaço em seu galpão, e somente elas sabem a hora certa de verticalizar. "A única precaução



Também se deve usar sistemas verticais quando a densidade de armazenagem extrapola os meios convencionais

que deve ser tomada é procurar verticalizar o estoque antes que ele se torne o gargalo da empresa, pois esses são projetos de alto custo, retorno a longo prazo e que devem ser analisados com calma", diz, acrescentando que, como qualquer imposto é cobrado pelo m² e não pelo m³, a verticalização dos produtos se torna viável para qualquer empresa.

Para Marcos Passarelli, diretor de operações da Ulma

Handling Systems (Fone: 11 3711.5940), deve-se usar sistemas de armazenagem vertical quando a densidade de armazenagem extrapola os meios convencionais de armazenagem. "O custo de movimentação em grandes áreas não agrega valor ao produto. Além disso, somam-se o custo de manutenção dos equipamentos de movimentação, o custo da manutenção predial do piso e do telhado, das partes elétricas e no consumo de

energia na iluminação, assim como da própria aparência do imóvel, que também necessita de atenção", ressalta.

Segundo o profissional, outros aspectos podem ser mais importantes ainda, como o resultado nas operações logísticas complexas de separação com horários a serem cumpridos com rigor, resultando na melhoria da qualidade de atendimento de serviços aos clientes e que podem selar o futuro da empresa. "Se não se observar estes aspectos, pode-se comprometer a permanência no mercado em que atua", diz.

Na análise de Rodrigues, da Autoliv, a necessidade ou não de um sistema de armazenagem surge prioritariamente de três aspectos: falta da capacidade de estoque, problemas de qualidade no armazenamento ou falhas na separação e segregação de materiais. Para ele, quando a empresa tiver dois destes três macros problemas, deverá, sim, prever e analisar o investimento em sistemas de armazenagem, como, por exemplo, verticalização, desenvolvimento de novas embalagens (autoportantes ou empilháveis), sistema de etiquetagem eletrônica, desenvolvimento e implantação de código de barras, separação física dedicada aos produtos, treinamento de equipe, aquisição de máquinas diferenciadas para movimentação de materiais e ampliação do espaço físico, entre outras ações.

Projeto é bom e todos devem gostar

Qual a importância de um bom projeto de armazenagem? Segundo Marcio Cruz Lopes, gerente geral de negócios da Dematic (Fone: 11 2877.3607), seja projeto de armazenagem, classificação ou separação de pedidos, a solução final, trabalhada em conjunto cliente/fornecedor, deverá, sempre, suportar os fluxos físicos e lógicos referente a todos os processos para os quais o projeto se aplica.

Na opinião de Heide Carlos Alexandre, diretor comercial da Savik (Fone: 11 4649.6161), um bom projeto vai direcionar o



Queiroz, da Rapidão Cometa: no caso da verticalização, a preferência é por prédio com pé-direito acima dos 12 m

ABGroup: todo projeto passa por estudo detalhado

A Operadora Logística ABGroup (Fone: 11 5507.5115) conta com vários fornecedores de estruturas de armazenagem, que são eleitos por fatores como qualidade, garantia, prazo de entrega, custos de aquisição e de operação.

São utilizados pela empresa portapaletes, flow-racks, drive-in, drive-thru, push-back, racks, autoportantes e cantilevers. “Cada um possui uma funcionalidade e aplicação, considerando perfil do produto, seletividade, giro e cadastro logístico”, explica Fernando Villar, diretor regional da empresa.

Os produtos estocados englobam bens de consumo, alimentos, eletrônicos, celulares e bebidas, entre outros. “Dentro de um diagnóstico das operações, um estudo estatístico de produtos por pedido, volumes por pedido, volumes por produto, giro, política de estoque e cadastro logístico do produto, é que definimos que tipo de movimentação e armazenagem utilizar, qual espaço, quais equipamentos e quantas pessoas serão necessários por dia, mês e ano”, declara.

De acordo com Villar, todo e qualquer projeto deve passar por um estudo detalhado que garanta o atendimento das operações por 10 anos com nível de serviços adequado e menor custo total, levando em consideração a característica dos produtos a serem armazenados. Para o profissional, é preciso conhecer a expectativa de crescimento futuro e realizar uma análise de viabilidade para cada cenário proposto. “O projeto de armazenagem tem que estar totalmente integrado ao desenvolvimento dos negócios das empresas e não causar transtornos que bloqueiem o crescimento das organizações – um erro neste projeto não gera só custos operacionais adicionais, também significa a perda de clientes e, não raro, observamos a diminuição ou falência do negócio com uma decisão equivocada sobre um pequeno projeto de armazenagem”, diz.

Segundo Villar, a verticalização oferece otimização dos espaços e redução de custos em razão de um melhor aproveitamento da área, bem como ganhos de produtividade, redução de avarias, agilidade de recebimento e expedição entre outros.

cliente para a compra correta dos equipamentos de movimentação e verticalização e para o melhor aproveitamento do seu espaço.

Segundo Donat Haimerl, sócio-gerente da Vast Besth Representação Comercial (Fone: 11 5093.9211), um projeto de armazenagem é essencial para definir-se quais produtos deverão ser armazenados, levando-se em consideração a curva ABC. “Desta forma, evita-se um superdimensionamento quando se investe em mais equipamentos do que o necessário, ou o contrário, dimensiona-se equipamentos em quantidade insuficiente para armazenar todos os produtos desejados. No final, o que vale é uma solução com custo-benefício



O projeto de armazenagem também pode englobar sistemas de classificação ou separação de pedidos

resolvidas com harmonia e de forma simples, mesmo nos projetos mais sofisticados de alta tecnologia”, declaram.

Do ponto de vista de Rodrigues, da Autoliv, um bom sistema de armazenagem permite a gestão visual do estoque, com reposição através de Kanban, planejamento de produção, reposição de estoque de acabado, sequenciamento produtivo somente do necessário e compra do componente específico ao consumido ou a consumir. “Ou seja, um bom sistema é parte integrante de um processo Lean. A produção e a logística são os alicerces deste processo. Nos atuais dias em que a redução de estoque é



Haimerl, da Vast Besth:
“no final, o que vale é uma solução com custo-benefício ideal para a empresa”

ideal para a empresa”.

Falando em projeto, a Bertolini implantou na Tramonina, em Carlos Barbosa, RS, um portapaletes para 17.792 unidades, com capacidade de 1.000 kgf por palete. Juntamente, formando uma estrutura de 17,6 m, foi acoplado um transelevador, da empresa Cassioli.

“É muito importante a interação da solução de armazenagem com a realidade operacional do armazém e suas projeções. Deve-se analisar vários fatores: área física, tipo de construção, características dos produtos, fluxo da operação, equipamentos de movimentação e outros que

fazem parte do armazém, planos de prevenção e normas pertinentes a operação, entre outros. Assim, o resultado de um bom projeto e planejamento será uma operação segura e confiável”, diz Bertolini Neto.

Para os engenheiros Nelson Pereira Bizerra e José Roberto M. Macedo, respectivamente gerente de vendas e gerente industrial da Metalúrgica Central (Fone: 11 2272.9377), a importância está no sucesso do projeto e, principalmente, quando se atinge todos os objetivos planejados e pretendidos. “Curiosamente, se consegue quando todas as nuances operacionais são



Lopes, da Dematic:
a solução final deverá suportar os fluxos físicos e lógicos de todos os processos

Acrilex: projeto mais eficiente foi da Ulma

Atualmente, a Acrilex Tintas Especiais (Fone: 11 4397.9255) possui uma estrutura portapaletes de 4.134 posições em uma estrutura com pé-direito de 18 m, com três corredores de 90 m de comprimento, atendidos por três transelevadores. E também está implementando a 2ª fase do projeto, que prevê a armazenagem em 8.000 contentores plásticos em uma estrutura de 18 m de altura com dois corredores de 37 m de comprimento.

A empresa estoca material escolar, como tinta guache, giz de cera, massa de modelar, cola glitter, etc., e de artesanato, como tintas para tecido, madeira, tela, etc., em caixas fechadas.

Para fornecer o sistema de armazenagem e separação, que contempla possíveis ampliações, a Acrilex escolheu a Ulma. “Ela apresentou um projeto que na, nossa concepção, era o mais eficiente, atendendo às nossas necessidades”, justificam Mario de Abreu, chefe de expedição, e Luis Massao Kobashi, gerente de produção.

Para os profissionais, um bom projeto de armazenagem dá a segurança de que o que está sendo investido trará o resultado esperado, aproveitando equipamentos, mão-de-obra e área de armazenagem da melhor maneira possível. “Além de que, no nosso caso, já foram previstas ampliações que nos dão segurança de poder expandir sem ter a necessidade de mudarmos de lugar”, revelam.

Para Abreu e Massao, a principal vantagem da verticalização é o ganho de espaço, pois se aproveita melhor o pé-direito do armazém e, com os transelevadores, se ganha também espaços nos corredores e velocidade nas movimentações, além de um controle maior devido ao sistema de controle do armazém.

Columbia: apenas portapaletes convencionais

Acabando de ampliar o Centro de Distribuição Cajamar, em São Paulo, SP, a Columbia (Fone: 11 3305.9999) utiliza atualmente apenas portapaletes convencionais (simples profundidade), em dois padrões: 1,0 m x 1,2 m e 1,2 m x 1,2 m. Dentre os diversos produtos que a empresa de logística integrada estoca, estão brinquedos, calçados e têxteis, eletrônicos, medicamentos e produtos químicos.

“Temos diversas marcas de portapaletes, porém a mais recente, e a maioria, é composta pela Mecalux. Não existe um critério definido para a escolha deste fornecedor, que não é exclusivo, avaliamos a cada projeto segundo nossa necessidade: preço, prazo, manutenção, avaliação do fornecedor, etc.”, expõe Sandro Luis Maciel, gerente de projetos da Columbia.

Para o profissional, um bom projeto de armazenagem, levando-se em conta o perfil dos produtos e sua movimentação, aliados ao planejamento de médio e longo prazos, conduz a empresa à otimização de custos e eliminação de desperdícios com alterações de layout/tipo de sistema de armazenagem/equipamentos de movimentação. “Bons projetos de logística geralmente são elaborados por profissionais de logística, não se limitando à melhor ocupação do armazém, e, sim, se atentando a aspectos diversos, que apresentam sempre a ‘solução ótima’ ou ‘eficiente’”, diz.

Segundo Maciel, a verticalização proporciona utilização racional e otimizada do recurso “área”, oferecendo maior produtividade à mão-de-obra e equipamentos empregados nas operações.

prioridade, investir em armazenamento parece ir na contramão deste raciocínio, mas isto é somente uma impressão”, diz.

Ele analisa que em um processo de expedição que pode ter problemas de picking, carregamento, faturamento e despacho do veículo, tudo comprometido por falta de um sistema de armazenagem, uma vez tendo investido nestas técnicas, a empresa poderá ter reduções no tempo de carregamento, maquinário, mão-de-obra e tempo de atividade, fora o ganho em qualidade, inventário, produtividade e bem-estar dos envolvidos e da área como um todo.

Queiroz, da Rapidão Cometa, complementa: “um bom projeto de armazenagem irá definir previamente qual a melhor localização para as docas de recebimento, para a área de produção, locais para estoque e área de expedição. “Isto fará com que a operação trabalhe mais produtivamente e, conseqüentemente, melhor e mais barata”, revela.

Por sua vez, Rogério, da Águia, salienta que o projeto deve representar a situação imediata e, também, prever expansão, se possível, não menor do que dois anos quando se referir, também, à necessidade de novas edificações.

Iglesias, da SSI Schaefer, diz

que, normalmente, a análise das soluções existentes e a definição do projeto de armazenagem são processos que não precisam de elevados investimentos, porém, sem esta planificação prévia, as perdas econômicas podem ser muito elevadas (reformulação posterior do sistema de

armazenagem adotado e, em caso extremo, até a compra de um novo sistema de armazenagem). “Além disso, a escolha do projeto errado leva sempre a operações improdutivas, movimentações desnecessárias de produtos, falta de controle do estoque, etc.”, cita. ●

Comissão estuda norma sobre sistemas de armazenagem

Desde 2007, está em vigor a NBR 15524 – Sistemas de armazenagem, dividida em Parte 1: Terminologia e Parte 2: Diretrizes para o uso de estruturas tipo portapaletes seletivos.

Podendo ser adquirida na ABNT, através do site www.abnt.org.br, a Norma define parâmetros para o uso de estruturas portapaletes, que representam 70% dos projetos de logística e distribuição existentes no mercado. “Ela é de suma importância para orientar o usuário sobre o carregamento correto da estrutura, evitando, assim, acidentes muito comuns atualmente por manuseio e operação equivocados da estrutura, servindo, também, para fornecer parâmetros de segurança”, explica Fabia Helena Allegrini Pereira, coordenadora da comissão de estudos sobre o assunto.

Em seu segundo ano de trabalho, a comissão está em fase final de aprovação da norma para drive-in. As reuniões são abertas ao público interessado em geral. Para ser um dos convocados, contatar Fábica Helena através do e-mail: mkt@logweb.com.br.

Sistema de Cobertura Metálica Roll-on Tecnologia, versatilidade e economia



Roll-on é um Sistema Integrado de Estrutura e Cobertura Metálica, totalmente galvanizado, fabricado em série e com estoques permanentes para pronta entrega. Seu design compreende peças padronizadas e intercambiáveis, fáceis de transportar e montadas em linha de produção apenas com uma ferramenta.

Suas exclusivas bobinas contínuas, sem emendas, furos e sobreposições, atingem o comprimento total da edificação, garantindo assim uma cobertura absolutamente estanque.

**COBERTURA
TEM QUE SER ROLL-ON!**

Além de uma variedade de revestimentos e modelos, capazes de vencer diferentes tipos de vãos e sobrecargas, o Sistema Roll-on prevê todas as necessidades de instalações, como ventilação e iluminação natural, sem improvisações.



roll-on DESIGNED by **MARCO**

0800 7 020304

www.rollon.com.br



roll-on e MARCO são Marcas Registradas Internacionalmente pelo Marco

☐ Não importa o tamanho da sua obra, há sempre um Dealer perto de você. Suporte técnico personalizado, da elaboração do projeto à entrega da obra.

Mercado de trabalho

Estão faltando profissionais qualificados em logística

Muito se fala que não há número suficiente de profissionais qualificados para atuar na cadeia logística. De acordo com José Roberto Fornazza, diretor de Supply Chain da BIC (Fone: 0800 701 4530) na América do Sul, faltam recursos em logística, há um índice muito grande de analfabetismo funcional, e isso gera muitos custos de retraining para as empresas.

Fornazza revela que segundo a Pesquisa InfoLogística, realizada pela Aslog em 2007 e 2008, 23% dos profissionais de logística

acreditam que o mais importante para o aperfeiçoamento dos trabalhadores deste setor é o MBA. Enquanto isso, 21% acreditam que o mais importante são os cursos de graduação, ao passo que 18% votaram nos cursos de especialização.

A mesma pesquisa – de acordo com o diretor da BIC – aponta que a maior dificuldade para encontrar profissionais em logística é que 24% deles não são qualificados. “A InfoLogística mostra que o maior desafio da logística nos próximos anos, na opinião de 60% dos profissionais, é a falta

de infraestrutura”, comenta Fornazza, emendando, em seguida, que 12% apontam a educação como principal desafio.

Na visão do diretor do ABGroup (Fone: 34 3214.8001), Fernando Villar, é preciso disseminar o que é logística. Ele conta que em uma palestra que fez para cerca de 70 alunos do terceiro ano do ensino médio, nenhum dos jovens conhecia o significado deste termo, nem tinha noção do que consiste este segmento de atuação. Segundo Villar, o Instituto Nacional de Estudos e Pesqui-

sas Educacionais – INEP aponta que no Brasil apenas 28 entidades oferecem graduação em logística, cinco têm cursos de pós-graduação na área e três dispõem de cursos para tecnólogos.

Nesse sentido, Fornazza destaca a parceria entre IESDE, Aslog e Unid, que tem como objetivo oferecer um MBA em logística empresarial. A grade do curso conta com sete disciplinas, que resultarão em sete livros, 84 aulas escritas e gravadas e 10 professores fazendo um mix de conceito e prática. Ele lembra, ainda, que a

TRAVEMA

Protegendo seu patrimônio, protegendo a vida!



A Travema sabe o quanto é importante a proteção de seu patrimônio e, principalmente, proteger a vida. Por isso, investe constantemente em projetos de armazenagens, docas, guard rails, orientador de estacionamento, trava-carga para caminhões, dilaceradores de pneus, protetores angulares, protetores para colunas estruturais e projetos especiais.

Com inovações permanentes e muito trabalho, a Travema busca oferecer proteção para equipamentos de logística de sua empresa.

Faça com a Travema e tenha a certeza de contar com uma empresa que pode atender as suas necessidades.



Dilaceradores de pneus



Protetores angulares



Guard rail laminado

TRAVEMA

COMÉRCIO E INDÚSTRIA LTDA.

Rua Benedito Campos Moraes, 126

V. Anastácio - Cep 05094-010 São Paulo SP

Fone: (11) 3831-8911

www.travema.com.br / travema@travema.com.br

Aslog conta com a Escola Nacional de Logística – Enaslog, que oferece curso de formação de instrutores, de certificação técnica, cursos livres de logística básica, empresarial, ambiental e TI aplicada em logística. “Há também os cursos in company, como no caso dos Correios, ADS e ID Logistics”, informa.

Para Rodrigo Bacelar, gerente de Desenvolvimento Comercial e Marketing da ID Logistics (Fone: 11 3601.1080), esta iniciativa da Enaslog é muito importante porque a empresa vem se engajando em desenvolvimento humano. “A ID está crescendo e precisa preparar os funcionários para as futuras operações”, comenta. Além disso, Bacelar afirma que atualmente é muito difícil contratar profissionais capacitados, e que por isso as palestras que a Aslog ministra para difundir conhecimentos e experiências da área de logística representam uma grande contribuição para o futuro do setor.

Com o objetivo de contribuir com esta busca por profissionais gabaritados, Miguel Petribu, diretor técnico da Aslog (Fone: 11 3668.5513), revela que a Associação criou o portal LogTalentos, que permite às empresas cadastradas buscarem currículos de profissionais de diversos níveis, desde motoristas e operadores de empilhadeiras até especialistas ou pesquisadores. “Algumas características do portal são: acesso web, filtros para seleção de currículos, históricos de currículos e envio de e-mails para alertar o fim de processos de seleção, entre outras”, relata.

A tecnologia inserida nesse contexto

A necessidade de capacitação profissional remete aos constantes avanços tecnológicos presentes não só na logística, mas em todas as áreas. Para Maurício Fabri, presidente da Runtec Informática (Fone: 11 4521.1986), a inclusão digital na logística consiste em transformar digitadores em usuários de sistemas, proporcionando melhor



aproveitamento na capacitação de operadores, motoristas, etc.

Fabri alerta que os longos processos de implementação de sistemas dificultam a absorção dos treinamentos. “O maior desafio é dar uma visão sistêmica à equipe de usuários”, garante. “É importante que os usuários possam, além de utilizar os sistemas, entender como funcionam e qual a finalidade deles”, acrescenta.

O presidente da Runtec salienta, ainda, que a informação também precisa de logística, já que não é fácil fazer a integração de diversos sistemas e possibilitar que eles conversem entre si. “Os desafios principais e mais complexos são plataformas, bases de dados e formatos de dados diferentes, além do desenho da operação”, completa.

Para Mendel Sanger, presidente da HQS Consulting (Fone: 11 2122.4250), o mercado na área de TI está passando por um bom momento. “Hoje se fala em internet o tempo todo, não existe mais barreiras. Esse aspecto tem que ser considerado também na integração de sistemas”, afirma, complementando a ideia de Fabri.

Na opinião do diretor de Tecnologia da Omnilink (Fone: 11 4196.1100), Edgar Soares, a logística existe independentemente da tecnologia. No entanto, a tecnologia é um complemento importante que facilita muito as operações. Para exemplificar, ele conta que no início o rastreador tinha apenas a finalidade de proporcionar segurança, mas, hoje, é visto como uma tecnologia que proporciona controle, através do transporte de informações logísticas. ●

ENGESYSTEMS®

Rua Anquirá, 141 • Cordovil • Rio de Janeiro • RJ • CEP: 21215-440
e-mail: comercial@engesystems.com.br • www.engesystems.com.br

Telefax: 55 21 3457.9000

ENGESYSTEMS, desde 1980 fabricando equipamentos para movimentação e armazenagem.

- Instalações próprias com 15.600 m².
- Máquinas de conformação contínua automática para produção de perfis até 12 mts sem emenda.
- Estufas lineares para polimerização eficaz no processo de pintura eletrostática a pó.
- Programa de cálculo estrutural elaborado por engenheiros calculistas da Fundação COPPETEC/UFRJ.

Estrutura Porta-Pallets, Divisórias, Alamedas e Protetores



Protetores



Engate da Estrutura Porta-Pallets

Protetor de Coluna e montante



Contentores de Chapa Corrugada e de Tela

Racks Desmontáveis



Display Box e Box Pallet

Contentor de Colunas Removíveis



Pallet de Aço Hermético



TOP Log MARCAS LÍDERES

Empilhadeiras

Baterias tracionárias: otimismo em 2009

Seguindo a mesma opinião dos entrevistados em outras matérias desta edição, a maioria das empresas de baterias tracionárias está otimista a respeito dos negócios em 2009. Quem trabalha com produtos nacionais também tem perspectivas de aumento das vendas com a subida do dólar e do euro.

Falar em empilhadeiras, principalmente nas elétricas, leva a outro assunto: a energia que as faz operar. Por isso, a revista *Logweb* entrevistou empresas do segmento de baterias tracionárias, que analisam o ano de 2008 e fazem as previsões para 2009, também revelando as novas tecnologias para o setor, entre outros assuntos.

Bom começo

Apesar da crise, os entrevistados revelam que 2008 foi muito bom para o segmento de baterias tracionárias, principalmente nos primeiros três trimestres, com crescimento tanto em equipamentos novos quanto em serviços de manutenção, como salienta Luciano Mateus Danilevicius, do atendimento ao cliente da Comab Baterias (Fone: 11 2412.0240).

Por exemplo, a Baterias Fulguris (Fone: 11 2413.5600) gerou 28% a mais de empregos, obteve um crescimento superior a 40% comparado com o ano de 2007, investiu em equipamentos, adquiriu nova área industrial de mais de 42.000 m² e capacitou os profissionais, como contam Wagner Antonio Brozinga, gerente de negócios, e Sandro Ravazi, gerente comercial da empresa.

"Particularmente, 2008 foi muito especial para a EnerSystem (Fone: 11 2412.7522), foi o ano em que aumentamos consideravelmente nosso



Furtado, da Moura: a busca pela maior eficiência na movimentação das cargas ganhará mais importância

share no segmento de baterias tracionárias e consolidamos a parceria com a Toyota Empilhadeiras", revela Iza Muniz, coordenadora de vendas de baterias tracionárias da companhia.

André Luiz Cardoso Furtado, gerente comercial de baterias tracionárias da Moura (Fone: 81 3726.1044), afirma que 2008 foi um ano de grandes avanços para a empresa. "Parcerias estratégicas, acordos de fornecimento industrial e lançamento de linhas mais avançadas impulsionaram o crescimento da participação no mercado".

A BTR (Fone: 31 3428.4077) também obteve bons resultados em 2008. "Apresentamos propostas de gerenciamento de sala de baterias com manutenção adequada para baterias e carregadores, e isto foi bem recebido e confirmado pelos

clientes, que acreditaram nesta modalidade oferecida por nós, além de serviços de reforma geral nos equipamentos, mantendo sua originalidade e com capacidade de trabalho e vida útil compatíveis com os preços praticados, o que gerou economia satisfatória para nossos clientes", comemora.

Também muito o que comemorar teve a Saturnia (Fone: 0800 557693) em 2008, quando completou 80 anos de vida. "Devido ao aquecimento da economia, o mercado se mostrou bastante comprador. Em consequência, tivemos um crescimento da ordem de 22% sobre as vendas projetadas para o ano", expõe Noé Santos, gerente comercial de baterias tração da empresa.

A Tudor (Fone: 11 3717.2143), por sua vez, aumentou significativamente a participação no mercado e ampliou o parque de máquinas instaladas. É o que conta o gerente de contas corporativas da empresa, Fernando Cunha.

Até o final do 3º trimestre, quando se iniciou a crise global, a Matrac Comércio e Serviços (Fone: 11 2905.4108) estava acompanhando o mesmo ritmo de crescimento econômico do Brasil. "No 4º trimestre, já no epicentro da crise, vimos vários clientes em potencial conterem seus investimentos e expansões e, conseqüentemente, uma diminuição significativa no número de negócios realizados", diz Edmilson Anjos Ferreira, diretor da empresa.

Otimismo

A crise chegou, mas o mercado de baterias tracionárias, conforme contam alguns entrevistados, está otimista. É possível que no primeiro trimestre haja uma queda nos investimentos comparados com o ano de 2008, revelam Brozinga e Ravazi, da Fulguris, mas, mesmo assim, a empresa está bastante otimista e manterá uma previsão de crescimento na ordem de 20% em vendas e produção.

Ferreira, da Matrac, acredita que os efeitos negativos da crise serão sentidos até o final do 1º semestre, mas prevê uma retomada dos negócios no 2º semestre, mesmo que de maneira tímida. "Caso o câmbio do dólar estabilize-se no patamar de R\$ 2,20, acreditamos numa diminuição drástica na entrada de baterias importadas no Brasil, o que aumentariam em torno de 10% nossas vendas", diz.

A empresa também acredita no aumento bastante significativo na locação de baterias tracionárias, já que esta opção permite ao cliente postergar seus investimentos de compra de baterias.

Otimismo também na Comab. "Sabemos que o mercado de reposição e manutenção de baterias tracionárias é inesgotável. O período de vida de uma bateria é de aproximadamente 4 a 5 anos e, para um bom funcionamento, a manutenção é fundamental. Nossa expectativa para 2009 é de crescimento", espera Danilevicius. A Moura também está confiante de que 2009 será um ano com outras

oportunidades para o segmento, já que, segundo Furtado, a busca pela maior eficiência na movimentação das cargas ganhará mais importância no período.

Já a Tudor prevê a ampliação da participação e continuação dos investimentos em equipamentos elétricos por parte das empresas de logística, revela Cunha.

Por outro lado, Drumond, da BTR, salienta que, infelizmente, o segmento será afetado pela desaceleração do mercado, que irá reduzir o crescimento e investimentos no setor. "Porém, acreditamos que para a continuidade do processo de nossos clientes, nossa proposta aplicada no ano de 2008, que foi de manutenção preventiva e corretiva, gerenciamento de sala de baterias, serviços de reparo/reforma geral em baterias e carregadores, deverá ainda mais ser solicitada com a finalidade de manter a autonomia dos equipamentos", diz.

Mesmo que para os especialistas do mercado as perspectivas não são as melhores, a EnerSystem está trabalhando para manter o crescimento atingido em 2008. "Temos como meta aumentar nosso share em 30% até 2010 e concretizar as importantes parcerias que estão em andamento", diz Iza.

Não tão otimista, a Saturnia prevê manter a mesma projeção para 2009, "mesmo anteendo que os investimentos certamente não serão realizados na mesma intensidade devido à crise no mercado financeiro", assinala Santos.

Baterias de lítio-ion e outras novidades

A tecnologia está sempre se renovando em diversos segmentos. E em baterias tracionárias? Existem avanços tecnológicos?

Sim, responde Drumond, da BTR. "Visito a feira Cemat, em Hannover, Alemanha, desde 2000 e há anos as baterias tracionárias estão sem nenhuma inovação devido aos princípios fundamentais de sua fabricação (chumbo-ácido, tubular ou empastada), e aparece nos dias de hoje, de forma discreta em alguns fabricantes europeus, uma nova tecnologia que em alguns anos deverá se tornar também uma realidade", adianta.

Ele está falando das baterias de lítio-ion, que possuem um sistema eletrônico embarcado em sua caixa de aço com a função de controlar a carga e a descarga das células. Este sistema também tem a capacidade de recarregar a bateria, eliminando a necessidade de um carregador tradicional. "Não foi possível obter mais informações a respeito desta tecnologia por ser ainda um protótipo e por tratar-se de segredo fabril", avisa o profissional.

De fato, Danilevicius, da Comab, revela que existem alguns estudos e pesquisas para busca de novas tecnologias acontecendo em alguns países da Europa. "No Brasil, os acumuladores de energia para veículos

elétricos mais eficientes são as baterias tracionárias chumbo-ácidas tubulares", expõe.

Para Cunha, da Tudor, a bateria está em constante avanço. "O grau de pureza das matérias-primas e o parque industrial cada vez mais eficiente através de aquisição de máquinas com maior capacidade produtiva se refletem em produtos mais eficientes", diz.

Por sua vez, a EnerSystem está desenvolvendo uma nova tecnologia para o mercado de tração, estando em testes finais e com previsão de lançamento em 2009. "Estamos investindo em novos equipamentos para suportar a demanda futura", acrescenta Iza.

Brozina e Ravazi, da Fulguris, declaram que, como tecnologia, os produtos da empresa contam com placas positivas tubulares, separadores de alta resistência, vasos injetados, chumbo com controle máximo de pureza, caixa de ferro com proteção corrosiva e sistemas de abastecimento automático ou manual.

Em avanços tecnológicos, a Moura cita as baterias Log HDP Premium e Cold Chamber, lançadas em 2008, com aplicações específicas em ambientes de baixas temperaturas. "As novas tecnologias aplicadas neste modelo permitem um melhor desempenho e maior durabilidade do produto. O cliente também conta com a tecnologia de caixas emborrachadas, exclusividade da Moura no mercado nacional", aponta Furtado.

Ele também salienta que apenas o avanço tecnológico não é suficiente para garantir a durabilidade e maximizar a vida útil da bateria. "A correta utilização do produto e a sua manutenção preventiva são fundamentais para aumentar o seu desempenho."

Já na Saturnia, como nova tecnologia, as baterias passaram a contar com um indicador luminoso, o Led Level, que controla automaticamente o nível do eletrólito e sinaliza indicando quando a bateria precisa ser reabastecida com água, garantindo, assim, uma manutenção adequada, maior durabilidade e autonomia em regime de trabalho, informa Santos.

Neste ano, ele avisa que a Saturnia irá lançar as baterias tracionárias do tipo regulada por válvulas destinadas a aplicações especiais.

De olho no meio ambiente

Preocupação com o meio ambiente já deixou de ser moda há muito tempo. Cuidar da destinação adequada de produtos é obrigação não só do fabricante, mas de todos os envolvidos com estes materiais.

No caso das baterias, o chumbo, por ser um metal pesado, e o ácido sulfúrico causam impacto imediato no meio ambiente e de forma nociva, lembram os entrevistados, como Drumond, da BTR.

RETRAK NÃO ABRE MÃO DE BATERIAS CHUMBO-ÁCIDO

A Retrak Comércio e Representações de Máquinas (Fone: 11 2431.6464) é usuária de baterias tracionárias de todos os modelos da marca Fulguris, com capacidade entre 250 Ah e 912 Ah e tensões de 24, 48 e 80 Volts, utilizadas em toda sua frota de empilhadeiras.

Sobre as novas tecnologias para o mercado de baterias, Fábio D. Pedrão, diretor-executivo da Retrak, diz que muitas delas têm sido testadas e apresentadas por vários fabricantes, mas considera que ainda apresentam preços proibitivos para escala comercial. "Ainda teremos vários anos de hegemonia das baterias chumbo-ácido. Como usuária de mais de 1.800 baterias, a Retrak é conservadora e ainda não cedeu, sequer, à tecnologia de baterias com agito de eletrólito", diz.

Segundo Pedrão, baterias são projetadas para um determinado

número de ciclo de cargas e descarga — ao utilizar uma bateria mais que uma vez ao dia, o número de ciclos será usado mais rapidamente. "Junta-se a isso o preço maior de investimento inicial e a temperatura média ambiente que é maior no Brasil que a média européia e americana. Isto posto, ainda fazem do sistema algo a ser analisado com cuidado", explica.

Salientando que a destinação da sucata é fundamental para o meio ambiente, o diretor-executivo da Retrak informa que a bateria sempre deve ser descartada junto aos fabricantes nacionais. "Neste caso, eles já têm know-how para reutilização do chumbo e a neutralização do ácido para descarte obedecendo-se as normas vigentes. A Retrak recicla 100% de suas baterias com fabricantes nacionais que dispõe de CADRI", finaliza.

Devido a isto, esta empresa, em parceria com a Moura, vem fazendo um trabalho junto aos seus clientes sobre a necessidade de devolver as baterias fora de uso diretamente para a Moura, que possui toda uma infraestrutura para a captação de sucatas de bateria chumbo-ácido, com a finalidade de evitar que elas sejam manipuladas por empresas não qualificadas e certificadas para este fim, podendo causar danos ambientais de grandes proporções, explica o profissional.

Para reciclagem, a BTR faz a captação das carcaças de bateria tracionárias e as encaminha para a fábrica da Moura, que oferece controle total sobre a coleta, tratamento das baterias após a sua utilização e reciclagem através da sua própria metalúrgica localizada na cidade de Belo Jardim, PE.

Furtado lembra que, de acordo com a resolução Conama – Conselho Nacional do Meio Ambiente nº 401-04/11/08, o usuário deverá, no final da vida útil da bateria, entregá-la ao fabricante para procedimentos de destinação final adequados. “Toda a rede nacional de distribuição da Moura, bem como as revendas, estão instruídas para receberem as baterias descartadas pelos usuários. A empresa também busca orientar o consumidor sobre a importância da devolução das baterias nos postos autorizados, através de cartazes educativos distribuídos para toda a rede nacional de distribuição e revendas”, ressalta.

As baterias recolhidas nos pontos de revenda e distribuição retornam às fábricas



Ferreira, da Matrac: caso o dólar estabilize-se em R\$ 2,20, haverá diminuição na compra de baterias importadas

através de logística reversa e, finalmente, são submetidas ao processo de reciclagem nas unidades fabris. “Atualmente, quase 100% dos componentes das nossas baterias são reutilizados no processo produtivo através da reciclagem”, conta o profissional.

A Moura conquistou a certificação ambiental ABNT NBR ISO 14001-2004, que, conforme destaca Furtado, reflete o direcionamento dos esforços da empresa na busca por processos sustentáveis de reprocessamento de chumbo e de componentes plásticos.

“Entenda-se por processos sustentáveis aqueles que geram rentabilidade ao negócio da empresa, buscando, entretanto, minimizar e/ou eliminar fontes que possam gerar impactos ambientais. Aquelas que não podem ser eliminadas são reduzidas e controladas pela lista de aspectos e impactos de cada setor produtivo da empresa”, explica.

O gerente comercial de baterias tracionárias da empresa acrescenta, ainda, que são desenvolvidos trabalhos de interesse social, educacional e ambiental, envolvendo funcionários e moradores em atividades voluntárias. “A atuação dirigida à prevenção da poluição, atendimento à legislação e melhoria contínua, que são os três pilares focados da política ambiental, levaram a Moura a conquistar a certificação ambiental em agosto de 2007”, revela Furtado.

Sobre a preocupação ambiental, Iza, da EnerSystem, salienta que os recursos naturais são limitados e que gerações futuras dependem de condições ambientais saudáveis para sobreviver. “Na EnerSystem temos o cuidado com a preservação ambiental, começando com um rígido controle dos efluentes e contaminantes, descarte adequado dos materiais e das baterias e, principalmente, cuidados com a saúde de seus funcionários”, conta, lembrando que a empresa possui certificação ISO 14000.

Como não tem recicladora própria, a EnerSystem atua junto à empresa legalizada

	Comab	EnerSystem
Fabricante ou distribuidor	Comab Baterias	EnerSystem do Brasil
Marca	Comab	EnerSystem
Modelo	Diversos	Enerhog/Enerhawk
Capacidade	De 114 a 1.520 Ah	De 110 a 2.354 Ah
Tensão	De 12 a 112 V	6, 12, 18, 36, 48, 72 e 80 V
Aplicação	Veículos Elétricos	Empilhadeiras, paleteiras, rebocadores e veículos elétricos em geral
Tecnologia	Tubular	Tubular
Ciclagem	1.200	1.500
Norma aplicada	ABNT	DIN e BS

pelo Conama, fiscalizada pelo IBAMA e organismos estatais, bem como transportadoras sob rigorosas exigências, destaca Iza.

A Comab também é regulamentada pela autoridade ambiental para realização de descarte de resíduos de natureza perigosa, sólida e líquida, através de empresas terceirizadas especializadas. “Não só as baterias inutilizadas, mas também os resíduos de manutenção são descartados conforme normas ambientais”, lembra Danilevicius.

Por sua vez, a Fulguris conta com uma Planta de Reciclagem Própria, com certificação ISO 14.000, instalada em Pouso Alegre, MG, onde é reciclado todo o resíduo gerado pela empresa.

Ferreira, da Matrac, declara que para solução de ácido sulfúrico, a empresa possui estação de tratamento de efluentes. Quanto ao chumbo e plásticos, destina à representação para o descarte final.

“Para os clientes, a entrega de baterias tracionárias inservíveis aos fabricantes e distribuidores,

além de proteger o meio ambiente, protegem-no, também, das sanções prescritas na legislação pertinente pelo descarte incorreto das mesmas”, avisa.

De acordo com Santos, da Saturnia, preservar o ambiente é compromisso da empresa que, embora não possua recicladora própria, conta com o CADRI – Certificado de Destinação de Resíduos Industriais, estando habilitada a destinar o material a ser reciclado a empresas reconhecidamente idôneas e tecnicamente preparadas para realizar esta operação. “Estas empresas possuem licenciamento ambiental e CADRI para proceder a reciclagem”, ressalta.

Quanto à responsabilidade ambiental, a Tudor é uma indústria monitorada ambientalmente 24 horas. “Atualmente, a multa para destinação inadequada das baterias pode chegar até a 50 milhões de reais”, expõe Cunha.

A empresa conta com recicladora própria localizada na Unidade Industrial de Governador Valadares, MG. ●

Fulguris	Matrac	Moura	Moura	Saturnia	Tudor
Fulguris	New Power (Fulguris)	Acumuladores Moura	Acumuladores Moura	Saturnia Sistemas de Energia	Baterias Tudor
Baterias Fulguris	Matrac	Moura	Moura	Saturnia Perfect e C&D	Tudor
TSF (tracionária selada Fulguris)	TSF	Moura Log HDP	Moura Log Monobloco	SP e AWS	Tudor Tracionária
De 20 a 1.620 Ah	De 46 a 1.190 Ah/8h	Variável conforme especificação	Variável conforme especificação	De 114 a 1.650 Ah	De 70 a 395 Ah
Acima de 2 V CC sem limitação	6, 12, 18, 24, 36, 48 e 72 V	Variável conforme especificação	Variável conforme especificação	De 4 a 120 V	6, 8 e 12 V
Veículos, rebocadores, paleteiras e empilhadeiras elétricas	Empilhadeiras elétricas, paleteiras elétricas, lavadoras de piso, rebocadores e demais veículos elétricos de corrente contínua	Empilhadeiras elétricas, paleteiras elétricas, rebocadores elétricos e outros veículos de tração elétrica	Plataformas elevatórias, rebocadores e veículos industriais, paleteiras, empilhadeiras, lavadoras e varredoras de piso	Todas as empilhadeiras nacionais e importadas	Veículos elétricos, plataformas elevatórias, etc.
Tubular	Tubular	Empastada	Empastada	Tubular	Empastada
Até 1.600 com descarga até 80% e 1,75 V.P.E	Média de 1.450	De 1.700 a 2.000	De 1.700 a 2.000	1.300	1.600
DIN	ABNT	BCI e DIM alemã	BCI e DIM alemã	DIN	n/i



A Longa otimiza soluções para você armazenar seus produtos.

A Longa é líder na produção de racks e também especialista em fabricar estruturas metálicas inovadoras.

Agilidade, competência e segurança comprovada por uma empresa de tradição.

Conheça mais sobre estes e outros produtos LONGA.

MPS • PortaBag • LongPallet • PalletAço • LongBox • LongStar
PortaPallet • Flow-Rack • Drive-In/Truck • PushBack • Autoportante



Distrito Industrial • Porto Feliz | SP
Tel.: 15 3262.8100

www.longa.com.br



A medida certa para sua armazenagem.

Empilhadeiras

Carregadores de baterias: dificuldades em 2009

Alguns representantes de empresas que atuam na área de carregadores de baterias estão apreensivos quanto a 2009. Mas, acreditam em melhorias, principalmente considerando medidas que venham a ser tomadas pelo governo federal.

O ano de 2008 foi excelente para a indústria nacional, tivemos a maior produção dos últimos tempos, com dificuldades até de encontrar mão-de-obra. Já em 2009 temos uma previsão de voltarmos aos índices de 2002/2003, já que para o setor de máquinas, baterias e carregadores dependemos do crescimento do país. O governo brasileiro está tentando medidas para garantir o crescimento e, caso isso se concretize, será um bom ano para a indústria nacional, caso contrário não haverá crescimento para o setor e muitas empresas podem ter dificuldades financeiras, como na área de empilhadeiras – as produzidas no Brasil terão mais chances no mercado devido ao aumento do dólar. Devemos lembrar que os pequenos



Simplicidade dos equipamentos gera um custo menor de operação e manutenção



Macan e Kafka, da K&M: perspectivas são de algumas dificuldades no tocante aos primeiros meses do ano

importadores terão maior dificuldades de venda, o que acarretará na diminuição de marcas disponíveis no país.”

A avaliação sobre o ano de 2009 é de João Carlos Waldmann, diretor da JLW (Fone: 19 3491-6163).

Gilmar Kafka e Nelson Macan, da K&M Indústria e Comércio Eletrotécnica (Fone: 19 3886.8044), também apontam que as perspectivas são de algumas dificuldades no tocante aos primeiros meses do ano. “Esperamos que a partir do 2º trimestre possamos respirar mais aliviados para continuarmos o ritmo de crescimento que se apresentou até o fim do 3º trimestre de 2008”, avaliam.

“Em virtude da crise econômica mundial, que se apresentou em junho de 2008, não teremos uma visão clara da situação para 2009 antes de

março, pois a maioria das empresas fecha seu ano fiscal entre fevereiro e março, só a partir daí saberemos a real situação das empresas e do mercado. Esperamos uma certa retração nos investimentos e, como consequência, uma queda nas vendas de equipamentos novos, o que irá alavancar a parte de serviços de reforma de equipamentos e manutenção corretiva dos mesmos”, aponta, por sua vez, Seiji Sato, diretor executivo da Powerbras Indústria Eletrônica (Fone: 21 3866.9293).

2008

Mas, como terá sido 2008 no setor de carregadores de baterias?

“Tivemos um início tranquilo, mas a partir de março tivemos um aumento nas vendas de

quase 150%, ou seja, uma vez e meia em relação a 2007, sendo que em virtude da crise mundial tivemos uma queda nas vendas nos últimos dois meses do ano”, ressalta Waldmann, da JLW.

Kafka e Macan, da K&M, destacam que para o setor de carregadores de baterias, o ano de 2008 foi, de forma geral, bastante interessante. Houve uma melhor distribuição na participação do mercado de carregadores.

Quanto à rentabilidade, deixou um pouco a desejar, pois os altos preços das matérias-primas, como aço, cobre, alumínio e semicondutores, achatou as margens de lucro. “Isso levou a K&M a investir em aumento de produtividade, amenizando, assim, possíveis perdas com a pequena margem de lucro.”

Sato, da Powerbras, é mais otimista: segundo ele, como um todo, o ano de 2008, para as indústrias que fornecem equipamentos para o segmento de logística, foi ótimo – as vendas superaram as expectativas.

Novas tecnologias

Com relação às novas tecnologias que estão surgindo no setor, a JLW fornece carregadores com sistema de carga I.W.I, registrando tudo que os operadores fazem de certo ou de errado durante as cargas de bateria. “Mas o mercado não para, sempre existem novidades. Acompanhamos o que países da

Europa e América do Norte estão fazendo para, em seguida, colocarmos em prática no Brasil, mas estamos trabalhando em novos projetos que logo estarão no mercado", afirma Waldmann, da JLW.

Os representantes da K&M destacam que as novas tecnologias empregadas nos carregadores de baterias, na realidade não são tão novas, mas, sim, aprimoramentos das tecnologias e sistemas já utilizados, com mais versatilidade, confiabilidade e simplicidade na operação.

"Até há algum tempo, um carregador era ajustado através de potenciômetros, que sofriam influências dos gases das baterias, passando por variações constantes. Hoje, os sistemas de ajustes são programados, eliminando, assim, qualquer possibilidade de desajuste. Nos carregadores antigos, a curva de carga era única. Hoje, com o aperfeiçoamento das tecnologias é possível alterá-la apenas com um toque na tecla de comando. Os microcontroladores deram aos carregadores a possibilidade de armazenar dados do processo de carga, onde é possível tirar relatórios através de uma rede de um processo em andamento. Existe uma versatilidade maior dos carregadores em se adaptarem a todos os tipos e condições de baterias existentes no mercado", informam Kafka e Macan.

Rinaldo Alberto Drumond, diretor comercial da BTR (Fone: 31 3428.4077), tem opinião semelhante. De acordo com ele, os carregadores de bateria estão cada vez mais compactos, leves e eficientes com sistema de recarga inovador, totalmente microprocessado, com possibilidade de alterar a curva de recarga de acordo com as condições da bateria.

"Estes carregadores, chamados de High Performance (desempenho elevado), como o nome já diz, além de ótimo desempenho e qualidade de recarga, também têm baixo consumo de energia, que é uma das principais preocupações do mundo globalizado", completa.

O diretor executivo da Powerbras, por sua vez, relata que não se apresentam grandes novidades no segmento de baterias e carregadores para baterias tracionárias, "porém temos trabalhado com um foco maior na confiabilidade e simplicidade dos equipamentos, para uma operação e manutenção mais simples, gerando, assim, um custo menor de operação e manutenção". ●

OXICATALIZADOR

Para empilhadeira



Confeccionado em aço inoxidável
Cartucho Substituível
 melhor custo benefício

Em vários modelos, acopla em qualquer empilhadeira a combustão.

O refil dura até 5.000 h de operação



TECNOLOGIA AMBIENTAL

www.nil.com.br
vendas@nil.com.br

VENDAS: (11) 3641-6472

AMARRAÇÃO, ELEVÇÃO E FIXAÇÃO DE CARGAS




A Marca da Confiança



Cabo de Aço 50 a 100mm









Fita de 25 a 100 mm de largura







TR
GJ
GR
GG
GA
GP

55 (11) 3573-4500
www.fitacabo.com.br



Acessórios

Garfos para empilhadeiras são a especialidade da MSI-Forks

Garfos para empilhadeiras. Este é o acessório fabricado pela MSI-Forks (Fone: 11 5694.1000), segundo conta Victor Cruz, gerente de marketing e vendas da empresa. “O ano de 2008, no setor de garfos de empilhadeiras, foi marcado pelo forte aumento do preço internacional do aço. Essa característica criou grande pressão sobre os preços e os contratos vigentes. Em contrapartida, a constante desvalorização da moeda americana amenizou em parte essa situação. O resultado geral foi positivo devido à forte alta do mercado até o momento da

crise. No segundo semestre, especialmente durante a eclosão da crise, o ano foi turbulento e fortemente marcado pelo cancelamento de pedidos e postergação nas entregas. O balanço final do ano foi bom, porém, com muitas incertezas para 2009”, aponta Cruz, referindo-se ao desempenho do setor em 2008.

Para o ano que se inicia, o gerente de marketing e vendas diz que será de manutenção, como todo ano de crise. “Manter os bons clientes, rever e enxugar processos internos desnecessários e que foram criados durante a euforia de

GARFOS PARA EMPILHADEIRAS FABRICADOS PELA MSI-FORKS		
Tipo:	ITA/ISO	Garfos de alta capacidade
Modelo:	Classe 2, 3 e 4	Olhal e gancho
Capacidade:	2.500 a 7.500 kg	de 20 a 200 toneladas
Aplicação:	Movimentação de paletes	Mineração, siderurgia e portuária
Configurações adicionais:	Lâminas de 1.000 a 2.400 mm de comprimento	Lâminas de 1.200 a 2.600 mm de comprimento

anos melhores são os principais desafios. Nossa perspectiva é, sem dúvida, de retração na demanda e, por isso, a melhor hora de implantar antigos projetos que estão na gaveta para expansão de novos segmentos e mercados”.



A empresa oferece garfos para diversas aplicações

o equipamento disponível. O ideal é que toda a área da carga seja distribuída uniformemente sobre a lâmina do garfo.

“A vida útil do garfo está muito relacionada ao tipo de carga movimentada, ao local e à frequência. O mais importante, especialmente se tratando de um item de segurança, é a correta inspeção preventiva dos garfos. É importante consultar um fabricante para obter uma ficha de inspeção ou instruções de inspeção conforme a norma ISO 5057:1993”, aconselha Cruz.

Finalizando, ele aponta as características necessárias na empilhadeira para a instalação do garfo. “Por se tratar do acessório mais comum, normalmente a empilhadeira não precisa sofrer nenhuma modificação ou adaptação para a colocação dos garfos, porém existem diferentes tipos de encaixe para os garfos de acordo com a capacidade de carga da máquina. Na hora de comprar um garfo, verificar sempre o modelo exato da empilhadeira”, finaliza. ●

Detalhes

Já falando sobre os principais fatores que devem ser considerados na compra de garfos de empilhadeira, ele diz que a variável mais importante é a procedência: “procure comprar garfos sempre de fabricantes que operam segundo a norma ISO 2330:2002. Os garfos devem obrigatoriamente receber uma marcação na lateral informando sua capacidade de carga segura de trabalho. Produtos de origem duvidosa dificilmente realizam testes conforme a norma citada estabelece”, alerta Cruz, que também lembra que existem diversos tipos de garfos para diferentes operações – consultar um especialista, sem dúvida, é a melhor opção.

De acordo com o gerente da MSI-Forks, é preciso verificar sempre se o peso da carga que se deseja movimentar e suas dimensões estão de acordo com

marksell
Tecnologia que eleva

Plataformas Niveladoras de Doca

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

20 ANOS

(11) 4789 3690
www.marksell.com.br
MANS Equipamentos Hidráulicos LTDA.

Enquanto falam em crise, eles continuam transportando o progresso do país



Na edição de março, a revista Logweb vai abordar como tema principal o transporte rodoviário de cargas. Juntos, operadores logísticos e transportadoras de carga darão uma amostra da situação atual de suas empresas e também sobre o que fazer e como operar numa crise.

Sua participação nesta edição é imperdível.

Evento

Delegação brasileira visita a Promat Show 2009

Empresas e outras entidades que participaram da Missão Brasileira à feira Promat Show

Agra Indústria e Comércio
Astro Tecnologia
Indústria e Comércio
Bgm Rodotec
Tecnologia e Informática
Braspress Transportes
Urgentes
DZ Comex
E.O. Distribuidora
de Jornais e Revistas
Jamef Transportes
Kieling & Ditrich Logística
LC Automação Industrial
Logística e Distribuidora MF
Logweb Editora
Modular Transportes
Pamcary
Secretaria de
Desenvolvimento de
Pernambuco
RCC Transportes
Rodoviário Ramos
São Francisco Logística
Setcesp – Sindicato dos
Transportadores de Cargas do
Estado de São Paulo
Transcordeiro
Transglobal Norte Transportes
Travema
Transportes Santa Cruz

Organizada pela MHIA – Material Handling Industry of America, associação que representa a indústria de equipamentos para movimentação e armazenagem nos Estados Unidos, a Promat Show 2009 aconteceu no período de 12 a 15 de janeiro último no McCormick Place South, em Chicago. O evento contou com aproximadamente 800 expositores de diversos países ligados à indústria, ao comércio/serviços e ao governo, que exibiram suas soluções nos 28.000 m² do pavilhão.

O Serviço Comercial do Consulado dos EUA, com os apoios da Logweb Editora, do Setcesp – Sindicato das Empresas de Transporte de Carga de São Paulo e Região, do Porto Seco – Logística e Transporte e da Ajorpeme – Associação de Joinville e Região da Pequena, Micro e Média Empresa, organizou uma Delegação Brasileira, que reuniu 55 participantes.

Além de visitar a feira, a Delegação Brasileira esteve nas instalações da UPS, onde foi recebida por executivos da empresa, que fizeram uma breve apresentação sobre o funcionamento da UPS no mundo. Em seguida, foi feito um tour pela operação da companhia, que movimenta cerca de 1,9 milhão de pacotes diariamente e cerca de 4 bilhões por ano, contando com 450 mil funcionários no mundo inteiro e com um faturamento de aproximadamente 50 bilhões de dólares por ano. Ainda no cenário da UPS, Adam Feinberg, executivo da empresa, mostrou um pouco da estrutura da área de consolidação em Chicago, a maior do mundo, que tem como maior cliente o Canadá. E outros executivos apresentaram algumas soluções oferecidas na



Foto: Lucas Martinez

Várias empresas que também atuam no Brasil participaram do evento

área de Supply Chain e Tecnologia da Informação, mostrando que a UPS tem várias soluções customizadas para cada tipo de envio de encomenda.

A visita à Promat também incluiu a apresentação do EximBank, que promove financiamento governamental para empresas que têm interesse em fazer negócios com companhias norte-americanas, com taxas mais competitivas.

Vários equipamentos

Os cerca de 10.000 profissionais que visitaram a feira viram expostos equipamentos e sistemas de manuseio de materiais: sistemas mecanizados de armazenagem e recuperação, sistemas de veículos guiados automaticamente, robôs, transportadores, empilhadeiras, baterias, sistemas de movimentação de unidades, sistemas de execução de manufatura, sistemas de gerenciamento de estoques/execução de logística,

equipamentos ergonômicos e de segurança, carrosséis, sistemas de armazenagem em gavetas modulares/prateleiras e logística de terceiros. Também foram mostrados equipamentos de acondicionamento, contêineres e equipamentos de remessa, gerenciamento de estoques e tecnologias de controle, equipamentos e suprimentos de acoplamento e armazenagem, além de uma vasta gama de soluções em TI.

Aconteceu paralelamente à feira uma conferência educacional que levou ao público presente a teoria, para que depois pudessem ver os equipamentos e soluções na prática.

Novidades

A seguir, alguns dos participantes da Delegação falam sobre o evento em si e as novidades apresentadas.

“Achei a feira muito organizada, de uma excelente dimensão, grande facilidade de acesso e com uma importante

conotação por parte da imprensa e do poder público, com a participação de diversas organizações, inclusive de outros países. Mais do que novidade, destaco a diversidade: enquanto ficamos limitados a um grupo pequeno de determinado produto e/ou serviço, principalmente tecnológico, pude observar uma quantidade razoável de fornecedores, o que se traduz num imensurável ganho de qualidade, competitividade e, principalmente, financeiro, pois tornam a customização muito mais acessível e de custo reduzido", diz Adriano Depentor, diretor-presidente da Jamef.

Por sua vez, Urubatan Helou, presidente da Braspress, lembra que já conheciam a feira, o que não invalida o grande impacto que esta particularmente propiciou, notadamente pelo fato de encontrar grandes diversidades de tecnologias que já conheciam, mas que não sabiam que havia um grande número de fornecedores. "A Braspress é a



Da esquerda para a direita: na frente, Fabia Helena, da Logweb; Mota, do Consulado dos EUA; Adan Feinberg, da UPS; o Cônsul Kelley; executivos da UPS; e Santos, da Logweb. Ao fundo, os demais executivos da UPS.

única empresa de distribuição na América Latina que domina a tecnologia de automação 'sorter' de terminais, e a aplicamos em grande escala já há algum tempo, o que apenas hoje os

americanos estão se preocupando, que é o que eles chamam de 'Renue Recover', ou 'recuperação de receita'. Trata-se da aferição de peso e apropriação da cubagem da mercadoria,

então a transportadora cobra o frete que for maior, ou seja, peso ou cubagem. No campo de 'sorter', vimos também novas tecnologias que seguramente aplicaremos em nossos futuros terminais", completa.

Lauro Freire, diretor comercial da Bgm Rodotec, também se encantou com a feira. "Tinha a impressão de ser uma feira maior. Mas achei bem organizada e com bons expositores. No nosso caso, estávamos buscando conhecer novas tecnologias e possíveis parcerias com outras empresas de software dos Estados Unidos. Fizemos diversos contatos e pretendemos estudar mais profundamente os materiais dessas empresas para futuros contatos mais focados. Ficamos surpresos com algumas operações robotizadas que garantem um alto grau de automação na movimentação de cargas. Isto elimina praticamente os problemas no manuseio das cargas, bem como agiliza muito os

11 **2431.6464**

"Você conhece o caminho"
Nosso desafio é dar a você sempre a
melhor solução em movimentação
e armazenagem de materiais.
Obrigado pela sua confiança!



Eficiência a baixo custo!



STILL
Representante

www.retrak.com.br

processos de armazenagem. Verificamos, também, que as tecnologias de RFID estão se popularizando, chegando a custos bastantes atrativos com relação a cerca de 15 anos atrás, quando foram lançadas. Naquela época, tínhamos diversas aplicações para o uso da tecnologia de RFID, mas os custos dos projetos eram inviáveis. Entendemos que, como consequência dessa economia de escala alcançada na produção desta tecnologia, diversas novas formas de utilização serão descobertas e implementadas rapidamente, e isto é sem dúvida uma ótima janela de oportunidade.”

Delegação, o que, pelo pouco tempo de divulgação, foi um excelente número. A feira foi importante para fazermos um intercâmbio de conhecimento e novas tecnologias e um momento oportuno para contato com empresas. Já tinha ouvido falar da feira e a considerei muito expressiva. Espero que os companheiros do setor desenvolvam bons negócios com empresas norte-americanas, e o futuro promete o aumento do número de pessoas do Setcesp na Delegação.”

Alberto Mielle, diretor da Travema, também aponta as novidades no segmento, todas

reduzidos ou apresentam elevado custo de manutenção de estoques, a exemplo de câmaras frias”, explica Mielle.

Letícia Mesquita, da Modular Transportes, também aponta que o evento proporcionou uma grande oportunidade de obter novos conhecimentos, estar atualizado sobre as tecnologias que estão sendo desenvolvidas no exterior e, também, conhecer novas pessoas, possibilitando interagir e realizar troca de experiências. “Como foi a primeira vez que participei de uma feira internacional como a Promat, foram muitas as novidades para mim, e as que mais me chamaram a atenção foram as tecnologias de armazenagem feitas por tipos de robôs, que subiam e desciam as caixas muito rapidamente e perfeitamente, nos lugares programados. Muito interessante!”

“A Promat 2009 realmente superou minhas expectativas em todos os aspectos, seja pelo local do evento, o McCormick Place, onde encontramos uma estrutura ímpar, tanto em termos de logística quanto em questões de organização do evento, onde, do meu ponto de vista, não teve uma falha sequer. Encontramos na feira várias empresas líderes de mercado em seus segmentos com produtos de altíssima qualidade e tecnologia de ponta”, aponta, por sua vez, Rafael Fernando, diretor de tecnologia da LC Automação.

Eduardo Avileis, da Transcordeiro, também gostou muito do evento. “Chamou-me a atenção a quantidade e a diversidade de expositores. Do ponto de vista de organização, me agradou a disposição/distribuição dos estandes, muito bem definida e segmentada de acordo com o tipo de assunto ou propósito do visitante. Espaços dos estandes muito bem aproveitados e os setores identificados por cores de acordo com os tipos de assuntos ou temas (equipamentos de movimentação e de armazenagem, dispositivos, programas e sistemas, etc.) foram aspectos facilitadores aos visitantes, permitindo uma busca mais racional e menos

cansativa das necessidades individuais. Do ponto de vista tecnológico, pudemos observar alguns equipamentos e dispositivos diferenciados e com muita tecnologia embarcada, porém ainda com custos fora de nossa realidade, pelo menos nesse momento. Ainda destacamos a qualidade do material de apoio (folders, DVDs, etc.) distribuído pelos expositores, contendo informações técnicas suficientes e completas (medidas, capacidades, acessórios), aliadas aos exemplos práticos de funcionamento e operação. Destacamos um tipo de palete descartável em madeira, que se desmonta em partes (travessas e bases), protetores de colunas de estruturas metálicas em polietileno, trava de veículo nas docas ‘powerchoc’, fita adesiva de travamento para o transporte de tambores, rodízios para carrinhos de carga com deslocamento lateral e frontal (eixos X e Y) e empilhadeira elétrica compacta, com garfo frontal e deslocador lateral, com peso específico, podendo ser utilizada para descarga interna de carretas sem comprometer o piso.”

Ainda segundo Avileis, eventos como a Promat são de fundamental importância para os negócios, pois, através deles e neles é possível ter acesso, em um único momento e em um único espaço, a informações sobre as novas tecnologias e tendências de todos os segmentos do “mundo” da logística de movimentação, sejam eles sistemas e controle, equipamentos e dispositivos, etc. “Trata-se de uma oportunidade única de trocarmos experiências e informações com profissionais dos mais diversos ramos e segmentos, buscando alternativas/ideias criativas aplicáveis em nossas atividades”, completa o representante da Transcordeiro.

André Ferreira, diretor da Rápido 900, também achou o evento da mais alta categoria, com a apresentação das mais avançadas tecnologias para o desenvolvimento do setor. “Sem dúvida, foi para mim uma experiência muito positiva e rica, possibilitando acesso a novas tecnologias, uma ampliação do conhecimento das novidades do



Linha de separação de volumes da UPS

Também segundo Adauto Bentivegna Filho, assessor da presidência do Setcesp, a Promat é uma feira muito bem organizada, com produtos logísticos de ponta. “Muito útil para conhecer o que há de mais atual no ramo logístico, e permite que as empresas possam adquirir produtos que otimizem a operação de distribuição. Os sistemas de sorters ágeis e produtivos foram destaques. Também aponto o sistema de abastecimento de veículos por sucção, que permite descolar pequenos volumes (até 200 kg) de um canto a outro sem o uso de ajudantes”, avalia.

Francisco Pelucio, presidente do Setcesp, vai mais além. “A convite do Setcesp, 20 empresas participaram da

voltadas para as soluções criativas, porém envolvendo baixa tecnologia. “No segmento específico de sistemas de armazenagem notamos que praticamente todos os fabricantes de portapaletes apresentaram sistemas fabricados a partir de vigas laminadas a quente, mais resistentes que as estruturas dobradas utilizadas em larga escala no nosso mercado, mostrando que o reforço nas estruturas se apresenta como uma nova tendência. Podemos destacar como grande novidade o produto da Ban-Air, onde cada paleta é armazenado num plano individual, proporcionando uma grande otimização nos espaços de armazenagem com vistas a aplicações onde os espaços são



Executivos da UPS que receberam a Delegação

setor e suas tendências, sem contar a excelente oportunidade de desenvolver o networking. Fiquei bastante impressionado com as novas tecnologias para warehouse, os softwares para serem utilizados em CDs. Feiras como esta possibilitam uma forte atualização do Operador Logístico, nos mantendo antenados com as grandes tendências do setor", afirma.

Ainda fazendo uma análise do evento e das novidades, Luciano Santos, diretor da DZ Comex e da Ajorpeme, destaca que a Promat é uma feira de oportunidades para quem busca parcerias com empresas americanas de menor porte, porque as grandes normalmente já estão presentes e bem posicionadas no mercado brasileiro. "A feira é focada na logística interna das empresas e oferece grandes oportunidades na movimentação e armazenagem de materiais, como uso intenso de tecnologia e automação. A feira apresentou inúmeras novidades tecnológicas e de materiais, com destaque para os diversos expositores que apresentaram robôs e softwares de última geração, proporcionando movimentação de paletes, caixas e outros volumes através de esteiras, transpaletes, empilhadeiras, etc., de forma rápida e eficiente", destaca.

"A Promat Show 2009 mostrou o que há de mais moderno em termos de sistemas de armazenagem totalmente automatizados, bem como

apresentou, nas 100 palestras que ocorreram paralelamente à feira, as tendências em movimentação, armazenagem, logística e Supply Chain nos EUA e em outros países", avalia Fabia Helena A. Pereira, do departamento de marketing da Logweb Editora.

O diretor comercial da mesma empresa, Deivid Roberto Santos, fala que "para a *Logweb*, apoiar eventos internacionais faz parte da agenda anual. Em especial, feiras como a Promat sempre trazem novidades para nossos leitores. O objetivo da revista *Logweb* é levar aos nossos leitores e anunciantes as últimas tendências em TI, Supply Chain, movimentação, transporte, armazenagem, automação e embalagem, entre outras novidades, mantendo nosso público sempre atualizado", diz o diretor comercial.

Delegação oficial

O Serviço Comercial dos Estados Unidos levou em 2009 sua segunda Delegação Oficial para a feira Promat. "Este ano observamos que o número de participantes praticamente dobrou em relação à Delegação de 2007, contando com mais de 50 participantes de empresas dos mais variados setores industriais do Brasil. A promoção da feira Promat é uma das prioridades estratégicas de nosso escritório, que tem como objetivo fomentar exportações norte-americanas. Temos relatos

de participantes que realizaram negócios já no primeiro dia de feira e duas empresas brasileiras que se uniram para fabricar, sob licença, equipamentos de uma empresa norte-americana no Brasil. O sucesso dessa Delegação foi, sem dúvida, devido à parceria do Serviço Comercial dos Estados Unidos com a revista *LogWeb* e as associações e sindicatos de classe como o Setcesp, Ajorpeme, Porto Seco Logística e Setcergs", salienta Rodrigo Mota, do Departamento Comercial do Consulado dos Estados Unidos em São Paulo.

De fato, os participantes da Delegação só têm elogios ao desempenho do Consulado antes e durante o evento.

"Com o apoio do Consulado dos EUA, na pessoa do Rodrigo Motta, obtivemos um grande apoio para contatar clientes chave para nosso segmento que havíamos identificado antes do início da feira, além, claro, de toda a estrutura disponibilizada para a realização de reuniões oficiais com respaldo do Departamento de Comércio, onde esperamos ter dado início a grandes parcerias para o desenvolvimento de produtos e serviços com empresas do evento", destaca Fernando, da LC Automação.

Avileis, da Transcordeiro, também diz que o apoio de representantes do Consulado dos EUA e, principalmente, a presença do próprio Cônsul Comercial funcionaram como o grande "elo" e de fundamental importância entre a figura do visitante e o expositor, "atuando como avalista da credibilidade e

seriedade dos processos e potencializando a nossa imagem junto aos expositores, passando de 'simples' visitantes a 'clientes especiais', com excelentes perspectivas de negócios".

Santos, da DZ Comex e da Ajorpeme, também destaca nesta viagem "a atenção dispensada pelo Cônsul, Sean Kelley, e pelo Rodrigo Mota, pois eles não mediram esforços para que tudo desse certo e que todos os viajantes estivessem satisfeitos. O cônsul acompanhou de perto toda a comitiva, enfrentando até mesmo filas das linhas aéreas, sem uso dos privilégios que a sua autoridade lhe permite. Estive sempre próximo e acessível a todos, tanto nos momentos da agenda oficial, quanto nos momentos de descontração e happy hour".

Ferreira, da Rápido 900, é outro participante da Delegação que destaca que o Consulado dos Estados Unidos deu um apoio de primeira linha, oferecendo acompanhamento desde a saída do Brasil até o último dia do evento. "Sem dúvida, foram muito parceiros e apoiadores."

"O acompanhamento do Consulado trouxe benefícios aos interessados em negócios com empresas norte-americanas. O Setcesp deu peso à Delegação mostrando a importância do transporte em toda a cadeia logística. E para a *Logweb*, parcerias como esta são fundamentais para promover aos interessados em participar de missões internacionais uma oportunidade de integração e fomentação de negócios", diz Fabia Helena, da Logweb Editora. ●



www.jamef.com.br

Furgões e vans

Ford apresenta a linha Transit

A Ford (Fone: 0800 703.3673) lançou a Transit: família de furgões e vans que chega na versão furgão curto, com capacidade de 7.5 m³, furgão longo, com capacidade de 11.3 m³, e van de passageiros.

O furgão curto tem peso bruto total de 3.350 kg, teto com 2.404 mm de altura e transporta 1.400 kg de carga. O furgão longo tem peso bruto total de 3.500 kg e acomoda cargas até 1.420 kg, no compartimento traseiro com 2.619 mm de altura. Ambas levam três ocupantes no banco da frente.

A Transit Furgão está regulamentada na legislação até 3.500 kg de peso bruto total, que não exige carteira de habilitação profissional para sua condução, podendo ser dirigida com carteira de categoria B. Também em termos de circulação viária, como outros modelos com até 3.500 kg de PBT, pode circular em cidades e estradas, sem as limitações de velocidade dos caminhões.

O motor é o turbodiesel Ford Duratorq 2.4 L TDCI Puma, com torque de 31,5 kgfm, curva alta

em baixas rotações e potência de 115 cavalos. A transmissão é de seis marchas sincronizadas, inclusive a ré.

A tração traseira é especialmente desenvolvida para aumentar a estabilidade e a operação em rampas. Conta também com o sistema de controle e auxílio de tração BTCS, que evita a patinação das rodas e melhora a capacidade de arranque em pistas com pouca aderência.

A suspensão utiliza sistema independente MacPherson na dianteira, com molas de duplo estágio, e eixo rígido com feixe de molas semi-elípticas na traseira, ambos com amortecedores pressurizados a gás.

“As vans vendidas hoje no Brasil têm seu projeto baseado numa geração anterior de veículos em relação aos modelos similares produzidos nas suas matrizes. A Transit é diferente: chega com o mesmo modelo usado na Europa e, por isso, é a mais avançada linha comercializada no país”, diz Oswaldo Jardim, diretor de Operações da Ford Caminhões América do Sul. ●



Transit chega com o mesmo modelo usado na Europa

Caminhão

Volvo lança o pesado FM 11 litros

A Volvo (Fone: 0800 41.1050) acaba de lançar o FM 11 litros, que figura na classe dos pesados e está sendo oferecido com motor de 11 litros e potência de 370 HP, para transporte de cargas na faixa de 50 toneladas de PBTC (Peso Bruto Total Combinado).

Produzido na fábrica da Volvo em Curitiba, PR, o novo FM chega com configurações de eixos 4x2 e 6x2, ideal para operações que necessitem de um caminhão rodoviário com grande produtividade.

“É um caminhão para quem precisa de produtividade e uma relação custo-benefício adequada para operações rodoviárias com implementos como tanque, baú e sider”, observa Bernardo Fedalto Jr., gerente da linha F de caminhões da marca, e também responsável pelas vendas do novo FM 11 litros. Este caminhão é dirigido para diferentes segmentos, desde o transporte de componentes industriais e autopeças, passando por combustíveis, até componentes industrializados, atuando na faixa de 50 toneladas de PBTC.

Possui motor com torque máximo de 1770 Nm, numa faixa de rotação que vai de 1000 a 1400 rpm, dentro da zona “verde” de performance do veículo, a mais econômica. O motor 11 litros do Volvo FM tem 6 cilindros em linha, 4 válvulas por cilindro e uma unidade injetora que funciona a 2000 bar de pressão de injeção, além do VEB (Volvo Engine Brake), o freio motor Volvo, com potência de 390 HP.

A caixa de mudanças de marcha que equipa o novo caminhão Volvo FM 11 litros é a caixa de câmbio VT2214B, que tem 14 velocidades e faz a troca de marcha por cabos.

A Volvo também oferece no novo caminhão FM 11 litros a



Novo caminhão pode ser equipado com a caixa eletrônica de mudanças automáticas I-Shift

caixa eletrônica de mudanças automáticas I-Shift. “A I-Shift é uma caixa semelhante à VT2214B, sem anéis sincronizadores e com troca de marchas assistidas eletronicamente, além de ser equipada com ABS”, diz Bernardo Fedalto Jr., gerente de caminhões da linha F.

O novo caminhão chega com a alternativa de uma suspensão traseira 6x2 Tandem – um sistema que proporciona mais conforto, um rodar mais macio e ainda torna o veículo 6x2 mais estável.

Esta suspensão possui uma série de itens opcionais, tornando-a flexível e adaptável para uma ampla gama de aplicações, como molas parabólicas ou semi-elípticas. A solução com molas parabólicas aumenta o conforto do veículo e é mais indicada para aplicações rodoviárias com carga controlada, enquanto a opção com molas semi-elípticas é dirigida para as demais aplicações.

O veículo com suspensão 6x2 Tandem tem uma função chamada *boggie press*: um botão no painel do caminhão comanda uma elevação pneumática do terceiro eixo. Este serviço auxilia consideravelmente a condução do caminhão em situações difíceis e melhora a tração. ●

Caminhão

Iveco anuncia o semipesado Tector



Tector possui novo painel com computador de bordo

A Iveco (Fone: 0800 702.3443) está anunciando o lançamento do Tector, semipesado que vem para substituir a linha EuroCargo.

Segundo o presidente da Iveco, Marco Mazzu, o Tector vai participar do segmento premium, que tem maior conteúdo tecnológico, mais conforto, requinte e sofisticação, e representa 40% do mercado brasileiro de semipesados. Os preços de produtos "premium" são entre 15% e 20% mais caros do que os respectivos produtos de entrada.

Já o diretor de desenvolvimento de produto da Iveco, Renato Mastrobuono, diz que a montadora mantém planos ambiciosos para a América Latina. "Após lançar os modelos Daily, Stralis, Trakker e agora o Tector, em pouco mais de 12 meses, a empresa cumpre a meta da Iveco Latin America de lançar dois novos produtos a cada ano. Agora em 2009 a Iveco vai ampliar a linha de

caminhões. Com a ajuda de 100 engenheiros e 140 técnicos do Centro de Desenvolvimento de Produto da Iveco, em Sete Lagoas, MG, queremos ter, em 2011, a maior linha de caminhões do Brasil."

Para que fosse possível o lançamento do Tector na América Latina, Mastrobuono diz que foi necessário levar em conta as características de clima, topografia, infraestrutura, legislação, combustíveis, hábitos de uso e formas de operação regionais. Ele destaca ainda o trabalho da equipe do Centro de Desenvolvimento de Produto da Iveco em Sete Lagoas, que adequou e remodelou o Tector, "deixando-o com nova cabine, novo interior e novo painel com computador de bordo, e equipado com motor de 250 cavalos, com ganho de 5% de potência e 17% de torque, além de ser 4% mais econômico que a versão anterior", informa Mastrobuono. ●


Easytec
Indústria e Comércio Ltda.
CNPJ 00.852.567/0001-77



Sala de Bateria Modular



Caixa para Bateria Tracionária



Pórticos



Estrados Hardwork



Carrinhos Hardwork



Carrinho para Manutenção

LEMBRAR DA EASYTEC É COMO
UTILIZAR SEUS PRODUTOS,

**VOCÊ NÃO PRECISA
FAZER ESFORÇO!**

Rua Ely do Amparo, Lt 05 - Guarajuba
Paracambi - RJ - CEP.: 26.600-000
Tel.: 21 2683 2483

www.easytec.ind.br

Rastreamento

3T Systems também atua no mercado de rastreamento, monitoramento e telemetria

Pertencente ao Grupo José Alves, a 3T Systems (Fone: 11 2125.8300) nasceu no mercado paulista há pouco mais de um ano e já marca presença no segmento de rastreamento, monitoramento e telemetria. Além de proporcionar segurança aos veículos da frota e à carga transportada, os serviços oferecidos possibilitam otimizar os custos da operação, de acordo com a própria empresa.

Para fazer frente à agressividade desse mercado, a 3T Systems foca sua atuação na dinâmica da distribuição e acredita ser de fundamental importância manter a competitividade e assegurar o controle de todo o processo logístico, para garantir sua eficiência.

Segundo o diretor-superintendente, Sergio Guedelha Coutinho, para oferecer um sistema completo, a 3T Systems mantém parcerias com empresas líderes em seus ramos de atuação, o que agrega solidez para a busca de negócios em suas áreas-foco de mercado: logística, a principal, com aplicações das tecnologias em frotas de coleta e entrega, visando solucionar problemas de roteirização; transporte de cargas, possibilitando o rastreamento e gerenciamento de riscos; e monitoramento de frotas de pequeno porte. "Não atuamos com rastreamento de casco. A logística é o foco principal de nossa atuação", garante, lembrando que a empresa objetiva o constante monitoramento do veículo, da frota ou da carga em todo o Brasil.

Um dos principais clientes da 3T Systems é a Refrescos Bandeirantes, empresa do próprio Grupo José Alves e que funcionou como projeto-piloto. Nesta operação



Central Ativa da 3T Systems

com os produtos da Coca-Cola, ocorreu a junção do rastreamento com a roteirização, o que possibilitou um processo afinado e o controle de determinados fatores como tempo de parada e duração da viagem. "A ideia é interligar o sistema com o controle logístico do cliente, o que permite verificar se o planejamento foi realmente cumprido. Com isso, a Refrescos Bandeirantes conseguiu reduzir o volume de horas-extras (em média, duas horas por turno) e o tempo de parada (em cerca de oito minutos)", acrescenta.

Coutinho revela, ainda, que em alguns casos, após a implantação do sistema, a 3T Systems detectou a ocorrência de roubo de carga e aumento de horas-extras e pode distinguir o que é tempo de entrega do que é tempo gasto com serviço burocrático, como colher assinaturas, por exemplo. "Hoje existe uma questão bem séria sobre as horas-extras dos motoristas, que não podem ultrapassar duas horas diárias", ilustra. Além disso, o controle de velocidade instantâ-

neo diminuiu consideravelmente o número de multas e acidentes. "Atualmente, são gastos no Brasil, em média, R\$ 9 bilhões com indenizações de acidentes com caminhões", destaca.

O diretor-superintendente explica que uma das principais vantagens dos programas desenvolvidos pela 3T Systems é a localização dos veículos via Internet pelo usuário, bastando, para tanto, uma conexão banda larga. Dessa forma, é possível visualizar rotas, mapas, relatórios de posição e ferramentas que permitem enviar comandos ao módulo. "Não é preciso estar na central táctica para ter acesso a estas informações", comenta. Ele ressalta que esta ferramenta permite ao usuário comparar dois mapas de percurso, considerando a rota pré-estabelecida com a que foi percorrida efetivamente. Com isso, o setor de aplicações pode criar relatórios com interfaces adaptadas a cada cliente.

Além do desenvolvimento dos softwares ser realizado na própria sede da empresa, em São Paulo, o que permite efetuar necessárias

customizações, outro importante diferencial da 3T Systems é a Disaster Recovery, uma central de backup, essencial para a segurança, localizada em outro ponto da cidade. Essa unidade da empresa permanece em stand by, pronta para ser acionada automaticamente em caso de pane no sistema titular.

Com base em uma atuação intensiva no segmento de logística e com o objetivo de recuperar os investimentos dos clientes com o sistema, Coutinho informa que a empresa pretende atingir a marca de 12 mil ativos rastreados até o final de 2009. Além disso, acredita na fundamental importância da telemetria para o monitoramento do comportamento do motorista, cujo fator predominante é a condução do veículo.

Sistemas

Considerando as áreas de interesse para negócios citadas por Coutinho, um dos rastreadores de veículos mais utilizado é o MV-10, que contém: módulo veicular, botão de pânico, escuta sigilosa, antena GPS e antena GSM. Este sistema oferece relatórios de posição e localização por Internet, entre outras características. O MV-100 conta com alguns serviços adicionais e é voltado para veículos com alto valor de investimento e empresas que operam nos setores de transporte e distribuição. Já o MV-1000 proporciona controle e otimização de frotas.

De acordo com a empresa, o uso integrado a softwares como o ERP possibilita criar rotas e pontos de entrega, controlar itinerários, áreas de risco e posicionamento, além de gerar relatórios comparativos de rota prevista comparada com rota realizada, tempo gasto, distância percorrida em quilômetros, viagens realizadas, etc. Este sistema é o contato entre a central e o motorista que, por meio de um teclado presente no terminal instalado no caminhão, pode se comunicar instantaneamente com a Central de Monitoramento e rastreamento. ●

Negócios

Master Minds investe em fusões e aquisições no setor de logística

Fundada por Juliano Graff, que foi sócio da empresa de logística internacional Logismasters, onde foi responsável pela fusão com a multinacional alemã Dachser, e que também atuou como executivo principal da Lufthansa Cargo para América Latina, a Master Minds (Fone: 19 3707.1577) agora está investindo na área de fusões e aquisições de empresas do setor de logística.

Esta expansão da atuação ocorre em um momento em que a Master Minds acaba de concluir investimentos em duas empresas, uma no segmento de vendas e marketing internacional de produtos brasileiros e outra no setor de serviços financeiros. De acordo com Nicole Kissling, head de Fusões e Aquisições, a experiência do Graff foi fator determinante para o início da atuação no mercado de logística. "O objetivo é aproveitar o momento econômico e o processo de consolidação do setor", revela.

Graff conta que a Master Minds esteve envolvida em transações recentes, como a compra da Mercúrio pela TNT, a compra da Lubiani e Grande ABC pela Julio Simões e a aquisição da Boni/GATX e CLI pela Tegma. "O setor tem mostrado,



Graff: "o objetivo é aproveitar o momento econômico e o processo de consolidação do setor"

nos últimos anos, tendência de consolidação por meio da aquisição de empresas pequenas e médias, a fim de formar grandes companhias logísticas.

Desta forma, estas empresas visam à redução de custos, ganhos de escala, maior abrangência regional, ampliação do mix de serviços oferecidos e maior competitividade frente aos grandes players nacionais e internacionais", analisa.

De acordo com o sócio-fundador, a Master Minds visa a maximizar a criação de valor para seus clientes oferecendo as opções estratégicas mais adequadas, com alto padrão de execução de projetos, a fim de propiciar o crescimento e desenvolvimento das empresas e do setor, para que possam ser competitivos frente aos grandes e fortes concorrentes internacionais. "O fortalecimento do setor logístico é fundamental para impulsionar áreas produtivas da economia, bem como a expansão das operações no mercado interno e, também, no comércio internacional", assegura.

Nicole lembra que a empresa foi fundada em 2007, a partir da união de equipes com experiências em gestão de empresas, estratégia e marketing, bem como em análise de investimentos, estruturação financeira e operações em mercados de capitais. Ela explica que a Master Minds está segmentada em um veículo de venture capital, que aporta capital e gestão em pequenas e médias empresas de diversos setores, e uma divisão de M&A (fusões e aquisições).

Os principais serviços oferecidos, tanto para empresas de logística quanto para outros setores, são assessoria financeira em transações de fusões e aquisições de médio porte, tanto em território nacional quanto cross border, reestruturações financeiras e missões de prospecção. "A atuação da Master Minds abrange desde a fase de preparação da transação, a seleção de alvos adequados, a valorização da companhia considerando os aspectos do mercado local e a negociação até a conclusão da transação", acrescenta. ●

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

Notícias Rápidas

Pallet Stretch fabrica e distribui filme stretch

A Pallet Stretch (Fone: 11 3666.3722) fornece filmes para paletização manual ou automática. O filme para paletização é produzido em PEBD (polietileno de baixa densidade) e ambos os tipos podem ser fabricados em medidas específicas, conforme a necessidade.



MKS lança plataforma elevatória de carga para veículos leves

A MKS Equipamentos Hidráulicos (Fone: 11 4789.3690) está anunciando o lançamento da plataforma elevatória de carga veicular Marksell modelo MKS 500 P3E, especialmente desenvolvida para instalação em veículos leves, como MB Sprinter, Renault Máster, Hyundai HR, Iveco Daily, VW 5-140 e outros. "A aplicação deste equipamento em veículos de carga leves viabiliza a distribuição de cargas unitizadas (paletes, carrinhos, equipamentos, rollteiners, etc.) nos grandes centros urbanos, atendendo às restrições de tráfego de veículos", diz o engenheiro Edison Salgueiro Junior, diretor da empresa. O novo equipamento é acionado por sistema eletro-hidráulico conectado ao sistema elétrico do veículo, tem capacidade de carga de 500 kg a 600 mm e mesa com 2.000 mm de largura e 1.500 mm de comprimento.



Randon lança linha graneleira Série 60 anos

Dentro das comemorações dos 60 anos de fundação, a Randon (Fone: 0800 5121 58) lançou a Linha Graneleira Randon Série 60 Anos. O principal diferencial é a nova pintura Randon, com cinco anos de garantia para a pintura do chassi. O novo graneleiro oferece, também, o Paineiro Ecoplate, formado por um composite de materiais renováveis constituído de chapa de aço galvanizada, placa de polímero termoplástico e madeira reflorestada, unidas por adesivo de alta resistência; novas sinaleiras traseiras, que contêm uma lente com triângulo retro-refletivo, atendendo à legislação vigente; para-lamas em plástico injetado; e vedação da caixa de carga através de tampas com perfis em PVC flexíveis.

Salvador e região terão laboratório RFID do SENAI/Cimatec

Empresários de Salvador e região agora contam com um laboratório de RFID do Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial – SENAI (Fone: 71 3343.1534) da Bahia. A estrutura tecnológica, patrocinada pela Saint Paul, funciona no Centro Integrado de Manufatura e Tecnologia (Cimatec) e tem por meta apoiar empreendedores interessados na aplicação do RFID aos seus negócios. Segundo Lucas Travassos, um dos responsáveis pelo projeto, por meio do laboratório será possível validar soluções e definir especificações para um projeto RFID. "Empresas que ainda não estão familiarizadas com o RFID poderão acompanhar demonstrações práticas, testes de campo e estudos de problemas on-site." Já Luciana Cabrini, diretora de marketing da Saint Paul, diz que importantes companhias participam do projeto. "A infraestrutura montada reúne soluções como aplicações para cadeia de logística de suprimentos e middlewares da Arew Sistemas, tags especiais para metal da ABNote, equipamentos da Motorola como antenas, leitores e coletores de dados UHF e impressoras RZ 400 da Zebra Technologies, além de diversos modelos de inlays da UPM para confecção de etiquetas inteligentes."



Toledo apresenta terminal de pesagens com várias funções

A Toledo do Brasil (Fone: 11 4356.9404) lançou recentemente um terminal de pesagem que reúne as funções de indicador de peso, contador de peças, coletor de dados e emissor de etiquetas. Denominado Terminal Toledo TS3X, o equipamento possui dois indicadores de peso embutidos para conexão de duas plataformas de pesagem ao mesmo tempo, e ainda pode ser interligado a outras quatro balanças. O novo equipamento é destinado a vários segmentos industriais, como frigorífico, alimentício, siderúrgico, metalúrgico, químico, farmacêutico, têxtil, higiene e limpeza e borracha. Pode ser utilizado nos setores de recebimento de matérias-primas, na produção e na expedição, além de controlar a pesagem e a contagem, o fluxo de dados e gerar etiquetas para os materiais.



DAIFUKU

SOLUÇÕES AUTOMÁTICAS DE ARMAZENAGEM, MOVIMENTAÇÃO E PREPARAÇÃO DE PEDIDOS

SOLUÇÕES AUTOMÁTICAS DE ARMAZENAGEM (Unit Load, Mini Load, Carrosséis...)

SOLUÇÕES DE PREPARAÇÃO DE PEDIDOS (Tecnologia Pick to Light, Radiofrequência...)

VEÍCULOS AUTOMATIZADOS (STV, AGV...)

SOLUÇÕES DE TRANSPORTE E CLASSIFICAÇÃO AUTOMÁTICA (Transportadores, sorters...)

...

Os nossos os clientes, a nossa melhor referência:

**ROGE, EBF-VAZ, ACRILEX, BELENUS, OMRON, SMC, HITACHI
FUJIFILM, COLUMBIA, DANONE, ...**

ULMA

HANDLING SYSTEMS

NIVELADORES DE DOCA CARGOMAX.

Um nível acima em sistemas para docas.



VENHA NOS VISITAR NA:

MOVIMAT - 05 a 08 de agosto 2008

São Paulo - SP

MERCOAGRO - 16 a 19 de setembro 2008

Chapécó - SC

FFATIA - 28 a 31 de outubro 2008

Goiânia - GO



TOP Log
MARCAS
LÍDERES
2006/2007



Cargomax

SISTEMAS PARA DOCAS

Rua Eustáquio de Azevedo, 436
Vila Maria Helena
Duque de Caxias • RJ

Tel/Fax: 55 (21) 2676-2560
www.cargomax.com.br

NEGÓCIO FECHADO

MGI E INTERMEC SE UNEM PARA ATENDER MERCADOS QUE EXIGEM SOLUÇÕES DE MOBILIDADE ESPECÍFICAS

A MGI (Fone: 11 4746.7700), um canal de vendas especializado em soluções de mobilidade que oferece tecnologia de comunicação wireless, bluetooth, GPS, impressão e serviços de valor agregado, firmou parceria com a Intermec Technologies (Fone: 11 3711.6770), da área de soluções integradas de tecnologia em transmissão de dados entre a cadeia de suprimentos. Com isso, a MGI atuará de forma mais competitiva nos segmentos de agronegócios, utilities, transportes, centros de distribuição e petróleo, enquanto a Intermec torna sua presença mais competitiva nos segmentos de bens de consumo, indústria, transporte, varejo e em algumas áreas de governo. O acordo prevê o incremento de vendas dos computadores móveis CK3, para aplicação em comunicação de radiofrequência e operações logísticas, 730 e CN3, para automatizar equipes de força de vendas e apoiar serviços de campo.



MARKEM-IMAJE FORNECE CODIFICADORAS PARA O LABORATÓRIO FARMACÊUTICO LILLY

A Markem-Imaje (Fone: 11 3305.9455) está finalizando o fornecimento de codificadoras, acessórios, peças e consumíveis que estão sendo integrados à linha de produção do Laboratório Farmacêutico Lilly, localizado em São Paulo, SP. Os produtos atendem a várias etapas do processo de embalagem dos produtos da unidade industrial do laboratório. Para a codificação dos cartuchos de medicamentos, foram instaladas duas codificadoras SmartLase 130i. A área de codificação de rótulos para frascos foi contemplada com uma máquina SmartDate da Markem-Imaje, que funciona por termotransferência. Para marcação de caixas de papelão ondulado, foram instaladas cinco codificadoras Cimjet 334, ideais para aplicação de etiquetas por termotransferência em caixas. Instaladas no final da linha de produção das embalagens secundárias, contam com um *software* adaptado a *scanner*, que faz o controle de qualidade das etiquetas aplicadas e capturam as informações diretamente do sistema SAP do cliente.

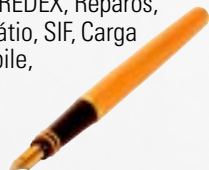


SONY DADC CONTRATA GKO FRETE

Visando melhorar o processo de contratação de transportadoras, a Sony DADC, empresa do Grupo Sony especialista em replicação de mídias pré-gravadas e distribuição de CDs e DVDs, fechou contrato para a implantação do software GKO Frete, comercializado pela softwarehouse GKO Informática (Fone: 21 2533.3503). A empresa de mídia movimenta e armazena cerca de 200 mil entregas de materiais por dia, abastecendo uma grande cadeia de clientes e parceiros em todo o Brasil. Com o GKO Frete, a Sony DADC poderá executar todo o processo de forma controlada, com acompanhamento minucioso das etapas envolvidas, como: solicitação de transporte, simulação para avaliação de transportadoras, pré-cálculo, auditoria de frete, integração contábil e fiscal, emissão de relatórios gerenciais, acompanhamento de ocorrências de entrega, avaliação das transportadoras, entre outras.

OMNITRANS INVESTE EM SISTEMA DE GESTÃO DA SIMPLE TECNOLOGIA

A Omnitrans Logística e Transporte adquiriu o Sistema WMS da Simple Tecnologia (Fone: 47 2111.4800). O Simple WMS é um sistema de Gestão Especialista para empresas na área de logística e distribuição composto pelos módulos Gate, Nota Avulsa, Carga Geral, Carga Frigorificada, Web Clientes, EADI/REDEX, Reparos, Faturamento, Pátio, SIF, Carga Granel e S-Mobile, entre outros.



Logweb em Notícia

Diretor comercial da Logweb ganha Prêmio Jovem Referência em 2008

Em 1992, foi fundada a "Organização da Sociedade Cível de Interesse Público – Grupo Shalom el Shadday – GSES".

Hoje, 17 anos depois, o Shalom El Shadday é um objetivo de vida, uma missão em busca da paz e da dignidade, da cidadania da vida em plenitude. Conta com muitos colaboradores e faz o acompanhamento de 180 jovens em situação de risco social, alguns marginais e outros marginalizados.

Desde a fundação, o Grupo GSES realiza o "Prêmio Jovem Referência", dado às pessoas que se destacam em suas profissões, em sua vida pessoal como cidadãos de boa fé e fazem a diferença na sociedade com liderança, criatividade e dedicação aos estudos e o testemunho de vida ética.

Os requisitos acima fizeram de Deivid Roberto Santos, diretor comercial da Logweb Editora, o ganhador do "Prêmio Jovem Referência 2008", entregue no CASSASP - Clube Associativo dos Suboficiais e Sargentos da Aeronáutica de São Paulo. Participaram do evento vereadores da Zona Norte de São Paulo e outras entidades políticas do estado. ●



**Liderança, criatividade e
testemunho de vida ética
garantiram o prêmio a Santos**

NAUTIKA

Solução em Armazenagem

Locação e Venda



Áreas Interligadas



Galpões Desmontáveis



Vãos livres de 10 a 50m



Projetos Especiais

Tel.:(11) 2462-4622

www.nautikacoberturas.com.br

Petiscos

Da Bavária para o varejo brasileiro: Nutty Bavarian

Quem chega a umas das franquias da Nutty Bavarian (Fone: 11 3849.9002) para degustar os produtos da linha Nutty Express, e se depara com promotoras de venda caracterizadas de bávaras, que remetem à origem do produto na Bavária (Alemanha), nem imagina como aqueles petiscos chegam até o local de comercialização.

Segundo a gerente de marketing da representante da marca no Brasil, Camila Pacheco, há um fornecedor responsável pela compra da matéria-prima (grãos), que é distribuída para as franquias espalhadas por todo o território nacional por meio de transportadoras contratadas. Ela explica que devido ao fato de o Brasil ser muito grande, a empresa utiliza os serviços de diferentes transportadoras parceiras. "O franqueado é quem indica o seu transportador, que geralmente fica próximo à franquia ou é conhecido. Aí fazemos o contato e avaliamos a empresa sugerida. Depois disso fechamos a parceria", explica.



Camila: "o franqueado é quem indica o seu transportador"



Produtos são encontrados em vários locais, além dos shoppings centers

Camila conta que a Nutty também enfrenta entraves comuns, como restrições de horários, valores diferentes de uma praça para outra e problemas com a falta de condições em algumas estradas, entre outros.

Na cidade de São Paulo, onde é fabricado o glacê que é colocado sobre os nuts, a gerente de marketing diz que a empresa conta com distribuidores em todas as regiões: "iniciamos esse projeto em outubro do ano passado com dois parceiros de negócio, para distribuição nas zonas norte e sul da cidade, e obtivemos resultados impressionantes de aceitação do público", afirma. Por isso, agora os clientes e fãs das castanhas glaceadas já podem encontrar o produto não só nos shoppings centers, mas, também, em supermercados, lojas de conveniência, empórios, adegas, sorveterias, cafeterias, mercadinhos, restaurantes e docerias.

A gerente de marketing afirma que a estrutura de produção da empresa já é muito boa, mas, mesmo assim, as instalações estão sendo ampliadas devido à grande aceitação do produto e à crescente demanda. "Fizemos testes com o produto no varejo, remodelamos o Nutty Express e comprovamos o grande sucesso. A versão do produto foi adaptada de acordo com o gosto dos clientes e virá com novos desenhos e opções de cones", comenta.

Pelas palavras de Camila, as condições de preservação dos produtos durante o transporte também são as melhores, já que as transportadoras e distribuidoras seguem regras e são acompanhadas. "As embalagens são seladas termicamente, os displays são lacrados, as caixas de embarque têm material resistente e eles recebem a orientação máxima de empilhamento", garante. ●

Camila conta que a estrutura de distribuição do produto atende a uma rotina de pedidos semanais. O franqueado envia o seu pedido através do site da Nutty e, em seguida, a área de operações aciona a transportadora responsável, que então recebe a data de coleta e faz a entrega. "O único trabalho do franqueado é fazer o pedido pelo site", destaca.

Ela acrescenta, ainda, que a maior parte dos produtos é transportada pelo modal rodoviário. "Utilizamos o transporte aéreo apenas em exceções, casos que necessitem de urgência", explica. E como todas as empresas que utilizam as rodovias brasileiras,

OPORTUNIDADE ÚNICA EM 2009

Encontre num único local mais de 450 fornecedores
com as melhores ofertas em produtos e serviços

INTERMODAL

SOUTH AMERICA 2009

15^a
EDIÇÃO

O MAIOR EVENTO DAS AMÉRICAS

14-16 ABRIL

TRANSAMÉRICA EXPO CENTER
SÃO PAULO • SP • BRASIL

EVENTOS INTEGRADOS

JOC SOUTH AMERICA
LOGI-PORT CONFERENCE



AIR CARGO
SOUTH AMERICA
SUMMIT



www.intermodal.com.br



Serviços e sistemas
de transporte e
logística de cargas



Serviços
para Comércio
Exterior

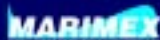


Sistemas
de TI e
Segurança



Equipamentos e
Tecnologia para
portos e terminais

PATROCÍNIO



ORGANIZAÇÃO



United Business Media

Para informações sobre como expor ou como visitar: Tel.: (55 11) 4689-1935 • info@intermodal.com.br

LWART

A logística a serviço do rerrefino de óleo lubrificante

Com importante participação na preservação do meio ambiente, a Lwart Lubrificantes (Fone: 14 3269.5000) realiza, há mais de 30 anos, a coleta e o rerrefino de óleos lubrificantes usados. Segundo a empresa, o rerrefino é a única solução para o óleo usado ou contaminado.

A atividade consiste em um processo físico-químico que extrai os produtos degradados presentes no óleo lubrificante usado, transformando-o em base mineral e em matérias-primas para outros processos industriais. De acordo com a Lwart, o rerrefino é considerado por lei (Resolução CONAMA nº362 e Portarias ANP) a única destinação correta para o óleo lubrificante usado. "O rerrefino poupa recursos naturais e garante o reabastecimento do mercado através das companhias distribuidoras, que aditivam a base mineral e vendem ao mercado o óleo lubrificante formulado", explica Eliane Oliveira, gerente de marketing corporativo do Grupo Lwart.

Para desempenhar esta atividade, a Lwart – que tem parcerias com fontes geradoras, como indústrias, postos de troca e transportadoras – conta com Centros de Coleta nas cidades de São José do Rio Preto, SP, Osasco, SP, Goiânia, GO, Belo Horizonte, MG, Duque de Caxias, RJ, Linhares, ES, Maringá, PR, Cascavel, PR, Curitiba, PR, Canoas, RS, Campo Grande, MS, Cuiabá, MT, Belém, PA, e duas unidades industriais – em Lençóis Paulista, SP, e Feira de Santana, BA, que dispõem de 800 colaboradores.

Esta estrutura atende a mais de 50 mil fontes geradoras e rerrefina 150 milhões de litros de óleo lubrificante usado por ano, volume que, segundo a



Eliane: "O rerrefino poupa recursos naturais e garante o reabastecimento do mercado através das companhias distribuidoras"

empresa, representa mais da metade do total coletado no país. "A Lwart conta, ainda, com uma frota própria de 250 veículos que são operados por profissionais treinados e formados em um programa dirigido aos transportadores de cargas perigosas", acrescenta a gerente de marketing corporativo, revelando que constantemente a frota recebe investimentos e atualizações.

Eliane informa que a operação logística integrada é formada por veículos de coleta que recolhem o óleo lubrificante usado nas fontes geradoras e o armazenam nos Centros de

Coleta distribuídos pelo país. Os veículos maiores (carretas) distribuem a base mineral rerrefinada e, no retorno, fazem o recolhimento nos Centros de Coleta, trazendo o óleo usado para as duas unidades de processamento. "Vale ressaltar que este trabalho de logística reversa impõe como condição uma infraestrutura própria para assepsia correta dos tanques", salienta.

Na visão da gerente de marketing corporativo, o sucesso da operação logística é fundamental para a Lwart, pois é ela quem garante o abastecimento da fábrica e escoamento da produção. "As grandes distâncias no Brasil são vencidas com um forte trabalho logístico no frete de retorno para otimização dos custos. O rerrefino economiza divisas para o país, promovendo o reabastecimento do mercado e preservando recursos naturais", destaca. ●



São 15 CDs e duas unidades industriais espalhados pelo Brasil

STILL

**Liderança de mercado com equipamentos de última geração,
assistência técnica em todo Brasil, melhor custo benefício
da categoria, e o melhor, o reconhecimento
de nossos clientes.**

**FORNECEDOR
MAIS LEMBRADO
2008**

DESB. PROPOSTAS DA
ALIMENTAÇÃO



**PRÊMIO
TOP
Log
MARCAS
LÍDERES
2008**



LANÇAMENTO



FMX

Capacidade
de carga
de 1.0 a 2.5 Ton



EXV

Capacidade
de carga
de 1.0 a 1.2 Ton



EGU

Capacidade
de carga
de 1.8 a 2.0 Ton



TX 25

Capacidade
de carga
de 2.5 Ton

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

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

AM- Empilhac: (REP/SA): (92) 36634112/
Tracionária (SA): (92) 3625-3645
BA- Movilog (REP/SA): (71) 3394-1363 /
Tolentino (SA): (71) 3351-7611 / EuroR (SA): (71) 8178-9930
CE/PI/MA- Eurotec (REP/SA): (85) 3459-1667
MT- Moviminas (REP/SA): (65) 3682-8570
GO/TO- Moviminas (REP/SA): (62) 3283-3927 /
(62) 3313-7476 (ANÁPOLIS)
MG- Movimenta 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

PE/AL/PB/RN/SE- Tolentino (REP/SA): (81) 3441-5629
RJ- FFLógica (REP): (21) 3882-3943
RJ/CAPITAL- Evamam (SA): (21) 3882-3943
RJ/V- DO PARAIBA- Imãos Martini (SA): (24) 3323-2885
DF- Moviminas (REP/SA): (61) 3356-3733
RS- Requipel (REP): (51) 3337-8577 / Empilhasul (SA):
(51) 3337-0310
SC/LESTE- Empitec (REP/SA): (47) 3337-6340
SC/OESTE- Requipmaq (REP/SA): (49) 3323-8797
SC- Transpotch (SA): (47) 3326-0700
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) 2954-7472
Movelev (SA): (11) 2421-4545
Logística (REP): (11) 2647-7707
Logix (REP): (11) 6442-7631
Logismaq (REP): (11) 6408-4639
Uselit (SA): (11) 6452-5101
SP/INTERIOR- Marcamp (REP/SA): (19) 3772-3333
SP/V- DO PARAIBA- Movelev Vale (REP/SA): (12) 3655-1513
ARGENTINA- AG Zimsa S.A.: +54 (11) 4745-8400
URUGUAY- Essen LTDA.: +59 (82) 901-0305
CHILE- Krels S.A.: +56 (2) 854-5667

Qualidade em movimento

Multimodal**Papel e Celulose**

Da madeira à entrega, a logística do setor

Envolvendo desde a plantação das árvores até a entrega da celulose ou do papel pronto em vários destinos pelo mundo, a logística do segmento requer cuidados especiais, como revelam duas conceituadas empresas do segmento, juntamente com sua entidade de classe.

Ninguém melhor para falar sobre um dos setores de maior competitividade da indústria nacional do que a Bracelpa – Associação Brasileira de Celulose e Papel (Fone: 11 3018.7829), que é responsável pela representação institucional e política das empresas brasileiras fabricantes de celulose e papel.

Já entrando no assunto “logística”, Elizabeth de Carvalhaes, presidente executiva da entidade, explica que trens e caminhões são amplamente utilizados no transporte da madeira retirada da floresta e que segue para o pátio das fábricas, percorrendo uma distância que normalmente não ultrapassa 200 quilômetros.

Após o processamento da celulose, o transporte da fábrica até o porto (alguns deles são privados) ocorre via barcaças ou trens e, posteriormente, a fibra é levada aos clientes internacionais por navios. No caso dos clientes norte-americanos, a entrega ocorre diretamente na fábrica. Em outros mercados, como o europeu e o chinês, há portos estratégicos onde o próprio cliente se encarrega de buscar o produto. “Os navios para transportar celulose devem ter porões totalmente abertos para acomodar os volumosos fardos de celulose (duas toneladas), e também é essencial que estejam extremamente limpos e livres de qualquer contaminação”, destaca Elizabeth.

De acordo com ela, apesar dos grandes volumes – os navios saem do Brasil com mais



Foto: Ricardo Telles

A Suzano produz 2,5 milhões de toneladas de celulose/ano. Deste volume, 1,7 milhão é comercializada para o mercado interno (15%) e externo (85%)

de 40 mil toneladas –, a logística de celulose é relativamente simples se comparada à do papel, produto mais frágil e que precisa de condições especiais para chegar ao seu destino final com a qualidade exigida pelo cliente. O embarque do papel – cujos mercados mais importantes são a América Latina e o Oriente Médio – é feito em bobinas ou folhas, sob contenção especial, e transportado por contêineres.

Pelo lado do fabricante de celulose, Alfredo Mavignier,

gerente de departamento de Movimentação e Embarque da Cenibra (Fone: 31 3235.4032.), explica o passo a passo da logística do produto.

Após a saída da celulose da linha de produção, ela aguarda em uma área de transferência pela classificação de seus parâmetros de qualidade, depois é estocada nos armazéns e segregada de acordo com os resultados destes testes.

Após consulta ao planejamento de vendas e à programação de navios, a carga destina-

da ao mercado externo é enviada por trem para o Portocel (terminal privado localizado no Espírito Santo, do qual a Cenibra tem participação de 49%). “Utilizamos a EFVM – Estrada de Ferro Vitória a Minas, que nos atende com uma frota dedicada de 145 vagões, o que permite carregarmos uma média de 3.200 m por dia, 365 dias por ano”, explica.

Ao chegar no Portocel, o produto é estocado e aguarda pela chegada do navio no qual será embarcado para um dos mercados atendidos pela Cenibra, na Europa, América Latina e América do Norte, além de China, Indonésia, Japão e Taiwan. Após a viagem marítima, a celulose é então descarregada e armazenada em armazéns de agentes portuários contratados, onde aguarda até ser enviada para o cliente final, podendo esta perna final ser feita através de caminhões, trem ou barcaças. Para o mercado interno, a celulose é embarcada em caminhões conforme as ordens de compra dos clientes.

Para movimentação da celulose, a Cenibra utiliza empilhadeiras com capacidade de 7 m, adequada ao manuseio de 2 fardos de cada vez, equipadas com clamps próprios para o manuseio do produto com um mínimo de avarias.

Mavignier também conta que os vagões utilizados são do tipo “all-door” e/ou “siders”, que permitem acesso fácil aos fardos, agilizando as operações de carga e descarga e evitando avarias.

“Quanto aos navios, eles são na maioria do tipo OHBC ‘open hatch bulk carriers’, próprios para o transporte de produtos florestais, pois têm o formato de ‘caixas’ com as escotilhas sem projeções”, detalha.

De acordo com o gerente de departamento de Movimentação e Embarque, o maior desafio na adequação da logística ao produto foi conseguir uma perfeita sincronia entre os diversos modais, permitindo um fluxo contínuo no transporte, de forma a atender aos prazos de entrega com um mínimo de estoque.

Os processos logísticos na empresa são terceirizados, como conta o profissional. O manuseio da carga na fábrica da Cenibra é feito pela Wilson, Sons, e no porto por empregados especializados e por mão-de-obra dos sindicatos laborais. “O transporte marítimo é executado por vários armadores, dependendo do destino da carga e do manuseio, estocagem e transporte”, diz.

Já a Suzano (Fone: 0800 0555100), além da celulose, também produz papel. A empresa conta com cinco unidades industriais: Suzano, Rio Verde e Embu, em São Paulo, Mucuri, na Bahia, e também detém indiretamente 50% do controle da Ripasa, empresa que produz celulose, papéis para imprimir e escrever, especiais, papel cartão e cartolinas, e que possui uma unidade industrial em Americana, SP.

Toda a produção da empresa provém de florestas de eucaliptos plantadas para este fim. As árvores são recolhidas em ciclos de sete anos e seguem para as unidades fabris integradas, de Mucuri e de Suzano, que



Para exportação, os fardos de celulose são colocados diretamente dentro do porão de navios break bulk

recebem a madeira e produzem a celulose e o papel. As outras unidades recebem a celulose vinda destas fábricas para produzir o papel.

Gustavo Couto, gerente de logística da Suzano, explica que nas unidades integradas, a madeira é triturada e transformada em cavacos, que entram em processo de cozimento. Daí se extrai a fibra de celulose que vai sendo branqueada. Parte da celulose seca é enviada para as outras unidades da empresa ou vendida para o mercado.

A Suzano produz 2,5 milhões de toneladas de celulose por ano. Deste volume, 1,7 milhão de



Devido ao peso, a celulose é movimentada em fardos por empilhadeiras de grande porte, de 7 t, e esteiras rolantes



A BASE FORT DA SUA LOGÍSTICA.

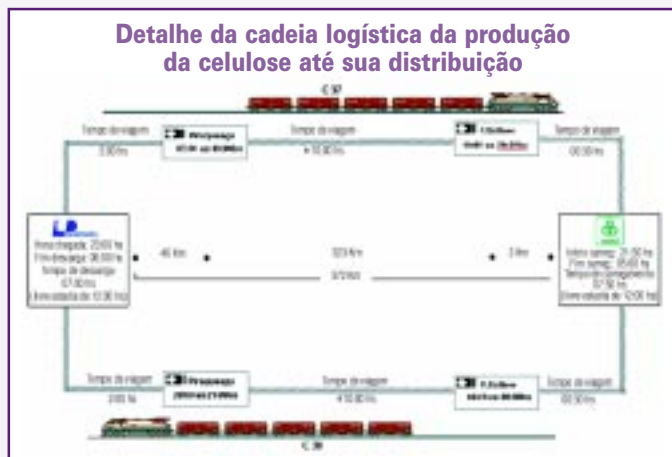
Consciência Ecológica e Crescimento Sustentável.



VENDA - LOCAÇÃO - REFORMA DE PALETES

Rua Maria Rita Ramos, 120 | Itararé | SP | 15 3532 4754
vendas@fortpaletes.com.br | www.fortpaletes.com.br

Já o transporte para o mercado doméstico é feito pelo modal rodoviário. Falando nisso, a parceira da Suzano neste modal é a Julio Simões Transportes e Serviços. Em armazenagem, são Suzanlog e Cragae. Em frete marítimo, para papel (em contêiner), é a MSC Brasil, para celulose são Saga e Star. Em movimentação interna, responsável por empilhadeiras, expedição e outros processos, a parceria é com a Célere, especializada em intralogística.



Fonte: CENIBRA

Como anda o papel imprensa?

“Na Venda Avulsa Local, as entregas são realizadas nas bancas de jornal da cidade de São Paulo e Grande São Paulo. Além disso, no processo de entregas inclui-se, também, o recolhimento de encalhe (jornais e produtos não vendidos), ou seja, no mesmo momento da entrega recolhemos os produtos não vendidos das edições anteriores”, explica Kabarite.



A logística de entrega do jornal também é complexa

Há, ainda, a Entrega Domiciliar, composta pelas entregas feitas nos domicílios dos assinantes. Realizadas somente na cidade de São Paulo e no ABCDM (Grande São Paulo), estas entregas são executadas por cinco empresas especializadas. “No total são aproximadamente 118 entregadores que atuam diariamente, utilizando motocicletas como meio de transporte”, finaliza Kabarite.

Limpeza e atenção

Segundo ele, também são necessários cuidados no sentido de evitar que a celulose seja molhada ou sofra contaminações com produtos, tais como plásticos, óleos, produtos aromáticos, etc. "Os navios precisam estar extremamente limpos. O produto vai exposto, não pode ter contato com outros", acrescenta Couto, da Suzano. ●

Operador logístico

Para crescer, Atlas aposta no CD de Contagem, MG

Com a intenção de ampliar o market share em Minas Gerais – considerado um Estado estratégico em razão de sua extensa malha viária –, a Atlas Transportes & Logística (Fone: 11 2795.3100) inaugurou recentemente um Centro de Distribuição no município de Contagem, às margens da Rodovia Fernão Dias (BR-381).

Devido à localização estratégica – segundo o presidente da empresa, Francisco Martim Megale –, é por esta unidade que será realizado o escoamento de cargas para outras regiões do Brasil, como o Norte e o Nordeste. “A unidade de Contagem representa hoje a maior filial da Atlas. Temos uma base de 200 clientes ativos, mas podemos expandir em até 40% o volume de cargas transportadas com os investimentos realizados”, revela.

Letícia Barbosa, gerente da unidade, lembra que o objetivo também é ampliar o setor de logística da empresa, “pois os clientes apresentam cada vez mais uma necessidade de que adentremos aos seus processos internos, controlando toda a estocagem, o armazenamento, o transporte e a distribuição dos produtos.”

Megale explica que o novo CD permitirá a otimização do fluxo operacional, com maior agilidade no transporte de cargas fracionadas, além de um processo ainda mais apurado de vigilância patrimonial e gerenciamento de risco no tocante ao monitoramento de cargas valiosas. No total, 30 veículos são responsáveis pelo atendimento da demanda de toda essa região.

Ele conta que a unidade possui 3.500 m² de área construída, em um terreno de mais de 10.000 m², o que permitirá triplicar a capacidade de movimentação de cargas no terminal. “O CD de Contagem permitirá que nossa atuação seja mais integrada com outros CDs já existentes em Minas Gerais, como o de Montes Claros, Juiz de Fora, Uberlândia e Pouso Alegre, e, também, com as demais filiais do Brasil”, comenta.

Atualmente, a Atlas dispõe de 40 filiais espalhadas pelas cinco regiões de país – que somam 74.500 m² de armazéns –, além de 2.100 funcionários e 1.600 veículos para operações de coleta, transferência e entrega de cargas. No total, são 400



A unidade de Contagem representa hoje a maior filial da Atlas

plataformas para carga e descarga. “Anualmente, a empresa realiza dois milhões de entregas, o equivalente a 550 mil toneladas para aproximadamente 6.500 clientes”, salienta Megale.

Na nova unidade em Contagem, a Atlas espera ampliar em até 40% o volume de cargas. Desta forma, será um ponto estratégico para um aumento de 20% no faturamento. Além disso, para atingir a meta de 30% de crescimento neste ano – de R\$ 321 milhões (em 2007) para R\$ 420 milhões –, a empresa investiu nas áreas de Tecnologia da Informação, frota, melhoria e construção de filiais e segurança. “Somente em 2008 foram investidos mais de R\$ 15 milhões em novas unidades, como as de Belém, PA, Contagem, MG, e Salvador, BA, além de ter sido feito investimento de R\$ 10 milhões para aquisição de 140 novos veículos”, revela o presidente.

Ainda segundo Megale, um dos meios de sustentar este desenvolvimento será alavancar os negócios no interior de São Paulo, construindo um terminal em Sumaré. “Também investiremos em mais um terminal de 15.000 m² interligado ao que já existe na matriz da empresa, que fica em São Paulo”, destaca.

Para os próximos anos, a Atlas pretende aumentar os contratos de logística, porque os clientes apresentam cada vez mais uma necessidade de soluções integradas, a fim de aperfeiçoar seus processos internos, controlar toda a estocagem, o armazenamento, o transporte e a distribuição dos produtos. ●

SOLUÇÕES EM MOVIMENTAÇÃO



Transelevador

Mini-Load

Elevadores de Carga

Transportadores

Mesas Elevatória Hidráulica

Elevadores Contínuos

Projetos Especiais



SCHEFFER
Logística e Automação

www.schefferlogistica.com.br
scheffer@schefferlogistica.com.br
Fone: (42)3239-0700 - Fax: (42)3239-0701

Multimodal**Tributos**

O “peso” da carga tributária nas operações logísticas

Como o segmento de logística é um importante impulsionador do desenvolvimento da economia brasileira, seria ideal que a carga tributária não fosse tão elevada para o setor. Isso não tem sido levado em consideração por parte da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios.

Os aspectos fiscais e tributários são fundamentais no planejamento logístico e têm um impacto decisivo nos custos das operações. Isso se deve, entre outros fatores — que serão explicados a seguir pelos advogados Luiz Felipe Ferraz e Cláudia Maluf, sócios do setor tributário do escritório Demarest e Almeida (Fone: 11 3356.1800) —, à inadequação do sistema tributário e de infraestrutura do país.

Como o segmento de logística é um importante impulsionador do desenvolvimento da economia brasileira, seria ideal que a carga tributária não fosse tão elevada para o setor. Na visão de Ferraz e Cláudia, entretanto, isso não tem sido levado em consideração por parte da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios. “Não é do nosso conhecimento a existência de projeto de lei nesse sentido”, afirmam, quando perguntados sobre a existência de algum projeto que vise a diminuir a tributação cobrada na movimentação e no transporte de cargas. Esta situação ocasiona a elevação do preço dos serviços de transporte e, conforme o caso, do custo dos tomadores desses serviços, sendo que, quem acaba sendo penalizado no fim das contas é o consumidor — garantem os advogados.

“A prestação de serviço de transporte de cargas, assim considerado o deslocamento de coisas de um lugar a outro a título oneroso, pode, conforme o caso, sujeitar-se à incidência do ISS ou do ICMS”, destaca Ferraz. Ele indica que a prestação de serviço de transporte intramuni-



O transporte de cargas, assim considerado o deslocamento de coisas de um lugar a outro a título oneroso, pode sujeitar-se à incidência do ISS ou do ICMS

cipal (ou seja, dentro do limite territorial de determinado Município) sujeita-se à incidência do ISS, imposto de competência municipal. “Eis que se encontra prevista no subitem 16.1 da lista de serviços tributados pelo referido imposto, anexa à Lei Complementar nº 116/2003”, lembra. Essa Lei Complementar ainda estabelece que o ISS será devido à municipalidade onde o transporte foi executado, sendo que sua alíquota poderá variar de 2% (alíquota mínima prevista na Constituição Federal) a 5%, nos termos da respectiva legislação municipal.

Conforme Cláudia, o entendimento de que as mercadorias

empregadas na prestação de serviço de transporte não são “insumos” dessa prestação, mas mercadorias de uso e consumo do prestador, é um relevante fator que contribui para que a carga tributária desse imposto seja elevada, seja em razão de não ser admitido o creditamento do ICMS incidente em tais aquisições, seja pela obrigação de recolhimento do ICMS a título de diferencial de alíquotas. “Em que pese se possa tentar que as unidades federadas, a exemplo do que ocorre com o Estado de Minas Gerais, passem a admitir que tais mercadorias constituem verdadeiros insumos dos

prestadores de serviço de transporte, não nos parece factível que isso ocorra, ainda mais em um curto espaço de tempo”, explica. “De qualquer forma, caso a Lei Kandir não seja alterada, a partir de 1º de janeiro de 2011, o ICMS incidente sobre as mercadorias destinadas ao uso ou consumo do prestador de serviço de transporte (e de qualquer outro contribuinte do ICMS) poderá ser creditado”, acrescenta.

De acordo com o advogado, as prestações de serviço de transporte de cargas intermunicipais e interestaduais, por sua vez, são gravadas pelo ICMS, imposto de competência

estadual/distrital, o qual será devido à unidade federada onde essa prestação se iniciar. "Em se tratando de prestações de serviço de transporte intermunicipais, a alíquota do ICMS poderá variar de 12% a 18%, a depender da legislação da unidade federada onde essa prestação foi realizada. Cabe ressaltar que algumas unidades federadas concedem isenção do ICMS nas prestações realizadas no seu território", salienta.

Ferraz diz, ainda, que no caso de prestações de transporte interestaduais, a definição da alíquota do ICMS aplicável em cada caso depende necessariamente de quem seja o destinatário da mercadoria (contribuinte do ICMS ou não) e do Estado de sua localização (final da prestação de serviço). "Já as prestações de transporte de cargas que destinam mercadorias ao exterior não se sujeitam à incidência do ICMS", completa.

Dando sequência, Cláudia

explica que o ISS é um imposto cumulativo, ou seja, não gera direito de crédito ao prestador, nem ao tomador. Assim, caso o prestador de serviços de transporte contrate um terceiro para que efetue a recauchutagem de pneus dos veículos de sua frota, o ISS incidente em tais prestações, que integrou o preço dele cobrado, não poderá ser compensado com o ISS que incidirá nos serviços intramunicipais de transporte que executar. Ela explica que o ICMS, por sua vez, é um imposto não-cumulativo. Assim, em tese, tanto o prestador quanto o tomador desses serviços, desde que contribuinte do ICMS, poderão apropriar-se de créditos desse imposto.

"Nesse particular, destacamos que determinadas unidades federadas possibilitam que o estabelecimento prestador de serviço de transporte, exceto o aéreo, credite-se da importância correspondente a 20% do valor

do ICMS devido nessas prestações, mediante opção, que deverá alcançar todos os seus estabelecimentos ali localizados", abordam. Contudo, ambos revelam que em tal hipótese será vedado o aproveitamento de quaisquer outros créditos. Por exemplo: crédito de ICMS incidente sobre combustíveis.

Eles acreditam que essa opção pode ser vantajosa, posto que, como regra, a maioria das unidades federadas não admite que o prestador de serviço de transporte se credite do ICMS incidente nas aquisições de lubrificante, pneus, câmaras-de-ar ou de material de limpeza, por exemplo, pois considera que tais mercadorias são destinadas ao seu uso e consumo e, diante disso, esse imposto passa a integrar o custo dessas prestações. "O entendimento de que as mercadorias acima mencionadas destinam-se a uso e consumo do prestador de serviços de transporte ainda gera a obrigação,

conforme o caso, do recolhimento do ICMS a título de diferencial de alíquotas, ainda que por substituição tributária, quando forem elas provenientes de outras unidades federadas", esclarecem.

Há, ainda, as receitas decorrentes das prestações de serviço de transporte que são tributadas pelo PIS e pela COFINS. Cláudia afirma que as empresas prestadoras de serviços de transporte de carga tributadas pela sistemática do Lucro Real estão sujeitas, pelo regime não-cumulativo do PIS e da COFINS, a alíquotas de 1,65% e 7,6%, com direito à tomada de certos créditos previstos na legislação, calculados sobre determinados custos e despesas da pessoa jurídica, passíveis de ser compensados com as contribuições mensalmente devidas.

A sócia do Demarest e Almeida explica que, na hipótese de serem tributadas pelo IRPJ e pela CSLL, com base no Lucro Presumido, as empresas

Medabil. As melhores soluções em sistemas construtivos metálicos.



*Fotos do Centro de Distribuição obtidas em obras da Medabil.



Alta tecnologia e décadas de experiência a serviço da qualidade. Sempre identificada como uma empresa inovadora, a Medabil traz ao mercado soluções com processo fabril ágil e configurações variadas, conferindo a qualquer projeto características indispensáveis, como rapidez na entrega, segurança, conforto e qualidade. Símbolos dessa que é a maior empresa do setor na América Latina.

Medabil
Sistemas Construtivos

www.medabil.com.br

Porto Alegre - RS - (51) 2121.4000 | Nova Bassano - RS - (51) 3273.4000 | Extrema - MG - (35) 3435.3534
São Paulo - SP - (11) 3573.3322 | Rio de Janeiro - RJ - (21) 8107.2120 | Recife - PE - (81) 9405.7414

Multimodal

prestadoras de serviços de transporte de carga poderão optar, pelo regime cumulativo do PIS e da COFINS, a alíquotas de 0,65% e de 3%, sem direito a crédito. “Lembramos que as receitas decorrentes de prestação de serviços de transporte coletivo rodoviário, metroviário, ferroviário e aquaviário de passageiros permanecem sujeitas ao regime cumulativo do PIS e da COFINS (Art. 10, XII, da Lei 10.833/03), independentemente da forma de tributação adotada”, considera.

Cláudia destaca que especificamente em relação às cooperativas de transporte, vale lembrar que o Artigo 46 da Lei 11.196/05 alterou a redação do Artigo 30 da Lei 11.051/04, permitindo que as sociedades cooperativas de transporte rodoviário de cargas excluam da base de cálculo do PIS e da COFINS as receitas decorrentes de ato cooperativo.

De acordo com a advogada, os lucros auferidos pelas empresas que se dedicam à atividade ora tratada são ainda tributados pelo IRPJ e CSLL. Para apuração de seus resultados, tais empresas poderão optar, basicamente, por dois regimes alternativos:

(i) Lucro real – No regime do lucro real, o resultado fiscal da pessoa jurídica é determinado com base no resultado líquido apurado na escrituração comercial, ajustado por adições e exclusões e compensação estabelecidas pela legislação tributária. O período de apuração do lucro real pode ser trimestral ou anual, segundo a opção da pessoa jurídica.

(ii) No lucro presumido, o resultado fiscal é determinado pela aplicação de um percentual definido em lei sobre a receita bruta das vendas de bens e prestação de serviços. Para a prestação de serviços de transporte em geral, o resultado fiscal será apurado mediante a aplicação do percentual de 16% sobre a receita bruta auferida na prestação de serviços (tanto para o IRPJ quanto para a CSLL). Para o transporte de cargas, o percentual será de 8% (Art. 518 e 519, II, do RIR/99).

Ferraz comenta que, em ambos os regimes, a pessoa jurídica (prestadora de serviços) deverá recolher o IRPJ à alíquota de 15%, mais um adicional de 10% sobre a parcela do lucro que exceder a R\$ 20.000,00 por mês, e a CSLL à alíquota de 9%. “Além disso, vale lembrar que, caso atendam os requisitos

legais, as empresas prestadoras de serviços de transportes interestadual e intermunicipal de cargas poderão optar pelo regime tributário simplificado aplicável às pequenas empresas e empresas de pequeno porte (Simples Nacional), instituído pela Lei Complementar 123/06 (Art. 15, § 5-E).

Por fim, ele revela que os tributos acima (IRPJ e CSLL), bem como o ISS, o PIS e a COFINS, também incidem, respectivamente, sobre o lucro e as receitas auferidas pelas empresas que também se dedicam à prestação de serviços de armazenagens, consolidação e desconsolidação de cargas, etc.

Segundo os sócios do Demarest e Almeida – que atua na área Tributária com consultoria, planejamento de operações específicas e do dia-a-dia das empresas, assim como nas operações de aquisição de empresas, fusões, incorporações, cisões, joint ventures, obtenção de incentivos fiscais, obtenção de regimes especiais de tributação, parcelamentos e similares, formulação de consultas formais de interpretação da legislação tributária aos órgãos competentes, acompanhamento legislativo de projetos de legislação fiscal,

contencioso administrativo e judicial em geral – qualquer planejamento tributário envolve a análise da situação efetivamente vivenciada pelo contribuinte. Por isso, contam que sem essa análise não é possível vislumbrar qualquer alternativa que resulte na redução lícita da carga tributária. ●

Negócios

Contratos logísticos: outsourcing ou terceirização?

Os operadores logísticos têm oferecido uma gama cada vez maior de serviços prestados aos clientes. Com isso, a importância de realizar parcerias confiáveis, sinérgicas e transparentes tem se tornado essencial para o bom andamento das operações de logística.

Para exemplificar como a logística desenvolve e proporciona cada vez mais recursos, Paulo Reis, diretor geral da Fuchs Alimentos (Fone: 11 4591.8200) – empresa que produz mais de 150 mil toneladas por ano de ervas, especiarias e condimentos – destaca a questão da rastreabilidade dos produtos: “hoje, seu eu vendo uma caixa de orégano, consigo saber de que fazenda saiu aquele lote”, conta.

Reis é partidário de que a contratação de serviços logísticos é fundamental para o bom andamento da empresa, mas faz uma ressalva com relação à opção pelo outsourcing ou pela terceirização logística: “o outsourcing resulta de uma decisão estratégica entre dois participantes de uma cadeia produtiva, requer um relacionamento profundo, ao contrário da terceirização, que se resume – como diz o nome – a apenas terceirizar o serviço”, alerta.

Na visão do diretor geral da Fuchs, a qualidade nesse relacionamento é o que norteia o sucesso. “É preciso

ter compatibilidade empresarial – alinhamento técnico, filosofia gerencial e simetria – entre os envolvidos”, opina. Seguindo na mesma linha, Reis divide o gerenciamento do relacionamento em planejamento operacional – demanda, processo e inovação; controles operacionais – metas, KPIs e níveis de serviço; troca de informações; e escopo do projeto – momento atual, estratégia de crescimento e oportunidades conjuntas atuais e futuras.

Já para José Luis Demeterco, presidente da Standard Logística (Fone: 41 2118.2800), o mercado precisa saber qual operador logístico é bom e qual não é, pois não é fácil fazer um outsourcing. “Se for feito com um operador que não tenha um bom nível de serviços, os prejuízos podem ser grandes”, orienta.

“Durante o contrato é preciso ter reuniões periódicas para constatar o andamento dos negócios. Não basta fazer o contrato e jogar na gaveta. Tem que haver um amadurecimento nesse sentido, saber contratar e administrar.

Por fim, na visão do Head Logistics da Canon (Fone: 11 5070.7226), Fernando Nagahama, antes de tudo a empresa precisa se conhecer e ter ciência de seus pontos fortes e fracos, além de objetivos bem estabelecidos para, assim, saber qual o melhor contrato a ser fechado para suas operações logísticas. ●

Modais

Crescem as divisões de cargas aéreas e rodoviário internacional da Expresso Araçatuba

Apresentando um significativo crescimento em 2008, as divisões de cargas aéreas e rodoviário internacional da Expresso Araçatuba (Fone: 11 2108.2800) tiveram em 2008, respectivamente, faturamento de R\$ 30 milhões, crescendo 20% sobre 2007, e de R\$ 11,8 milhões, crescendo 44% sobre o ano passado.

O crescimento da divisão Air Cargo – responsável por cerca de 10% da receita total do Expresso Araçatuba – se deve a uma série de ações, que visaram à expansão dos negócios nessa área e a um melhor aproveitamento das oportunidades. Entre os novos clientes conquistados pela divisão de cargas aéreas estão empresas como AmBev, Mahle, Mercedes-Benz e Banco BMG – os principais segmentos de atuação são farmacêutico, de cosmético, eletro-eletrônico, telefonia em geral, confecções e peças de reposição em geral.

Já a divisão Internacional Araçatuba ampliou a oferta para seus clientes com a aquisição de carretas do tipo Sider, e atende a segmentos como farmacêutico, têxtil, de informática, autopeças, calçados, cosméticos e eletrônicos. As operações são realizadas tanto com cargas completas quanto com cargas fracionadas.

Faturamento

O faturamento do Expresso Araçatuba em 2008 foi de R\$ 292 milhões, o que representa um crescimento de 17% em relação ao obtido em 2007, enquanto o



Empresa prevê crescimento de 7% para 2009 e um faturamento de cerca de R\$ 313 milhões

Grupo Arex, do qual também fazem parte a Golden Cargo e a Exata Logística, encerrou 2008 com um faturamento total de R\$ 449 milhões, um crescimento na ordem de 19% em relação ao valor obtido no ano anterior. Para 2009, a expectativa do Grupo é de encerrar o ano com receita de R\$ 511 milhões com crescimento de aproximadamente 13%, já considerando os efeitos da crise financeira mundial no mercado brasileiro.

Segundo Geraldo J. F. Corrêa, diretor de vendas do Expresso Araçatuba, 2009 continuará sendo um ano de expansão, mesmo que em um ritmo menos acelerado. "Estamos trabalhando com uma estimativa conservadora, que prevê um crescimento de 7% para 2009 e um faturamento de cerca de R\$ 313 milhões. Mantemo-nos otimistas com relação a 2009, mesmo porque estamos finalizando negócios com uma grande empresa da área de cosméticos que deverá nos proporcionar – somente este novo cliente – um crescimento de 15%", comemora Corrêa.

Ele também lembra que como trabalham com várias áreas, algumas vão crescer mais na crise, enquanto outras vão ficar retraídas – quando uma cai, outra sobe. Ele não deixa de lembrar que o crescimento da empresa está calcado no treinamento e no desenvolvimento de seus colaboradores e aponta outras metas para 2009: investimentos de 15 milhões de reais, metade na renovação e aperfeiçoamento da frota – incluindo a aquisição de cavalos mecânicos; e avançar a atuação na região sudeste, através, inclusive, da aquisição ou da junção com outras empresas – a conclusão desta meta deve ser em 2010. ●

Sistemas de Embalagem

Versatilidade, Economia e Robustez

SML - 200

4 anos
de garantia



WVL - 100

1 ano
de garantia



FTTAS DE ARQUEAÇÃO

para fechamento de embalagem



FERRAMENTAS PORTÁTEIS



**Compromisso com qualidade
para melhores soluções**



SERRALGODÃO

Consulte-nos

Tel: (11) 5060.5600

serralgodao@serralgodao.com.br
www.serralgodao.com.br

Multimodal**Recuperação**

Porto de Itajaí volta a operar como antes até o fim de fevereiro

Muito se noticiou sobre as chuvas que tanto prejudicaram Itajaí, SC, inclusive paralisando algumas operações do porto. Agora, tragédia passada, ficam os planos e as ações para reerguer o que foi destruído.

O arquiteto José Valdevino Arruda Coelho, mais conhecido como Tito Arruda, diretor técnico do Porto de Itajaí, conta que a prioridade na reconstrução do porto é o serviço de dragagem, visando estabelecer novamente o calado em onze metros no canal de acesso e na bacia de evolução do rio Itajaí. Depois, os esforços estarão voltados para a recuperação dos berços dois e três e reforço estrutural do berço um. Mais a frente, pensa-se na recuperação do Molhe Norte, em Navegantes, e aprofundamento do canal e bacia de evolução para 14 metros.

Tito Arruda conta que tudo ficou muito mais simplificado porque as empresas escolhidas pelo governo federal para promoverem a reconstrução dos berços já estão atuando na região ou no próprio local.



Todo o Complexo Portuário do rio Itajaí deve receber cerca de quinhentos milhões de reais

“A Triunfo, por exemplo, construiu o Portonave – Terminais Portuário de Navegantes e parte da duplicação da Br-101, enquanto a Constromac é a responsável pela construção do berço zero do Teconvi. Esse conhecimento prévio de toda a região e do próprio Porto facilitará em muito todo o trabalho a ser desenvolvido por essas empresas”, diz.

De acordo com o diretor

técnico, será significativo o aumento de produtividade que o porto apresentará com a entrada em funcionamento de novos equipamentos de terra. Além deste fator, houve aumento do cais em 250 metros, com a entrada em operação no início de fevereiro do berço zero – Teconvi. O Porto passará dos atuais 750 metros para um quilômetro de extensão. Por último, também

haverá aumento da bacia de evolução, do calado do canal interno e externo.

Todo o Complexo Portuário do Rio Itajaí deve receber aporte global próximo a quinhentos milhões de reais, revela Tito Arruda. Esse investimento tem como fontes principais o governo federal e a iniciativa privada responsável direta pelos terminais privados e arrendados.

O profissional revela que a previsão mais pessimista é que no final de fevereiro, com a operação regular dos berços um e quatro, através do Teconvi, se tenha uma movimentação idêntica àquela anterior à enchente de novembro de 2008. “Isso se deve ao fato de que, mesmo operando com apenas dois berços, os equipamentos de terra novos oferecem um ganho de produtividade extraordinário. Então, com dois berços em funcionamento, iremos operar com qualidade e alto desempenho já em fevereiro”, garante.

Com tudo concluído, objetiva-se um ganho de pelo menos 40% de movimentação, finaliza Tito Arruda. ●

Ministro nomeia comissão para acompanhar trabalho de dragagem do rio Itajaí

O Ministro Pedro Brito, titular da SEP – Secretaria Especial de Portos da Presidência da República, anunciou João Aires Pinheiro como coordenador do grupo gestor de acompanhamento do trabalho de dragagem do canal de acesso e bacia de evolução do Rio Itajaí. Para auxiliá-lo, foram escolhidos Heder Cassiano Moritz e Amilton Machado Alcântara, indicados pela Superintendência do Porto de Itajaí.

Esta comissão visa a dar ao governo federal e à própria Autoridade Portuária de Itajaí reais condições de “atuar no controle, acompanhamento e fiscalização das obras e serviços emergenciais no Porto de Itajaí”, conforme publicação no diário Oficial da União.



Centro de Distribuição

Exata Logística amplia atuação em Minas Gerais



Exata vem mantendo um crescimento de 43,5% ao ano, nos últimos quatro anos

Expandindo a sua atuação no Estado de Minas Gerais, a Exata Logística (Fone: 11 2133.8700) está implantando um Centro de Distribuição no município de Contagem, região metropolitana de Belo Horizonte.

Com área de 6.000 m², a nova unidade entrou em atividade agora em janeiro e terá metade de sua ocupação voltada para atender a Vivo.

Segundo Mauricio Pastorello, diretor geral da Exata, na outra metade do CD serão atendidos clientes das áreas de eletrônica, telecomuni-

cações, produtos de consumo, fármacos e outros.

No caso da Vivo, com quem atuam desde 2005 – atendendo às regiões centro-oeste e norte do país –, Pastorello diz que recebem os celulares e os cartões, além de todo o material da rede. “Este último material é retirado pelos próprios técnicos da Vivo, enquanto os celulares e os cartões são entregues pela Exata nas lojas, na rede varejista ou diretamente no consumidor. Também habilitamos os cartões e fazemos a logística reversa”, afirma.

Ainda sobre o novo CD, o diretor informa que ele terá capacidade para 6.000 paletes e a expectativa é que movimente 120.000 celulares/mês, ou até 1.000 toneladas/mês até o final de 2009.

A empresa trabalha com 18 transportadores em todo o Brasil e vem mantendo um crescimento de 43,5% ao ano, nos últimos quatro anos.

Quanto à crise econômica, o diretor geral da Exata diz que não é a primeira que enfrentam e é uma oportunidade de mudanças. “Trata-se de uma oportunidade de rever a cadeia logística, os processos, buscando outras soluções e alternativas que favorecem a logística.” A ideia é usar a logística como a solução de negócios, para a mudança do modelo de negócios, e não só focada no transporte. ●

Soluções em Armazenagem



Porta palete

PORTA PALETE

- convencional
- driven in
- drive thru
- push back

TUBULARES

- porta tambor
- porta pneus

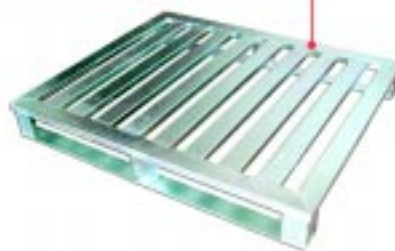
RACK ARAMADO



RACKS

- GP10
- aramados
- projetos especiais

PALETE DE AÇO



Rack GP10



Caixas metálicas



Drive in

SAVIK
SAVIK Ind e Com de Porta Paletes e Racks Ltda.

Para maiores informações:

Fone/Fax: (11) 4649-6161

e-mail: comercial@savik.com.br

www.savik.com.br

Multimodal**Operadores Logísticos**

Um balanço do desempenho do setor

Nesta reportagem especial, alguns operadores logísticos fazem uma análise do setor, abordando itens como as mudanças mais significativas ocorridas, os avanços em tecnologia, os novos serviços, os efeitos da crise e as exigências do mercado, entre outros.

Já que a revista *Logweb* comemora sete anos, pedimos a alguns operadores logísticos instalados no mercado brasileiro que fizessem um balanço do setor nestes últimos sete anos. Os resultados são apresentados a seguir.



"O mercado de Prestadores de Serviços Logísticos (PSL) passou por mudanças significativas nos últimos anos. De meros responsáveis pela guarda dos produtos de seus clientes, os PSLs passaram a prestar serviços cada vez mais

específicos e dedicados, se tornando muitas vezes um braço de seu próprio cliente. Desta forma, os Serviços de Valor Agregado se tornaram uma parte importante do portfólio dos grandes PSLs, onde estes se diferenciam por entrar cada vez mais fundo dentro da cadeia de Supply Chain de seus clientes. Para desenvolver e prestar estes serviços, os PSLs precisaram desenvolver sistemas e interfaces de informação cada vez mais amplas e eficientes. Hoje em dia, não basta apenas oferecer um bom serviço de recebimento, armazenagem, expedição e transporte. Os PSLs precisam oferecer todos estes serviços sustentados por uma *Logística de Informação* eficiente, ou seja, não basta termos apenas o produto correto no local correto na hora certa: temos que dispor, também, da informação correta no momento em que ela ocorre. Com os avanços da Internet nos últimos anos, ter a informação on-line não é suficiente: ela precisa estar lá em tempo real. A ampliação deste leque de serviços para o transporte foi um dos grandes avanços dos últimos anos, que se tornaram possíveis graças aos avanços tecnológicos, que permitiram uma colaboração maior entre as partes, possibilitando até mesmo o desenvolvimento do que aqui no Grupo Luft chamamos de *Logística Colaborativa*, onde o cliente e seu PSL são parceiros no atendimento dos pedidos, e a informação flui rapidamente e de maneira simples e intuitiva, em paralelo com os produtos físicos."

Cristiano Baran,
diretor executivo da Luft Solutions



"Fazer uma análise de mudanças nos tempos atuais é uma tarefa árdua. Estamos vivendo dias em que a velocidade das transformações é estonteante — este é o termo que mais se aproxima do sentimento que tenho ao tentar olhar para alguns anos atrás. Dizer que estamos vivendo na era da informação é chover no molhado, porém mesmo sendo do conhecimento de todos, nos assusta-

mos com os efeitos em nosso dia-a-dia da velocidade com que as coisas estão acontecendo. Na logística não tem sido diferente. A informação ocupa um lugar cada vez mais importante. Foi-se o tempo em que fazer uma boa logística consistia em transportar produtos de um ponto A a um ponto B. Atualmente, além disso, é preciso garantir que o fluxo de informações ocorra com a mesma velocidade ou até mais rápido do que a movimentação dos materiais. Temos visto, também, os mercados caminharem a passos largos em direção à customização. No início do século 20, a Ford iniciava a produção do Modelo T, que poderia "ser encomendado em qualquer cor, desde que preto". Hoje podemos comprar um veículo através da internet escolhendo um sem número de itens customizados. No mercado de serviços não é diferente, os clientes exigem cada dia mais diferenciações e isto exige uma flexibilidade enorme dos prestadores de serviços logísticos. Outro aspecto que não podemos deixar de citar é a exigência por baixos custos. Em todas as direções que olhamos vemos a competitividade se acirrando enormemente, e custo é sempre um fator decisivo na escolha de produtos ou serviços. Vemos também o mercado de logística trilhando o caminho da especialização. Temos visto operadores se especializando em partes da cadeia e outros se especializando em segmentos de mercados e até companhias que se especializaram em determinados tipos de serviços para setores específicos. Customização, informação, exigência de níveis de serviço cada vez maiores a custos cada vez menores nos remetem diretamente à tecnologia. Como acompanhar o andamento de uma cadeia de suprimentos de maneira precisa, em tempo real e ainda dar visibilidade ao cliente da forma que ele quer ver? Sem um bom aparato tecnológico é impossível. Softwares, hardwares, acessórios, periféricos, inteligência de construção. É quase inviável gerir uma cadeia logística nos dias atuais sem estes recursos que precisam ser confiáveis, precisos e de baixo custo."

Alex Feijolo,
CEO da Célere Intralogística



“Há 12 anos, aproximadamente, percebemos vários operadores logísticos globais instalando-se no Brasil, muitos deles estimulados pela projeção de crescimento do setor automotivo. Mas agora, vemos que muitos fizeram o caminho de volta ou foram comprados por outros operadores. O caso mais recente é o da Ryder, que decidiu, em dezembro, sair da América Latina. Como reflexão, porém, vale destacar o comprometimento dos operadores logísticos brasileiros, que bravamente continuam firmes e investindo no próprio país, oferecendo maior confiança aos clientes na perpetuidade do negócio.”

Markenson Marques,
diretor-presidente da Cargolift Logística



“O desenvolvimento dos serviços de logística e a inteligência neles empenhada foram, sem dúvida alguma, os fatos mais relevantes para o segmento nos últimos dez anos. As grandes corporações passaram a perceber que as empresas de logística não se limitavam ao mero transporte de cargas. Graças à integração dos serviços de transporte, armazenagem e gestão de estoques, companhias passaram a ser vistas como Operadores Logísticos e, portanto, como parceiros estratégicos que promovem eficiência em processos e otimização de fluxos, além de ganhos em qualidade e custos. Para isso, tem sido fundamental o grau de especialização que as empresas têm adotado. E, nesse aspecto, a informática tem sido um diferencial: supre as empresas de informações precisas, on-line e em tempo real; aperfeiçoa o gerenciamento de fluxos e de processos; e é uma ferramenta eficaz de monitoramento. O fluxo e a qualidade das informações com as quais trabalhamos deve sempre ser uma das prioridades do setor. A médio prazo, ainda há espaço no mercado para a consolidação de todas essas melhorias e até mesmo para o crescimento e a ampliação de serviços logísticos integrados, entre os quais se encontra o desafio da multimodalidade. Embora o modal rodoviário ainda seja a essência da logística brasileira, é preciso que o setor comece a vislumbrar novas possibilidades, a pensar na integração de vários modais e, assim, intensificar sua importância estratégica para o mercado.”

Gennaro Oddone,
diretor-presidente da Tegma

“As principais mudanças que ocorreram no setor logístico nos últimos 7 anos foram: evolução da cabotagem, com crescimento expressivo; aumento de terminais logísticos (de contêineres e Centros de Distribuição) no interior do Brasil; aumento da presença de Operadores Logísticos globais em território brasileiro; incremento do nível de tecnologia aplicado às operações logísticas – WMSs mais versáteis, radiofrequência, roteirização e monitoramento via satélite; evolução dos terminais portuários – maior operação, mais ágeis e melhor controlados (sistemas integrados); presença marcante da ferrovia no transporte de cargas gerais; aumento da utilização de tecnologia no incremento da segurança patrimonial; aumento significativo das terceirizações de serviços logísticos ‘in-house’. Já quanto aos principais avanços em tecnologia, consideramos: gerenciamento de risco integrado, segurança + logística; monitoramento de veículos e terminais; sistemas de gerenciamento de armazéns mais versáteis; RFDI; maior quantidade de troca de informações via Troca Eletrônica de Dados (EDI). É importante destacar, também, que novos serviços surgiram no mercado: terminais multimodais; transportes dedicados, com equipamentos específicos (rodotrens, bitrens, graneleiros para líquidos e sólidos melhor adaptados a operações específicas); Milk-run – coleta programada de matérias-primas e componentes; gestão integrada de suprimentos, onde o operador logístico se incumbe, inclusive, da gestão de compras.”

Fausto Montenegro da Cunha, diretor de operações, e Marcelo Covizzi Alvarez, gerente-executivo de logística, ambos da Brasilmaxi



“Nos últimos tempos, o setor passou por muitas mudanças. Os serviços de logística estão entre as principais atividades que as empresas mais planejam terceirizar. Essa tendência, acompanhada do forte crescimento da

economia nos últimos anos, exigiu dos Prestadores de Serviços Logísticos forte investimento em estrutura, tecnologia e pessoal muito mais capacitado. Embalado pelo crescimento da demanda por serviços de transporte, armazenagem e distribuição, o mercado viu acontecer, nos últimos anos, as primeiras fusões e aquisições, tanto por empresas multinacionais quanto nacionais. Os grandes embarcadores estão cada vez mais exigentes quanto à qualidade dos serviços entregues pelos seus PSLs, e a informação é a principal ferramenta. Todos os contratos de serviços estão amparados por indicadores de performance rígidos e, na maioria das vezes, atrelados à remuneração, através de bônus e ônus. Percebemos dois grandes grupos de embarcadores – os que buscam os serviços mais simples do mercado, normalmente os que possuem grandes volumes e ‘comoditam’ suas demandas, e os que buscam soluções completas, onde normalmente as demandas são por serviços moldados especificamente para o cliente, normalmente os embarcadores que buscam diferenciação por serviço ao cliente. A crise que atingiu o mercado no último quadrimestre de 2008, que até então estava com ritmo de crescimento bastante interessante, abastecido pelo crédito farto, provocando, por exemplo, fila de espera para compras de ativos de transporte e áreas para locação ou armazenagem, provocou uma reviravolta nos últimos meses. Hoje, há oferta de entrega imediata de caminhões novos e queda nos preços. Em breve haverá sobra de espaço de armazenagem. Esse cenário afetou, também, o mercado de veículos usados, um dos principais motores do mercado de veículos novos, que influi diretamente na hora de renovar a frota. O cenário para este ano ainda está indefinido. Alguns setores da economia brasileira sofreram forte impacto com a crise, como foi amplamente divulgado, e por isso entendemos que também será o momento de criação de diferenciação, de produtos e serviços, onde oportunidades também aparecerão e os mais atentos e velozes serão os primeiros beneficiados deste novo momento. Os operadores logísticos certamente estarão atentos a este movimento, e entendemos que haverá também uma tendência de consolidação no nosso mercado nos próximos meses.”

Walter Vighy,
diretor superintendente da Cesa Logística

Agenda

Março 2009

Feira

Embala Amazônia

Período: 24 a 26 de março
Local: Belém – PA
Realização: GreenField
Informações:
www.greenfield-brm.com
Fone: (11) 3567.1890

Encontro técnico

Homologação de Embalagens

Período: 18 de março
Local: São Paulo – SP
Realização: Interação Ambiental
Informações:
www.interacaoambiental.com.br
eventos@interacaoambiental.com.br
Fone: (11) 2576.7608

Palestras

Ciclo de Boas Práticas da Supply Chain

Período: 16 de março
Local: Campinas – SP
Realização: Instituto Brasileiro de Profissionais da Supply Chain
Informações:
www.ibpsc.net
ibpsc@ibpsc.net
Fone: (19) 3288.261

Seminários

Inovação e Sucesso Empresarial na Logística e no Transporte do Agronegócio

Período: 11 de março
Local: Ribeirão Preto – SP
Realização: NTC&Logística
Informações:
www.ntcelogistica.org.br
ebalarini@ntc.org.br
Fone: (11) 2632.1500

Logística Contemporânea: Oportunidades e Desafios

Período: 24 de março
Local: São Paulo – SP
Realização: Celex
Informações:
www.celex.org.br
celex@celex.org.br
Fone: (11) 5067.7000

Pós-Graduação

Logística e Distribuição

Período: Início em março
Local: São Paulo – SP
Realização: PROVAR – Programa de Administração de Varejo/FIA – Fundação Instituto de Administração
Informações:
www.provar.org.br
cursosp@fia.com.br
Fone: (11) 3894.5007

Engenharia de Suprimentos

Período: Início em março
Local: Blumenau – SC
Realização: Sociesc
Informações:
www.sociesc.org.br
posfgvblu@sociesc.org.br
Fone: (47) 2111.2925

MBA

MA (Master of Arts) – General Management Growth-Offensive

Período: Início de março
Local: São Paulo – SP e Stuttgart – Alemanha
Realização: Centro Universitário do Instituto Mauá de Tecnologia e Universidade de Steinbeis em Stuttgart – Alemanha
Informações:
www.maua.br/mba
mba@maua.br
Fone: (11) 5088.0848

Comércio Exterior e Logística Internacional

Período: Início em março
Local: São Paulo – SP
Realização: INPG – Instituto Nacional de Pós-Graduação
Informações:
www.inpg.edu.br
atendimento@inpg.com.br
Fone: (11) 3095.8400

Logística

Período: Início em março
Local: São Bento do Sul – SC
Realização: Fundação Getúlio Vargas e Sociesc
Informações:
www.sociesc.org.br
posfgvsbs@sociesc.org.br
Fone: (47) 3626.2896

Cursos

Logística – Ênfase em Automação

Período: 2 de março
Local: São Paulo – SP
Realização: Interlogis – Logística & Embalagem
Informações:
www.interlogis.com.br/
curso_de_logistica.htm
interlogis@interlogis.com.br
Fone: (11) 3862.5670

Transporte Aéreo de Materiais Biológicos

Período: 5 e 6 de março
Local: São Paulo – SP
Realização: Concepta DG Compliance
Informações:
www.concepta.com.br
treinamento@concepta.com.br
Fone: (11) 2602.1700

Transporte Rodoviário Internacional de Cargas

Período: 9, 10 e 11 de março
Local: Guarulhos – SP
Realização: Ceteal
Informações:
www.ceteal.com
secretaria@ceteal.com
Fone: (11) 5581.7326

Inspeção e Recebimento de Materiais

Período: 13 e 14 de março
Local: São Paulo – SP
Realização: Elimar Consultoria
Informações:
www.elimarconsult.com.br
elimar@elimarconsult.com.br
Fone: (11) 4797.2172

Certificação Executiva em Supply Chain Management

Período: Início em 18 de março
Local: São Paulo – SP
Realização: Inbrasc – Instituto Brasileiro de Supply Chain
Informações:
www.inbrasc.org.br/certificacao
atendimento@febracorp.org.br
Fone: (11) 3053.1300

Despachante Aduaneiro

Período: 21 de março
Local: São Paulo – SP
Realização: Celex
Informações:
www.celex.org.br
celex@celex.org.br
Fone: (11) 5067.7000

Gestão da Logística Reversa

Período: 21 de março
Local: São Paulo – SP
Realização: TigerLog
Informações:
www.tigerlog.com.br
beatriz@tigerlog.com.br
Fone: (11) 2694.1391

Despachante Aduaneiro

Período: 21 de março a 18 de julho
Local: São Paulo – SP
Realização: ABRACOMEX
Informações:
atendimento-es@abracomex.org
www.abracomex.org
Fone: (27) 3345.7349

Gestão da Segurança na Movimentação de Cargas por Lçamento

Período: 23 a 25 de março
Local: Belo Horizonte – MG
Realização: Racco Ensino
Informações:
www.raccoensino.com.br
contato@raccoensino.com.br
Fone: (31) 3029.1456

Controle de Estoque e Planejamento de Demanda

Período: 27 e 28 de março
Local: São Paulo – SP
Realização: ENASLOG
Informações:
www.enaslog.org.br
enaslog@enaslog.org.br
Fone: (11) 3668-5513

Práticas de Comércio Exterior

Período: 28 de março
Local: Recife – PE
Realização: Focus Trigueiro
Informações:
www.focustrigueiro.com.br
treinamento@focustrigueiro.com.br
Fone: (81) 3432.7308

Negociação Internacional

Período: 31 de março
Local: São Paulo – SP
Realização: Aceptiva Consultoria e Treinamento em Logística
Informações:
www.aceptiva.com.br
treinamentos@aceptiva.com.br
Fone: (11) 5037.7037

Veja a agenda completa do ano de 2009 no portal www.logweb.com.br

Nosso parabéns é pra você



Você que nos acompanha há sete anos.
Você que lê e divulga nossa revista.
Você que anuncia aqui, com crise ou sem ela.
Você que sabe que trabalhamos pelo melhor.
Você que tem aqui uma revista de conteúdo independente.
Você que nos consulta para ter subsídios no seu trabalho.
Você que sempre verá inovações por aqui.

Enfim, nossa festa de comemoração desses 7 anos
no mês de fevereiro é com um brinde a você.

Agradecemos pra valer seu incansável apoio.

Obrigado

revista
Logweb

Rua dos Pinheiros, 240 - Cj. 12
Telefone (11) 3081-2772



**Não é por acaso que temos 100% de satisfação de nossos clientes.
Empilhadeiras HELI: a melhor relação custo-benefício.**

- Baixo custo de manutenção e reposição de peças
- Top 10 ranking mundial
- Mais de 1700 itens de peças estocadas
- Excelência no atendimento pós-venda
- Postos de serviços em todo Brasil
- Melhor custo-benefício



DISTRIBUIDORES EXCLUSIVOS
HELI
PARA TODO O BRASIL



VENDAS E LOCAÇÃO DE EMPILHADEIRAS



Representantes EquiLift

São Paulo
Litoral:
José Fossina & Filho
(11) 3324-9573
Cordelópolis e Região:
AGF Empilhadeiras
(19) 3546-5656
Vale do Paraíba:
Trytec do Vale
(12) 3463-2885

Santa Catarina
Tropical Empilhadeiras
(47) 3348-7379

Paraná Litoral
Tropical Empilhadeiras
(41) 3423-2862

Rio de Janeiro
Primer Lift (21) 2263-7892

Minas Gerais
Símãoquinas (31) 3492-2772

Mato Grosso do Sul
EquiLift (19) 3305-5402

Mato Grosso
Track Center (65) 3694-8000

Goiás
Dynamq (62) 3207-2817

Bahia
Primer Lift (71) 3379-1031

Rondônia
3F Empilhadeiras
(69) 3221-3079

Piauí
EquiLift (19) 3305-5402

Roraima
EquiLift (19) 3305-5402

Amazonas
EquiLift (19) 3305-5402

Acre
EquiLift (19) 3305-5402

Representante LFL Brasil

Grande São Paulo Norte / Leste / ABCD
Arizon SP (11) 2636-3560,
(11) 2636-7486
(11) 8752-9116
(11) 9560-7579
sergio.quaglio@lfltrading.com.br

Grande São Paulo Oeste/Sul
Tec Log Empilhadeiras
(11) 4706-3796
comercial@teclogcomercial.com.br

Ribeirão Preto
LFL Trading
(11) 3236-3660, (11) 2636-7486
(11) 8752-9116, (11) 9560-7579
sergio.quaglio@lfltrading.com.br

Rio Grande do Sul
Lagemac/Lageado
(51) 3748-1685
folhapes@folhapes-rs.com.br

Pontes Empilhadeiras
Uruguaiana (55) 3411-4716
gilberto19@ibest.com.br

Ribeirão Preto
LFL Trading
(11) 2636-3560
(11) 2636-7486
(11) 8752-9116
(11) 9560-7579
sergio.quaglio@lfltrading.com.br

Sul de Minas
Tecsul Vale (35) 3473-0880
tsvcomercial@lfltrading.com.br

Espírito Santo
LFL Trading
(11) 2636-3560, (11) 9560-7579
(11) 8752-9116, (11) 9560-7579
sergio.quaglio@lfltrading.com.br

Paraná
Levegarga (41) 3078-8755
ruslan@levegarga.com.br

Nordeste
Entreponto Comercial
São Luís - (98) 3214-1919
alpha@alphamaquinas.com.br

R.G Norte, Paraíba, Pernambuco
Sergipe, Alagoas
(11) 2636-3560
(11) 2636-7486
(11) 8752-9116
(11) 9560-7579
sergio.quaglio@lfltrading.com.br